



Dossier de **vente**

Contact : gestion.ledodopalme@gmail.com

Site internet : <https://www.dodopalme.com>

SOMMAIRE

PRESENTATION DU CLUB	Pages 3 à 8
ORGANISATION D'UN RECORD DU MONDE	Pages 9 à 12
INDICATEURS FINANCIERS	Pages 13 à 15
LES ELEMENTS DE VALEUR AJOUTEE	Pages 16 à 18
PROJETS STRATEGIQUES	Pages 19 à 21
LEVIERS DE DEVELOPPEMENT	Pages 22 à 24
MODALITES DE VENTE	Pages 25 à 28
MODALITES LIEES A L'AOT	Pages 29 à 31
CONCLUSIONS	Pages 32 à 3

CONTACT : GESTION.LEDODOPALME@GMAIL.COM



PRESENTATION DE LA SOCIETE

Contact : gestion.ledodopalme@gmail.com

Site internet : <https://www.dodopalme.com>

1. La création de la société

Fondée en 2004, la société Dodo Palmé a débuté son activité dans le domaine de la plongée sous-marine avec un bateau semi-rigide et un 4x4, sans locaux fixes. Dès ses premiers jours, nous avons fait preuve d'une grande mobilité en offrant des services de plongée sur toute l'île, nous déplaçant avec notre bateau sur remorque pour accéder aux sites les plus prisés tels que Sainte-Rose, Anse des Cascades, Saint-Pierre, Etang-Salé, Saint-Leu et Saint-Gilles.

Notre port d'attache initial était la ville du Port, car avant l'ouverture de notre établissement, aucun professionnel n'était implanté dans cette zone.

Au fil des années, la société a progressivement évolué et sédentarisé, afin d'optimiser son fonctionnement et sa rentabilité. Toutefois, les contraintes logistiques liées à cette activité mobile ont limité la rentabilité à court terme.

En 2009, nous avons franchi une nouvelle étape avec l'ouverture de notre bateau-école, offrant des formations aux plongeurs et élargissant ainsi notre champ d'action.

En 2023, deux événements majeurs ont marqué un nouveau tournant de notre société :

- **L'acquisition d'un nouveau bateau** : l'arrivée d'un nouveau bateau a permis le lancement d'une activité complémentaire particulièrement intéressante, à savoir, la location de navires avec pilote, dédiée aux plongeurs scientifiques et scaphandriers.
- **Le passage SSI** : dans un souci constant d'amélioration de nos services et d'élargissement de notre offre, Le Dodo Palmé a franchi une nouvelle étape importante en devenant un centre de plongée certifié SSI (Scuba Schools International). Cette certification nous permet désormais de proposer une large gamme de formations en plongée, adaptées à tous les niveaux, tout en garantissant des standards de qualité reconnus à l'international. Ce nouvel axe renforce notre positionnement en tant que référence locale dans l'enseignement de la plongée, tout en répondant à la demande croissante de compétences spécialisées dans des domaines pointus comme la recherche sous-marine et les interventions en milieu professionnel.

Aujourd'hui, Dodo Palmé se distingue par ses trois axes de développement : **la plongée loisir, la formation de permis de bateaux, et l'organisation de sorties professionnelles pour scaphandriers et scientifiques**. Ce dernier volet, en particulier, connaît une forte croissance, d'autant plus que la concurrence s'est réduite, notamment avec l'absorption de la société TSMOI par OCETRA, qui a décidé de se retirer de ce segment de marché. Nous sommes ainsi dans une phase d'expansion, portés par un marché en pleine mutation et de nouvelles opportunités qui se dessinent pour l'avenir.

2. Localisation du club

Le club de plongée est idéalement situé : son siège est basé dans la ville du Port sur l'île de La Réunion. En sus, la société bénéficie d'un emplacement stratégique **au niveau de la darse de plaisance du port ouest**, ce qui garantit un flux constant de visiteurs, locaux et touristes, tout au long de l'année.

Les visiteurs et clients apprécient particulièrement cet emplacement pour deux raisons notamment : d'abord, le bateau y est directement accessible via ledit Port de plaisance, ensuite, ils bénéficient d'une grande zone de stationnement accessible et gratuite.

3. Le contexte géographique

La Réunion est une destination mondialement reconnue pour ses paysages marins et sa biodiversité exceptionnelle.

C'est une destination prisée pour la **polyvalence** des activités qu'elle offre : en effet l'île offre aux vacanciers une multitude d'activités marines au coeur de l'océan indien (*notamment la plongée sous-marine, les sorties cétacés, la rencontre des tortues et des dauphins etc.*), mais les vacanciers peuvent aussi opter aussi pour des activités terrestre (randonnées, trail, ultra trail, découverte des cirques etc.)

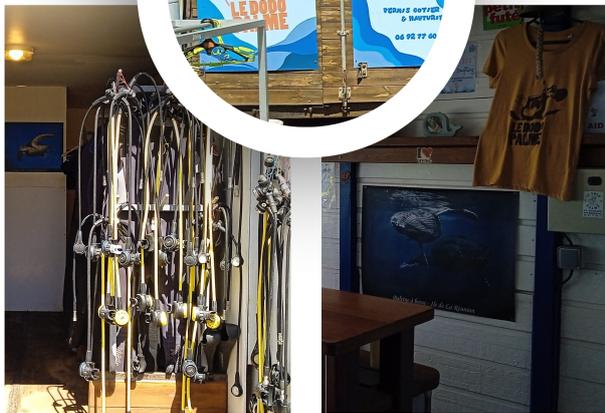
3. Une labélisation gage de qualité

Notre club est labellisée par **Qualité tourisme Île de La Réunion**. Créé par l'IRT en 1996, avec pour objectif de renforcer la démarche qualité du tourisme sur l'île, ce label **est un véritable gage d'excellence**.

