

Transport de personnes, VTC et transferts aéroportuaires premium

Annonce V92586 mise à jour le 22/09/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SASU
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Paris

Résumé général de l'activité

Société française spécialisée dans le chauffeur privé, les transferts aéroportuaires, les déplacements professionnels et le transport de clientèle touristique, avec une activité développée à Paris et une clientèle française et internationale.

Exploitation de voitures de transport avec chauffeur (VTC).

Transports terrestres et transport par conduites.

L'entreprise travaille notamment avec plusieurs plateformes et partenaires professionnels du secteur du voyage et du transport, parmi lesquels Mozio, Viatovia, Viator, TWF.co.za et Dispocars, ainsi qu'avec une clientèle privée et des demandes B2B directes.

La société dispose d'un réseau de chauffeurs partenaires, permettant de répondre à différents types de demandes et volumes de réservations sans nécessiter une flotte importante en propre.

Entreprise disposant d'un potentiel de développement important en France et à l'international.

En plus

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

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	10 k€
Dettes financières	15 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	45	150	75	
Marge brute				
EBE	10		10	
Rés. Exp.	5	-15	10	
Rés. Net	6	-1	0	
Salariés	0	0	0	

Indications concernant les éléments chiffrés

L'activité s'appuie également sur plusieurs actifs digitaux et commerciaux :

- site internet ;
- plateforme dédiée aux transferts aéroportuares internationaux ;
- système de réservation en ligne ;
- application mobile passager ;
- application dédiée aux chauffeurs/partenaires ;
- outils de gestion et de dispatch des réservations ;
- présence sur plusieurs canaux de distribution et plateformes internationales.

Les comptes montrent un historique d'activité permettant d'envisager un potentiel de développement important avec une reprise commerciale plus soutenue.

Situation financière :

Fonds propres au 31/12/2025 : 10,0 k€.

Trésorerie au 31/12/2025 : 3,6 k€.

Les dettes figurant dans les comptes 2025 ont été intégralement réglées en 2026 et ne correspondent donc plus à la situation financière actuelle de la société.

Potentiel de développement :

L'entreprise présente un intérêt particulier pour un repreneur souhaitant développer une activité existante dans le transport de personnes, le tourisme, l'hôtellerie, les transferts aéroportuares ou le voyage, avec la possibilité de s'appuyer sur les outils digitaux existants, le réseau de chauffeurs et les différents canaux commerciaux déjà développés.

La cession comprend l'activité et ses différents actifs commerciaux et digitaux, notamment la marque, les sites internet, les applications, les outils de réservation/dispatch et les éléments nécessaires à la continuité de l'activité, selon les modalités de la cession.

Informations détaillées, éléments financiers et présentation des différents partenaires disponibles pour les acquéreurs sérieux après premier échange et, si nécessaire, engagement de confidentialité.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise évolue sur le marché du transport privé/VTC et des transferts aéroportuares, un marché concurrentiel composé de sociétés de VTC, chauffeurs indépendants, sociétés de transport premium et plateformes de réservation en ligne.

Elle se positionne sur un segment premium et international, avec une offre orientée principalement vers les transferts aéroportuares, la clientèle touristique, les voyageurs d'affaires et les demandes B2B.

Son positionnement repose sur une combinaison de service personnalisé, disponibilité 24/7, suivi des vols, réservation en ligne, réseau de chauffeurs partenaires et capacité à traiter des réservations provenant de plateformes et partenaires internationaux.

L'entreprise bénéficie également d'un écosystème digital comprenant ses sites internet, une solution de réservation, une application passager et une application chauffeur, permettant de structurer et développer l'activité sans dépendre exclusivement d'une flotte de véhicules en propre.

La société travaille notamment avec des acteurs et plateformes du secteur tels que Mozio, Viatovia, Viator, TWF.co.za et Disposcars, booking, transfrz, ainsi qu'avec une clientèle directe B2C et B2B.

Le principal avantage concurrentiel réside dans la combinaison d'une marque positionnée premium, d'un réseau de chauffeurs, de canaux de distribution internationaux et d'outils digitaux permettant au repreneur de poursuivre et d'accélérer le développement commercial.

Le marché offre par ailleurs un potentiel de croissance important, notamment par le développement des partenariats avec les hôtels, agences de voyages, tour-opérateurs, sociétés de travel management et plateformes internationales de réservation.

