

## Guide voyages et tourisme

Annonce V16716 mise à jour le 05/11/2021

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Paris

#### Résumé général de l'activité

Site internet de guides de voyages à fort trafic SEO, avec plus de 270 millions d'affichages par an dans les moteurs de recherche sur 2021.

Guides, visites, hébergements, activités, expériences, avis voyageurs, ... permettant de cibler les intentionnistes en partance pour weekend ou vacances et de générer des leads vers les voyagistes / agences de voyage en ligne.

Fort trafic gratuit SEO depuis les moteurs (9 millions visiteurs/an pré-Covid) avec un potentiel encore très important de croissance de trafic (x2 ou 3 en améliorant les positions actuelles dans les moteurs de recherche, sans compter l'internationalisation), car seule une part du contenu très faible est aujourd'hui pleinement valorisée par les moteurs.

Activité rentable. Fortes perspectives de développement du trafic et de la monétisation.

Cash burn / coûts fixes très faibles. Pas de salariés.

Très importante base de contenus propriétaires, l'équivalent de plus de 100 000 pages et 20 millions de mots propriétaires. L'une des premières bases de contenus voyage française.

130 000 textes, 150 heures de vidéos exclusives de lieux, des centaines de visites audio guidées MP3 (l'un des leaders mondiaux), des photos, des bases de données de contenus pratiques.

Site très automatisé avec très peu de gestion.

Nombreux partenariats installés au niveau de la monétisation avec partenaires internationaux leaders.

Modèle économique : Leads voyage + média + affiliation / mises en relation avec voyagistes et autres professionnels du tourisme + native ads + data intentionnistes.

Mise en relation des voyageurs avec les professionnels du voyage (agences, hôtels, lieux, restaos, ...) avec plusieurs millions de clics redirigés vers les pros.

#### En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

La société travaille à l'**export**

## Éléments chiffrés

Année de référence	2019
Dettes financières	0 k€

En k€/année	2017	2018	2019	2020
CA			2 000	
Marge brute				
EBE				
Rés. Exp.			115	
Rés. Net				
Salariés			0	0

### Indications concernant les éléments chiffrés

Cession totale ou majoritaire.

Possibilité d'accompagnement court ou long par le fondateur, selon la volonté de l'acquéreur, et mise en place d'un plan de développement ambitieux.

Aucun salarié.

Crédit d'impôt conséquent pour l'acquéreur (quelques centaines de milliers d'euros d'amortissements antérieurs), réduisant le montant de l'acquisition.

Il est précisé que le CA mentionné est le volume d'affaires afin de se positionner à périmètre comparable avec une activité e-commerce sur internet. Le service proposé étant basé sur un modèle au commissionnement sur le CA principalement, il convient d'analyser l'EBE.

Le prix indicatif de cession est net et intègre déjà une enveloppe de déficits antérieurs liés à l'amortissement d'un actif.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Portail tourisme généraliste, de préparation de voyages et week-ends (hôtels, visites, activités, restaurants, logements, transports, ...).

### Concurrence

Il figure parmi les 20 premiers sites de voyage en terme d'audience naturelle (= non achetée) et se positionne dans le top 3 sur son segment, devant des marques très réputées. Vu son profil SEO, le site peut doubler ou tripler de volume et travaillant uniquement ce sujet référencement.

### Points forts

- La qualification du trafic fait que la société soit parmi les premiers à voir passer les voyageurs en partance pour l'étranger et donc à capter potentiellement les adresses IPs d'intentionnistes voyage avant les agences de voyage et autres sites marchands.
- Gratuité totale d'un trafic conséquent et qualifié, dans un secteur très concurrentiel.
- Cible premium de voyageurs, culturels, CSP+.

- Il reste un très gros potentiel en développement d'audience x2 ou 3 (dont à l'international, SEO, ...) avec des contenus 100% propriétaires.
- Aucun salarié dans la structure.
- Plateforme technologique stable et avec une faible maintenance.
- Fort positionnement dans les moteurs de recherche avec un potentiel à moyen terme de croissance à 3 chiffres.
- Grande richesse éditoriale.
- Peu / pas de charges récurrentes.
- 90% du CA stable sans aucune gestion ou presque.
- Rentable opérationnellement.
- Hétérogénéité des sources de revenus.
- Appels commerciaux entrants.
- Charges fixes très limitées, quelques k€/mois.

### Points faibles

Il n'y a actuellement pas assez de ressources financières en propre pour déployer seul une stratégie beaucoup plus ambitieuse de développement (marketplace voyage, agence, internationalisation...), raison principale de la cession.

## Infos sur la cession

La structure fonctionne automatiquement, sur la base d'un trafic gratuit, d'un back office totalement optimisé et d'une force de vente déportée.

Le cédant cherche à soit passer à la vitesse supérieure avec un projet de développement ambitieux, soit à céder totalement (ou majoritairement) l'activité.

Profil recherché

Personne morale

Complément

Entreprise voulant réaliser des synergies avec des activités de voyage (apport de trafic gratuit ou base de contenus) ou groupe media internet (stratégie media ou pub / data) ou intéressée par une cible de voyageurs premium.

Guru webmarketing avec competences Seo à même de faire exploser le trafic avec les dernières techniques de référencement naturel.