Il convient par ailleurs de noter qu'à ce jour, seulement 250 établissements, tous secteurs touristiques confondus, bénéficient dudit label.



LE CLUB



L'équipe du dodo est un de ses **points forts**, non seulement par la qualité professionnelle des services qu'elle offre (salariés compétents, formés, dynamiques, motivés et passionnés), mais également par la qualité humaine et relationnelle (service client irréprochable, accueil client chaleureux et enthousiaste, échanges constructifs).

5. Nos activités

Notre club est partenaire **du réseau mondial Scuba Schools International (SSI)** et propose une gamme **complète** d'activités liées à la plongée sous-marine, notamment :

- Initiations et baptêmes pour débutants
- Plongées enfants : à partir de huit ans
- Passation de niveaux de plongée
- Plongées tous niveaux : Excursions et sorties à l'attention des plus novices aux plus expérimentés pour découvrir les récifs coralliens et la faune marine unique de la Réunion
- Formations certifiées pour plongeurs confirmés : niveaux 2 et 3 FFESM
- Spécialité théorique : Science of Diving SSI
- Spécialités en secourisme : Apprendre à secourir une personne en surface et/ou sous l'eau
- Spécialités en 3 plongées : profonde ; recherches et récupérations
- Spécialités en 2 plongées : flottabilité ; nitrox 40% ; orientation ; plongées de nuit ; épave ; vague - marée - courant
- Randonnées palmées
- Randonnées baleine
- Prestations sur-mesure pour groupes, entreprises ou événements spécifiques

Nous proposons **la formation afférente à la passation du permis bateau**, incluant : le permis côtier, l'extension hauturière et la remise à niveau conduite côtier. Les formations sont complètes et comprennent les cours théoriques et pratiques, assurés par nos salariés, expérimentés et qualifiés. Le Dodo palmé a rejoint le réseau national des écoles de navigation depuis 2011 et est agréé à l'École de Navigation Française (dite l'ENF).

Enfin, le club offre ses services **aux professionnels de la mer** (*gonflage air, nitrox etc.*).

Pour avoir une vision d'ensemble des services proposées, vous pouvez consulter la liste de nos produits via notre site internet au lien suivant : <https://public.zuurit.com/dodopalme/shop>

6. Notre clientèle

Le club bénéficie d'une large base d'habitues, incluant notamment des **locaux** mais profite **également des clients de passage**, qu'ils soient en vacances ou en escale sur l'île de la Réunion, garantissant de facto des revenus récurrents et une communauté active.

Cette fidélité s'appuie sur notre politique sociale et humaine. Nous avons à coeur de traiter les clients avec bienveillance, courtoisie et respect, tout en leur proposant des services qualitatifs et des moniteurs engagés pédagogue et performants.



ORGANISATION D'UN RECORD DU MONDE

Contact : gestion.ledodopalme@gmail.com
Site internet : <https://www.dodopalme.com>

Avec des années d'expérience, le club est reconnu comme une référence dans le domaine de la plongée à La Réunion. Les avis clients et recommandations témoignent de notre sérieux et de notre expertise.

7. Les raisons de la vente

Le club a été fondé et géré avec énergie et passion par son gérant, qui en a fait une priorité et qui a mis son coeur et son âme. Une multitude de projets y ont vu le jour, dont le plus récent et non des moindres : la participation active à l'organisation du record du monde de chaîne humaine sous-marine (raccord battue en 2025 avec 607 plongeurs pour la Réunion!).

Toutefois, après ... années, l'heure de clôturer ce chapitre de vie est arrivé. D'abord pour des raisons de santé empêchant le gérant de poursuivre pleinement ses activités, ensuite parce que de nouvelles portes se sont ouvertes et que de nouveaux projets professionnels l'attendent.

La SARL DODO PALME représente une opportunité rare pour les investisseurs ou entrepreneurs souhaitant s'implanter dans une activité florissante, humaine et tournée vers l'avenir. Avec une base solide, une équipe expérimentée, des résultats financiers positifs et un potentiel de développement important, il offre toutes les garanties pour une reprise réussie.

1. Le record du monde : un projet fou

Le club a toujours été animé par la volonté de faire « plus » et de faire « mieux ». Outre nos propres activités, nous sommes des fervents amoureux de l'île de la Réunion et de la diversité qu'elle offre, et participons activement au développement du tourisme.

Parmi nos derniers grands accomplissements, nous sommes particulièrement fiers d'avoir pu participer à l'organisation d'un exploit à portée mondiale. Après plus de deux années d'investissement plein et entier dans l'organisation millimétrée d'un événement singulier d'une ampleur sans précédent, le 1er décembre 2024, notre club de plongée a participé à marquer l'histoire : **la plus grande chaîne humaine sous-marine, réunissant 607 plongeurs dans les eaux cristallines du Cap La Houssaye.**

Cet événement a eu un double impact positif à la fois pour le club et pour l'île de La Réunion.

2. Impact du record pour le club

La participation à l'organisation du record a mis le club sur le devant de la scène locale, nationale, mais également internationale.

- **Renforcement de l'image de marque** : Organiser un record du monde positionne le club comme un acteur central et incontournable de la plongée à La Réunion. Il témoigne de notre capacité à mobiliser, organiser et garantir la sécurité d'un événement de cette envergure.
- **Augmentation de la notoriété** : Les retombées médiatiques, locales et internationales, ont permis de faire connaître notre club bien au-delà des frontières de l'île. Des articles de presse spécialisés, des reportages TV et des publications sur les réseaux sociaux ont amplifié notre visibilité auprès de passionnés de plongée, mais aussi d'un public plus large, curieux de découvrir notre activité.
- **Impact commercial positif** : La couverture médiatique et le buzz générés par cet exploit devraient attirer une clientèle nouvelle, sensible à l'idée de plonger avec un club à l'origine de records mondiaux.