Concurrence

La société évolue sur un marché concurrentiel composé de sociétés de transport privé, VTC, plateformes de réservation et acteurs spécialisés dans les transferts aéroportuaires.

Le modèle repose principalement sur la distribution de courses : la société reçoit des demandes de clients, agences ou plateformes partenaires, puis les attribue à un réseau de chauffeurs partenaires, en générant une marge ou une commission sur chaque prestation. Ce fonctionnement est comparable à certains acteurs tels que SixT ride, Talixo, VYcab ou LeCab.

L'entreprise dispose actuellement d'une présence opérationnelle à Paris, Nice, Casablanca et Marrakech, avec une clientèle française et internationale et des partenaires B2B.

Son organisation, son réseau de chauffeurs, ses outils digitaux, ses sites internet et ses applications permettent d'envisager un déploiement dans d'autres villes et pays, sans nécessairement nécessiter la création d'une flotte de véhicules en propre. Le modèle est ainsi scalable, avec la possibilité d'intégrer progressivement de nouveaux chauffeurs et partenaires locaux selon les marchés ciblés.

La société bénéficie donc d'un positionnement permettant de poursuivre son développement en France et à l'international, notamment sur les marchés du transfert aéroportuaire, du tourisme, du voyage d'affaires et du transport premium.

Points forts

Modèle économique scalable : réception des commandes puis attribution à un réseau de chauffeurs partenaires, sans nécessité de posséder une flotte importante de véhicules.

Présence multi-villes : activité actuellement développée à Paris, Nice, Casablanca et Marrakech.

Potentiel de développement international : modèle facilement déployable dans de nouvelles villes et de nouveaux pays grâce à l'intégration de partenaires locaux.

Clientèle B2B et internationale : partenariats avec des plateformes et agences de réservation ainsi qu'une clientèle privée.

Réseau de chauffeurs partenaires permettant d'absorber davantage de volume sans supporter directement les coûts d'une flotte importante.

Positionnement premium sur les transferts aéroportuaires, déplacements professionnels et transport privé.

Outils digitaux intégrés : sites internet, réservation en ligne, applications passager et chauffeur et outils de gestion / dispatch des courses.

Présence sur plusieurs canaux d'acquisition : plateformes partenaires, agences, clientèle directe et réservation en ligne.

Marque et actifs digitaux : avec leurs sites, applications et infrastructure opérationnelle.

Possibilité d'augmenter rapidement le chiffre d'affaires en développant le réseau de partenaires, les plateformes B2B et l'implantation dans de nouvelles destinations.

Points faibles

Dépendance à certains partenaires et plateformes pour une partie du volume de commandes et du chiffre d'affaires.

Rentabilité encore perfectible, avec des résultats financiers irréguliers selon les exercices.

Réseau de chauffeurs partenaires à développer afin de pouvoir absorber davantage de commandes et renforcer la couverture géographique.

Notoriété de marque encore limitée face aux grands acteurs nationaux et internationaux du transport et de la réservation.

Forte concurrence sur le marché des transferts aéroportuaires et du VTC, notamment sur les prix et les délais de réponse.

Présence géographique encore concentrée sur Paris, Nice, Casablanca et Marrakech, malgré un potentiel d'expansion important.

Dépendance à la qualité des chauffeurs partenaires, qui peut avoir un impact direct sur l'expérience et la satisfaction client.

Besoin de renforcer l'acquisition directe afin de réduire progressivement la dépendance aux plateformes intermédiaires et d'améliorer les marges.

Potentiel international encore à développer : l'ouverture de nouvelles villes et de nouveaux pays nécessitera la constitution de réseaux de partenaires locaux et une adaptation aux réglementations de chaque marché.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Complément	Évolution du projet professionnel du dirigeant et volonté de se consacrer à de nouvelles activités.
Prix de cession	49 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	20 k€
Complément	Un repreneur, entrepreneur individuel, société ou investisseur, souhaitant développer une activité de transport privé et de transferts aéroportuaires à dimension nationale et internationale. Le profil recherché peut être issu du secteur du transport, du tourisme, du voyage, de la mobilité ou du digital, ou disposer d'une expérience entrepreneuriale et commerciale. Le repreneur devra être en mesure de poursuivre le développement du réseau de chauffeurs partenaires et des relations B2B, tout en exploitant les outils digitaux, les sites internet, les applications et les marques existantes. Le potentiel de développement est important, notamment par l'extension à de nouvelles villes et de nouveaux pays.