

Tour opérateur - Vacances-répît pour les aidants

Annonce V49699 mise à jour le 11/06/2019

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Alpes Maritimes

Résumé général de l'activité

Startup d'innovation sociale proposant des "vacances-répît" pour les aidants et leurs proches fragilisés.

Tour opérateur auprès de résidence de tourisme et senior pour des séjours adaptés aux aidants et aidés.

Une conciergerie, santé, bien-être et service pour un séjour "sur-mesure".

Une aide administrative pour l'organisation du séjour-répît et la recherche de subventions financières pour un reste à charge faible.

En plus

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

Éléments chiffrés

Année de référence	2018
Fonds propres	80 k€
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	120 k€

En k€/année	2016	2017	2018	2019
CA			350	1 000
Marge brute			150	450
EBE			-10	-90

En k€/année	2016	2017	2018	2019
Rés. Exp.			-10	-90
Rés. Net			-10	-90
Salariés			7	13

Indications concernant les éléments chiffrés

Éléments chiffrés basés sur le business plan.

Il s'agit de relever un défi sociétal : 12/16 milliards € économie par le travail gratuit des aidants, 6 milliards € de coût pour les entreprises.

Les pouvoirs public œuvrent au statut des aidants et ont légiféré le droit au répit, qui ouvre notamment des aides financières et subvention pour les "vacances-répit" que nous proposons.

Valorisée à ce jour 950 k€.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le marché : 11 millions d'aidants et près de 30 millions de personnes fragilisées ;

- 45% sont des conjoints,
- 58% sont actifs.

La société vise 5% du marché, soit 550 000 clients.

Concurrence

EHPAD et résidences seniors, VRF ...

Points forts

Modèle duplicable.

Un concept innovant : Vacances avec services adaptés.

Partenariat avec le leader national en appart'hôtel. Autres partenariats en cours.

Équipe d'expérience et professionnelle.

4 premières résidences dès la première année : Nice, Le Cannet/Cannes, La Ciotat et Montpellier.

Points faibles

Un financement plus important nécessaire en cas de développement national.

Un outil digital à parfaire.

Dimensionner la force commerciale.

Infos sur la cession

Le concept est finalisé, le partenariat principal engagé, la société est prête pour la commercialisation.

Les fonds sont nécessaires pour le développement commercial et le renforcement de l'équipe siège.

Profil recherché

Personne physique ou morale

Complément

Éventuellement capacité à poursuivre l'investissement pour un déploiement national.