3. Impact du record pour le tourisme réunionnais

Pour la Réunion, l'accomplissement d'un record du monde offre une promotion touristique majeure.

- **Mise en lumière de l'île comme destination de plongée** : Cet exploit positionne La Réunion comme un spot incontournable pour les amateurs de plongée, au même titre que des destinations mondialement reconnues comme les Maldives ou les Philippines.
- **Sensibilisation à l'environnement marin** : L'événement a permis de véhiculer un message fort sur la protection de l'écosystème marin, thématique clé pour l'avenir de l'île et pour le tourisme durable.
- **Attractivité accrue pour le tourisme sportif** : En associant ce record à l'identité de La Réunion, l'île se dote d'un argument supplémentaire pour attirer une clientèle touristique à la recherche d'expériences uniques et authentiques.

3. Des retombées médiatiques sans précédent

Cette performance, officialisée et validée par Huissier de Justice, a été très largement médiatisée localement, nationalement, mais également sur la scène internationale (*quelques exemples ci-après*)

Site officiel du record	https://www.recordchainehumaine.fr/vos-photos
Médias locaux (La Réunion)	https://la1ere.francetvinfo.fr/reunion/saint-paul/chaine-humaine-sous-marine-la-reunion-signe-un-nouveau-record-du-monde-1541617.html https://www.linfo.re/la-reunion/societe/plus-de-620-plongeurs-vont-tenter-de-battre-le-record-du-monde-de-la-plus-grande-chaine-humaine-sous-marine https://imazpress.com/sports/cap-lahoussaye-610-plongeurs-sous-l-eau-pour-tenter-de-battre-un-record-du-monde
Médias nationaux (France entière)	https://france3-regions.francetvinfo.fr/pays-de-la-loire/mayenne/nicolas-va-plonger-pour-le-record-du-monde-de-la-plus-longue-chaine-humaine-sous-marine-sur-l-ile-de-la-reunion-3068491.html https://www.20minutes.fr/insolite/1257789-20131202-20131202-plus-grande-chaine-humaine-sous-marine-reunit-110-plongeurs-a-reunion https://www.ladepeche.fr/2024/12/09/coursan-thomas-cassignol-lundes-607-plongeurs-pour-un-record-mondial-12379662.php
Magazine de plongée sous-marine « PLONGEZ! »	https://plongez.fr/la-reunion-reprend-son-titre-avec-un-record-mondial-de-chaine-humaine-sous-marine/#:~:text=Pas moins de 607 plongeurs,cet exploit a été réalisé.
TCO	https://www.ouest-lareunion.com/agenda/les-evenements-incontournables/record-du-monde-2024-la-plus-longue-chaine-humaine-sous-marine
SUBAQUA France & SUBAQUA NEWS	https://subaqua.ffessm.fr/article/reunion-record-monde-chaine-plongeurs https://subaquanews.com/record-mondial-chaine-humaine-la-reunion-plongee-sous-marine/
DIVEOSEA : LES AMIS DE PLONGEURS INTERNATIONAL	https://www.divosea.com/record-de-la-plus-longue-chaine-humaine-sous-marine/
RADIO CANADA	https://ici.radio-canada.ca/nouvelle/738617/record-chaine-sous-marine
FEDERATION REUNIONNAISE DE TOURISME	https://ftrt.re/la-plus-longue-chaine-humaine-sous-marine-la-reunion/
DROM-COM (informations des outre-mer)	https://www.drom-com.fr/categories/flux-francetvinfo-19164/articles/chaine-humaine-sous-marine-la-reunion-signe-un-nouveau-record-du-monde-27760.htm
LE SOIR (média belge)	https://www.lesoir.be/art/1141995/article/soirmag/actu-soirmag/2016-03-06/record-plus-longue-chaine-humaine-sous-l-eau-est-battu-video



INDICATEURS FINANCIERS

Contact : gestion.ledodopalme@gmail.com
Site internet : <https://www.dodopalme.com>

4. Les conséquences économiques

L'organisation de cet événement, bien que mobilisant des moyens humains et matériels conséquents, a généré des retombées économiques et stratégiques significatives :

- **Coûts maîtrisés grâce aux partenariats locaux** : Les collaborations avec des sponsors, des institutions locales (collectivités, office du tourisme), et des bénévoles ont permis de limiter les dépenses directes pour le club.
- **Impact long terme sur le chiffre d'affaires** : L'augmentation de la notoriété et le regain d'intérêt pour la plongée à La Réunion devraient se traduire par une hausse significative de la fréquentation touristique et des réservations auprès du club (+15 à +20 % attendus sur l'année 2025).
- **Amélioration de l'attractivité pour les investisseurs** : Le club, désormais associé à une image dynamique et innovante, représente une opportunité particulièrement séduisante pour les potentiels acheteurs ou partenaires commerciaux.

L'analyse financière repose sur les données extraites des bilans comptables et comptes de résultat des trois dernières années. Etant néanmoins que les comptes 2024 ont été clôturés au 31 décembre 2024 et que l'expert comptable n'a pas encore sorti les documents financiers, néanmoins ceux-ci seront de facto ajoutés à réception.

1. Le chiffre d'affaires

Notre chiffre d'affaires est en constante augmentation, témoignant de la santé financière de la structure et de l'attractivité croissante de nos services mais traduisant également une stratégie commerciale efficace et une demande soutenue.

