

## Data tourisme, plateforme B2B, vente en ligne dans les domaines du sport, bien être et loisir

Annonce V53966 mise à jour le 20/03/2020

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Rhône-Alpes
Département	Confidentiel

#### Résumé général de l'activité

Équipement des professionnels de logiciel de planification et vente en ligne dans les domaines du sport, bien être et loisir (école de ski, base de raft, spa, école de voile, coach sportif, parc aventure, visite guidée, ...).

Technologie de logiciel agile adaptable à toute taille d'entreprise.

Analyse et collecte de données consommateur et channel de diffusion mul-ticanal.

#### En plus

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

La société travaille à l'**export**

### Éléments chiffrés

Année de référence	2018
Fonds propres	300 k€
Dettes financières	140 k€
Trésorerie nette	40 k€

En k€/année	2016	2017	2018	2019
CA	200	200	250	

En k€/année	2016	2017	2018	2019
Marge brute	200	150	250	
EBE	-65	-45	20	
Rés. Exp.	-85	-70	-15	
Rés. Net	-65	-40	-40	
Salariés	6	6	6	

## Indications concernant les éléments chiffrés

Les travaux de R&D ont fortement pesé sur les résultats et apportent une forte avance technologique, mais ils sont maintenant achevés et utilisés.

À l'avenir, il s'agira uniquement de développer de nouvelles fonctionnalités annexes directement liées à la commercialisation.

La baisse du CA en 2017 correspond à l'arrêt d'activités périphérique pour un recentrage sur le cœur de métier. Ceci masque la croissance linéaire.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

L'entreprise, déjà leader sur son secteur historique, est très bien placée sur un marché en croissance considérable depuis son émergence réelle en 2017.

### Concurrence

Quelques gros non spécialisés et des très petits.

### Points forts

La technologie de la plateforme.

Sa spécialisation loisir - tourisme - sport en zone de montagne lui procure un avantage concurrentiel majeur.

UX spécialement conçu pour les besoins complexes (modification planning selon les différentes contraintes).

Big Data : Le catalogue d'activités et les données de consommation peuvent être valorisées facilement – dans le respect de la RGPD.

Produit facilement scalable aussi bien sur le nombre d'utilisateur que sur la zone géographique (global).

Produit adapté aux utilisateurs terrains, avec un mode de diffusion viral.

### Points faibles

Manque de moyens pour déployer rapidement la commercialisation en France et dans le monde.

## Infos sur la cession

La société recherche des fonds propres pour accélérer son développement commercial. Elle peut aussi s'adjoindre des compétences dans les domaines aussi bien techniques que commerciaux.

Profil recherché

Personne physique ou morale ou fonds d'investissement

Complément

- Soit un industriel du secteur du tourisme voulant développer ses ventes en ligne en bénéficiant notamment d'une technologie d'acquisition d'un catalogue d'activité en B2B.

- Soit un investisseur personne physique, avec l'option de s'impliquer dans l'entreprise.

- Soit un fonds d'investissement visant une sortie à 4 ans auprès d'une société du secteur du tourisme.