CA 2023	345 660 €	Soit une augmentation de 40,3 %
CA 2022	246 403 €	Soit une augmentation de 24,9%
CA 2021	197 194 €	

Ce qui traduit un taux de croissance annuel moyen (CAGR), entre 2021 et 2023, de **32,40 %**. Cela reflète **une croissance soutenue et dynamique du chiffre d'affaires** du club de plongée.

2. Le résultat net et la marge nette

Pour information, la marge nette = (Résultat net / CA)

RN 2023	11 836 €	Soit une marge nette de 3,4%
RN 2022	28 828 €	Soit une marge nette de 11,7%
RN 2021	30 860 €	Soit une marge nette de 15,7%

3. La marge brute

Le club maintient une marge brute solide autour de 60-66 %, reflétant une bonne maîtrise des coûts variables :

MB 2023	212 600 €	Soit une marge brute de 61,51%
MB 2022	164 496 €	Soit une marge brute de 66,76%
MB 2021	130 961 €	Soit une marge brute de 66,41%

Pour information, la marge brute = (CA - Coût des ventes)

4. Bilan et capitaux propres

Il convient de noter qu'au fil des années la proportion des capitaux propres demeure relativement stable :



LES ELEMENTS DE VALEUR AJOUTEE

Contact : gestion.ledodopalme@gmail.com
Site internet : <https://www.dodopalme.com>

2023	154 519 €	294514 €	294 514 €
2022	142 683 €	241722 €	241 722 €
2021	113 855 €	160 389 €	160 389 €

5. Les charges

Les principales catégories de charges du club (en pourcentage du CA) sont les suivantes :

	Charges fixes	Charges variables
2023	199 589 €	133060 €
2022	122 861 €	81907 €
2021	99 350 €	66 233 €

Les charges fixes incluent notamment le coût du loyer, des salaires, des assurances et des amortissements.

Les charges variables incluent quant à elle le coût du carburant, des consommables de plongée et de la maintenance des équipements.

6. Les indicateurs économiques

	EBE	ROE	CAF
2023	19206 €	7,66 %	18031 €
2022	49700 €	20,20 %	36 893 €
2021	40130 €	27,10 %	39 379 €

L'Excédent Brut d'Exploitation mesure la performance de l'entreprise avant impact des amortissements et provisions.

➔ $EBE = CA - \text{Charges d'exploitation hors amortissements et provisions}$

La **Capacité d'Autofinancement** mesure les ressources générées par l'exploitation

➔ $CAF = \text{Résultat net} + \text{Amortissements et Provisions}$

Le **Return on Equity** évalue la rentabilité des fonds propres.

➔ $ROE = (\text{Résultat net} / \text{Capitaux propres}) \times 100$

Outre l'aspect purement financier et comptable, il y a des *facteurs qualitatifs* qu'il convient particulièrement de relever :

- Le matériel et équipements de travail sont en **excellent état**, régulièrement entretenu et renouvelé. De la même manière, les bateaux sont adaptés, sûrs et fonctionnels. En 2023 les immobilisations totales représentaient 59 437 €. Par ailleurs, qui dit matériel neuf dit réduction des charges d'entretien à court terme et amélioration de la rentabilité prévisionnelle.
- Les quatre salariés en CDI maîtrisent tous les aspects opérationnels et pédagogiques : ils sont **polyvalents, expérimentés et passionnés**, ce qui permet au repreneur de bénéficier d'un savoir-faire immédiatement opérationnel. Il convient également de souligner la bonne ambiance de travail général avec un esprit d'équipe axé sur la convivialité et l'engagement professionnel.
- L'autorisation d'occupation temporaire (AOT) pour une entreprise située sur un port de plaisance **est un atout majeur, assurant la pérennité de l'activité**. Cela ajoute une prime certaine à la valorisation de l'entreprise, d'autant qu'elle a été renouvelée en 2024. La **conformité réglementaire** assurée par l'AOT délivrée par le TCO renforce la crédibilité du club et son engagement envers une exploitation responsable et durable.
- L'activité exercée est à la fois **passionnante et porteuse** : c'est une opportunité de combiner passion pour la mer et rentabilité économique. Le secteur d'activité est dynamique et attractif sur une île en pleine expansion touristique.
- En proposant à la fois des activités de plongée et des formations au permis bateau, **le club répond à une demande variée**, attirant une clientèle large, des amateurs de sports nautiques aux futurs plaisanciers.
- La situation au port de plaisance **offre une visibilité accrue et une accessibilité optimale** pour les résidents locaux et les touristes, facilitant la participation aux activités proposées.
- La **club de plongée bénéficie d'une clientèle locale fidèle** assurant des revenus récurrents mais également d'une clientèle dite « de passage » générant une rotation constante de nouveaux clients. Le Dodo Palme accorde une importance particulière à la relation-clients, ce qui lui a permis de fidéliser et d'entretenir sa clientèle régulière, et de faire parler d'elle positivement grâce à son professionnalisme et son approche qualitative.
- Le club bénéficie d'une **réputation solide** construite grâce à des années d'expérience et des services de qualité. Les avis et notations sur les différents sites internet y afférent témoignent de ce point sans laisse de place aux doutes :

PAGE FACEBOOK

https://www.facebook.com/ledodopalme/reviews?locale=fr_FR

Recommandez-vous Le Dodo Palmé ?

Oui

Non

Recommandé par 100 % (10 avis) ⓘ

COMITE REGIONAL DE TOURISME DE LA REUNION

<https://www.reunion.fr/offres/dodo-palme-le-port-le-le-port-fr-558129/>



100 % des voyageurs ont apprécié !

MANAWA

<https://www.manawa.com/fr-FR/provider/le-dodo-palme/7141>

Note moyenne de Le Dodo Palmé

4.7 / 5

★★★★★ (9)



NOS PROJETS STRATEGIQUES

Contact : gestion.ledodopalme@gmail.com
Site internet : <https://www.dodopalme.com>

Afin de consolider ces acquis et d'assurer une croissance durable, nous avons élaboré des projets stratégiques, alliant innovation et rentabilité.

1. Hausse des tarifs pour 2025 : alignement et valeur ajoutée

Nous prévoyons une **hausse des tarifs** à partir de 2025, justifiée par :

- **L'amélioration continue de nos prestations** : Renforcement des équipements, formations de pointe pour nos moniteurs, et services clients personnalisés pour garantir une expérience premium.
- **Un positionnement concurrentiel aligné sur le marché** : Nos tarifs actuels sont inférieurs aux standards locaux et nationaux. Cette mise à niveau renforcera la perception de qualité sans diminuer l'attractivité.

Une hausse modérée des tarifs pourrait générer un supplément de chiffre d'affaires annuel de **15 à 20 %**, tout en augmentant la marge brute grâce à une meilleure répartition des coûts fixes.

2. Création d'un centre de formation en secourisme multi-certifications

Nous serons le **premier établissement à La Réunion** à proposer une journée de formation permettant d'obtenir 3 certifications clés :

- **PSC1 (grand public)**
- **Secourisme plongée fédérale**
- **Secourisme plongée SSI**

Cette formation présenterait des avantages économiques et concurrentiels :

- **Demande croissante** : La réglementation impose de plus en plus d'exigences en termes de sécurité et de certifications, créant un marché en pleine expansion.
- **Faibles coûts matériels** : La formation repose sur des outils simples et une infrastructure existante, maximisant la rentabilité.
- **Rentabilité projetée** : Non seulement cela va engendrer une augmentation du chiffre d'affaires, mais aussi et surtout de la rentabilité de la société avec une nette augmentation des marges nettes.

3. Installation d'une piscine dédiée

Nous souhaitons intégrer une piscine dans nos infrastructures pour :

- **Améliorer la rentabilité des formations** : Réduction des frais liés à l'organisation des cours en milieu naturel (bateaux, carburant, etc.).
- **Augmenter la sécurité et la flexibilité** : Optimisation du ratio moniteur/plongeur pour des séances plus efficaces et accessibles à une clientèle débutante.
- **Développement de nouvelles offres** : Organisation de baptêmes de plongée en piscine et d'initiations pour les plus jeunes.

Economiquement l'opération est très intéressante dans la mesure où l'investissement initial reste correcte (construction d'un bassin de taille moyenne), mais le retour sur investissement serait relativement rapide puisqu'on estime un amortissement en 3 à 5 ans grâce à l'augmentation de la capacité de formation et des économies sur les charges opérationnelles.

4. Un club en pleine transformation pour un avenir prometteur

Nos accomplissements et projets témoignent d'un club **dynamique et innovant**, prêt à saisir les opportunités de croissance tout en répondant aux attentes des clients et du marché. Ces initiatives auront des conséquences positives et directes sur le chiffre d'affaires, la rentabilité et l'attractivité globale du club.

Grâce à notre positionnement stratégique, notre savoir-faire reconnu et notre engagement dans des projets d'envergure, nous offrons une opportunité unique pour un acquéreur ou un investisseur, avec des perspectives de développement durables et rentables.

Bien que le club soit mis en vente, cela n'enlève rien à notre volonté de poursuivre l'ensemble des projets en cours, voire même d'en lancer des nouveaux, assurant au repreneur une reprise « clef en main », d'un club qui peut se prévaloir non seulement de valeurs humaines, d'une éthique professionnelle sans faille, mais aussi d'un dynamisme et d'une volonté constante de s'améliorer pour proposer les meilleurs services à ses clients.



LES LEVIERS DE DEVELOPPEMENT

Contact : gestion.ledodopalme@gmail.com
Site internet : <https://www.dodopalme.com>

Il convient de souligner qu'à ce jour *des leviers de développement* actionnables par le/les repreneurs, ont déjà été testés / identifiés.

1. Le tourisme

La Réunion accueille chaque année des milliers de touristes, et l'activité plongée reste une des expériences les plus prisées.

La Réunion a connu une année record en 2023, avec 556 089 touristes extérieurs, soit une augmentation de 12,2 % par rapport à 2022. Cette croissance témoigne de l'attrait croissant de l'île sur la scène touristique internationale.

Environ 80 % des touristes proviennent de l'Hexagone, soulignant l'importance du marché métropolitain pour l'économie locale. Les recettes générées par le tourisme extérieur ont atteint 477,9 millions d'euros en 2023, en hausse de 14,7 % par rapport à l'année précédente, reflétant une contribution économique significative au développement de l'île.

2. Les partenariats à développer

C'est l'opportunité de collaborer avec des agences de voyage, hôtels et croisières qui peuvent élargir la clientèle et augmenter la visibilité du club.

Jusqu'à maintenant, c'est un potentiel que nous n'avons pas actionné, faute de temps de la gérance notamment pour mettre en place ces processus et en négocier les modalités.

Néanmoins un partenariat « test » a été entrepris récemment avec un club de plongée basés à Saint-Leu (*SUB EXCELSUS*) visant à permettre à nos clients et aux leurs, d'acheter des packs de plongée (par exemple 6 plongées, 3 avec SUB EXCELSUS et 3 avec LE DODO PALME) et ainsi avoir l'opportunité de découvrir des sites de plongées différents dans la mesure où nos localisations nous donnent des opportunités de plongées différentes.

Nous avons ainsi pu constater que ce type d'initiative était particulièrement apprécié par la clientèle et que cela engendrait un impact très positif pour le club.

3. La digitalisation

Possibilité de renforcer la visibilité grâce à des campagnes de marketing digital ciblées (site web, réseaux sociaux, etc).

Nous avons entrepris un travail de fond pour être présent sur Instagram (réseau inutilisé jusqu'alors), et nous nous sommes aperçus que cette démarche permettait de capter une clientèle de trentenaire que nous n'avons pas forcément.

4. Programmes de Fidélisation

La mise en place de programmes de fidélité et d'offres spéciales pour les résidents locaux peut renforcer la clientèle régulière et encourager le bouche-à-oreille positif.

Là encore, il ne s'agit pas d'une pratique que nous avons pu mettre en place de façon pérenne jusqu'à maintenant, faute de temps et de disponibilité de la gérance. Néanmoins cela permettrait d'améliorer encore notre visibilité et de facto nos résultats.



LES MODALITES DE LA VENTE

Contact : gestion.ledodopalme@gmail.com
Site internet : <https://www.dodopalme.com>

1. Démarches afférentes à la fixation du prix de vente

Afin d'estimer un prix de vente réaliste, c'est à dire au plus proche de la réalité économique, nous avons combiné plusieurs méthodes, à savoir :

- ➔ **L'approche patrimoniale** : Valeur des capitaux propres ajustée pour refléter les valeurs réelles des actifs et passifs.
- ➔ **Les multiples financiers** : Utilisation des indicateurs de référence pour le secteur du tourisme et du sport à La Réunion
- ➔ **Méthode de rentabilité** : Capitalisation du résultat net moyen, ajusté au taux de rendement attendu.

Une fois lesdites méthodes utilisées, nous avons révisé le calcul en tenant compte d'indicateurs qualitatif et/ou non financier du club LE DODO PALME, on parlera des « atouts différenciants » :

- **Emplacement stratégique** : Sur le port de plaisance, avantage concurrentiel majeur.
- **AOT renouvelée en 2024** : Garantit l'exploitation à long terme sur un site stratégique ; Sécurise la continuité de l'activité.
- **Infrastructures modernes** : Matériel neuf, réduisant les coûts d'entretien à court terme ; amélioration de l'image de marque.
- **Structure clé en main** : Processus optimisés, fonctionnement fluide, équipe qualifiée expérimentée et autonome
- **Conformité des ressources humaines** : Un audit de la structure a été réalisé pendant plusieurs mois afin de mettre la société en parfaite conformité
- **Secteur attractif** : Positionnement au cœur d'une destination touristique de renom.
- **Revenus récurrents** : Grâce à la fidélité des locaux et au flux touristique constant.
- **Base clientèle solide** : Limite les risques commerciaux pour un repreneur.

Enfin, nous avons procédé à une pondération des méthodes, afin d'aboutir à un résultat réaliste et honnête du prix de vente.

2. L'approche patrimoniale

Cette méthode évalue la valeur nette des actifs de l'entreprise :

- Valeur des actifs (bateaux, matériel de plongée, équipements, local)
- Moins les dettes et passifs éventuels.

Ajustement : une valorisation supplémentaire de **20 %** des capitaux propres pour refléter les actifs stratégiques.

Capitaux Propres	154 519 €	142 683 €	154 519 €
VALEUR post ajustement 20%	136 626 €	171 220 €	185 423 €

On peut constater, au regard de cette approche, l'existence d'une base solide à partir des capitaux propres avec une prime pour l'AOT et le matériel neuf.

2. Approche par Multiples Financiers

A titre indicatif il est précisé que dans le secteur des loisirs :

- **Pour le CA** : le multiple varie entre 0,5x et 2x du CA annuel
- **Pour l'EBE** : le multiple varie entre 3x à 7x

La variation dépend de la notoriété et le potentiel de développement de la société.

Au regard des données de notre société, nous utiliserons les multiples sectoriels ajustés suivants pour intégrer les avantages qualitatifs : **CA x 1,5 et EBE x 6**

	BASE : CA <i>Prix = CA annuel × Multiple</i>	BASE : EBE <i>Prix = EBE annuel × Multiple</i>
2023	518490 €	115236 €
2022	369605 €	298200 €
2021	295791 €	240780 €
Moyenne / 3ans	394629 €	218072 €

Les multiples sectoriels montrent une valorisation élevée, tirée par le chiffre d'affaires et l'EBE qui traduisent la croissance continue et la dynamique économique positive de la société.

3. Méthode de rentabilité (PER)

Cette évaluation est basée sur la rentabilité nette et un multiple du résultat net.

Dans le secteur d'activité, la capitalisation du résultat net moyen ajusté au taux de rendement attendu pour le secteur d'environ 10 %

	Résultat net	Calcul du PER
2023	11 836 €	118360 €
2022	28 828 €	288280 €
2021	30 860 €	308600 €
Moyenne / 3ans	23841 €	238413 €

La méthode basée sur le résultat net moyen et la prime qualitative donne une valorisation attractive, et accentue le fait que l'achat du club traduit une réelle opportunité, particulièrement adaptée pour des investisseurs cherchant un retour rapide sans avoir à investir davantage de moyens.



MODALITES LIEES À L'AOT / TCO

Contact : gestion.ledodopalme@gmail.com
Site internet : <https://www.dodopalme.com>

3. Atouts différenciants & Pondération des méthodes

On procède à une pondération de **20 %** sur la valeur finale pour refléter les « atouts différenciants » susmentionnés :

➔ Prime de valorisation calculée comme suit (*Valeur pondérée moyenne*) $\times 0,15$

Puis pondération classique des trois méthodes de valorisation :

➔ Approche patrimoniale : **30 %**

➔ Multiples financiers : **40 %**

➔ Méthode de rentabilité : **30 %**

Voici le calcul final de la valorisation de la SARL Le Dodo Palme en combinant les différentes méthodes et en tenant compte des atouts différenciants :

- Valeur selon l'approche patrimoniale ajustée : 185 423 €
- Valeur selon les multiples financiers basé sur le CA moyen 2021-2023: 394 629 €
- Valeur selon la méthode de rentabilité : 238 413 €
- Valeur pondérée (*avant ajout de la prime afférente aux atouts différenciants*) : **285 003€**
($185\,423 \times 0,3$) + ($394\,629 \times 0,4$) + ($238\,413 \times 0,3$) = 55 627 + 157 852 + 71 524 = 285 003€

Soit, en conclusion :

- Valeur finale ajustée (*avec prime de 25 %*) : **356 254€**
- Valeur par part sociale : **828,50€**

La structure juridique est une société solide et bien structurée. La vente portera **sur l'intégralité des parts sociales**, permettant au repreneur d'obtenir le contrôle total de l'activité.

4. Accompagnement à la Transition

Les actuels propriétaires sont disposés à accompagner le repreneur sur une période donnée pour assurer une transition fluide et pérenne.

Les modalités et conditions afférentes à cet accompagnement pourront faire l'objet de discussions et de négociations au regard des besoins et des souhaits concrets du repreneur.

Le club dispose d'une Autorisation d'Occupation Temporaire (AOT) délivrée par le Territoire de la Côte Ouest (TCO), garantissant une utilisation légale et pérenne des installations portuaires. Cette

autorisation témoigne de la conformité de nos activités aux réglementations locales et de notre engagement envers une gestion responsable du domaine public maritime.

La détention d'une AOT valide délivrée par le TCO assure aux clients et partenaires une exploitation en toute légalité, renforçant la confiance et la crédibilité de l'entreprise.

1. Frais liés à l'exploitation de l'AOT

L'AOT entraîne le paiement de redevances portuaires au TCO. Ces frais doivent être intégrés dans les projections financières :

- Montant annuel de la redevance :
- Paiement périodique :

2. Conditions relatives à la capacité financière de l'acheteur pour reprendre l'AOT

L'Autorisation d'Occupation Temporaire (AOT), délivrée par le Territoire de la Côte Ouest (TCO), impose des obligations strictes aux titulaires, notamment en matière de capacité financière.

Ces conditions sont mises en place pour garantir que l'occupant du domaine public maritime est en mesure d'assurer une exploitation pérenne et respectueuse des infrastructures portuaires.

	Pièces à fournir
Capacité financière	Les bilans des 3 dernières années si l'acheteur est une entreprise déjà en activité ; Pour un particulier ou une nouvelle société, la capacité financière devra être démontrée par des justificatifs personnels (relevés de comptes, attestations bancaires, etc.).
Business Plan Prévisionnel <i>= Prouver la viabilité économique du projet.</i>	Document détaillant les projections financières de l'activité, incluant le chiffre d'affaires attendu ; les charges opérationnelles (salaires, entretien, redevances) ; les investissements nécessaires (renouvellement du matériel, équipements supplémentaires).
Attestation bancaire	Lettre émise par une banque confirmant la capacité de l'acheteur à financer le rachat et à assurer les charges futures de l'activité.



CONCLUSION DU DOSSIER

Contact : gestion.ledodopalme@gmail.com
Site internet : <https://www.dodopalme.com>

Solvabilité	Le TCO exige que le futur titulaire de l'AOT soit solvable pour garantir la continuité des activités et le respect des obligations financières. Les preuves peuvent inclure : - Ratio de liquidité : Capacité à couvrir les dettes court terme avec les actifs disponibles. - Capitaux propres : Pour démontrer une assise financière solide.
Garantie bancaire	Dans certains cas (les négociations sont libres), le TCO peut exiger une garantie bancaire pour couvrir d'éventuelles défaillances financières. Cette garantie peut représenter par exemple une part des investissements prévus (10-20%) ou un pourcentage des redevances annuelles.

3. Obligations de continuité et de développement

Le repreneur doit démontrer sa capacité non seulement à maintenir, mais également à développer l'activité.

Cela peut inclure un état des investissements prévus (*planification de l'achat ou du renouvellement de matériel de travail par exemple*), ou encore un plan d'expansion (*projet pour augmenter la clientèle ou diversifier les activités par exemples*)

4. Risques en cas de non-conformité

Si l'acheteur ne remplit pas les conditions financières exigées, plusieurs risques peuvent survenir :

- Refus de l'attribution de l'AOT : Le TCO peut ne pas valider la reprise si les garanties financières sont jugées insuffisantes.
- Résiliation de l'AOT : Une fois attribuée, l'AOT peut être résiliée en cas de défaillance financière ou d'incapacité à payer les redevances.
- Contentieux juridiques : Les autorités portuaires peuvent engager des actions pour recouvrer les sommes dues.

5. Conclusion

La reprise de l'AOT est une étape clé pour garantir la légalité et la pérennité de l'exploitation. Un acheteur doit prouver sa capacité financière à travers des documents précis et un business plan réaliste. En répondant aux exigences du TCO, il s'assure non seulement d'obtenir l'autorisation, mais aussi de construire une activité durable et florissante.

Le Dodo Palme, club de plongée établi depuis plusieurs années sur l'île de La Réunion, bénéficie d'un emplacement stratégique sur le port de plaisance de la ville du Port. Cet atout, renforcé par une Autorisation d'Occupation Temporaire (AOT) récemment renouvelée en 2024, garantit une exploitation pérenne et conforme aux réglementations en vigueur.

Avec des infrastructures modernes, un matériel régulièrement renouvelé et une localisation idéale, le club se positionne comme un acteur central de l'activité nautique réunionnaise, dans une région où le tourisme est en plein essor.

Acquérir le Dodo Palme ce n'est pas seulement acheter un club de plongée, c'est une opportunité exceptionnelle pour investir dans une activité rentable, dynamique et passionnante. Ce projet allie performance économique, impact touristique et éthique professionnelle, offrant ainsi un avenir prometteur à ses futurs acquéreurs.

Des résultats financiers solides et un potentiel de développement important

- **Chiffre d'affaires en forte progression :**
 - 2021 : 197 194 €
 - 2022 : 246 403 € (+24,9 %)
 - 2023 : 345 660 € (+40,3 %)
 - Croissance annuelle moyenne : **+32 % sur 3 ans**
- **Rentabilité opérationnelle maîtrisée :** marge brute moyenne de 63 % entre 2021 et 2023, traduisant une maîtrise efficace des coûts variables.
- **Résultat net 2023 :** 11 836 € (impacté par les investissements humains), avec une marge nette prévue à la hausse dès 2025 grâce à des projets stratégiques et structurants et à des ajustements tarifaires.
- **Valeur attractive :** Avec une valorisation pondérée finale de **356 254 €**, cet investissement offre un excellent rapport qualité-prix dans un secteur en forte demande.

Une équipe compétente et une clientèle fidélisée

Le club repose sur une **équipe de 4 salariés en CDI**, expérimentés, polyvalents et passionnés. Leur professionnalisme et leur sens de la relation client garantissent une qualité de service irréprochable.

Le Dodo Palme profite également d'une **clientèle diversifiée** :

- Une **base locale fidèle**, assurant des revenus récurrents.
- Une **clientèle touristique internationale**, attirée par la diversité et l'excellence du service et l'emplacement stratégique.

L'analyse des risques et garanties confirme l'opportunité d'achat

- **Risques maîtrisés** : AOT renouvelée en 2024, matériel neuf, équipe expérimentée et autonome.
- **Un actif différenciant** : Entre la localisation stratégique, l'AOT pérenne, une équipe qualifiée et une notoriété renforcée par des événements internationaux, le Dodo Palme offre un avantage concurrentiel unique.
- **Une forte croissance attendue particulièrement sur l'activité liée à l'organisation de sorties professionnelles pour scaphandriers et scientifiques** : forte croissance due à un marché en pleine mutation et de nouvelles opportunités qui se dessinent pour l'avenir (*moins de concurrent suite à la fusion absorption de deux sociétés*)
- **Continuité assurée** : Les actuels propriétaires proposent un accompagnement pour faciliter la transition, mais en tout état de cause le club est déjà en mesure de fonctionner « seul », sans l'intervention de son gérant, notamment grâce à une équipe performante et qualifiée
- **Opportunité touristique** : La Réunion a accueilli **556 089 touristes en 2023**, avec une croissance annuelle de **12,2 %**. La plongée sous-marine reste l'une des activités les plus prisées, assurant une clientèle constante et croissante.
- **Notoriété du club à l'échelle locale et internationale** : l'ancienneté du club en fait une référence locale, mais sa participation active dans divers projets d'envergure permettent d'asseoir encore aujourd'hui sa légitimité et à renforcer sa notoriété
- **Un retour sur investissement rapide** : Grâce à des marges solides, des projets rentables et une base clientèle existante, l'acquéreur pourra amortir son investissement rapidement tout en profitant d'une activité clé en main.

Des projets d'avenir à fort potentiel

1. **Hausse des tarifs dès 2025** :
Aligner les prix sur le marché tout en valorisant l'amélioration de la qualité permettra une augmentation projetée du CA de **+15 à +20 %**.
2. **Centre de formation en secourisme multi-certifications** :
Une offre unique à La Réunion combinant PSC1, secourisme plongée fédérale et SSI, avec des investissements faibles et une rentabilité prévisionnelle élevée.

3. Installation d'une piscine dédiée :

Réduction des charges opérationnelles liées aux sorties en milieu naturel, tout en augmentant la capacité d'accueil et la sécurité. ROI estimé entre 3 et 5 ans.

4. Partenariats stratégiques :

Développement d'accords avec agences de voyages, hôtels et compagnies de croisière, augmentant le flux de nouveaux clients.

5. Digitalisation et marketing :

Renforcer la présence sur les réseaux sociaux et mettre en place des campagnes ciblées pour capter une clientèle plus jeune.

Un achat stratégique avec ROI attractif

Pour un repreneur, l'acquisition du Dodo Palme représente :

- **Une structure clé en main** : locaux, équipements et processus optimisés.
- **Des revenus récurrents** grâce à une clientèle fidèle et un positionnement unique.
- **Un secteur en pleine croissance** soutenu par l'attractivité touristique de La Réunion.
- **Un retour sur investissement rapide** grâce aux marges solides et aux projets structurants.

POUR EN SAVOIR PLUS

**POUR TOUTES QUESTIONS,
DEMANDE DE RENDEZ-VOUS,
OU PROJET DE RACHAT, VOUS
POUVEZ NOUS CONTACTER A
L'ADRESSE MAIL CI-APRES :**

GESTION.LEDODOPALME@GMAIL.COM

Notre site internet :
<https://www.dodopalme.com>

