

**Site E-commerce leader en vente de véhicules en leasing**

Postée le 27/01/2026

**Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** France**Région :** Confidential**Résumé général de l'activité**

L'entreprise propose des produits de location longue durée, leasing et LOA de véhicules (tourisme et utilitaire) pour particuliers et entreprises, en véhicules neufs et d'occasion récents sur l'ensemble du territoire français.

**A propos de la cession****Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Autre

Après plus de 25 passés dans le secteur automobile, le dirigeant souhaite se consacrer pleinement vers le secteur de l'immobilier et de l'hôtellerie, dont il exerce une autre activité depuis plus de 18 ans.

**Eléments chiffrés**

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	700	580	410	
Marge brute	210	190	200	
EBE	80	70	60	

En k€/année	2022	2023	2024	2025
Résultat exploitation	35	30	25	
Résultat net	35	30	20	
Nb. de personnes	1	1	1	

## Autres chiffres

Fonds propres : 98 k€

Intitule\_dettes : 165 k€

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Les offres de leasing sont sans apports, sans premier loyer majoré et sans condition de reprise d'un autre véhicule. La société propose l'ensemble des marques automobiles représentées sur le marché Français, livrables partout en France, dans ses points relais ou à domicile. L'ensemble du processus passe par le site internet. Celui-ci permet aux clients de réaliser un devis personnalisé (choix de la durée et choix du kilométrage), puis possibilité de commander son véhicule en ligne. L'entreprise propose un ensemble de produits complémentaires (entretien, extension de garantie, ...) et offre un service clef en main à son client (livraison à domicile et l'ensemble des démarches administratives). La marque est déposée à l'INPI. les redevance versées sont de 5 % du chiffre d'affaires. La cession de la marque n'est pas inclus dans le prix de cession.

### Concurrence

Les constructeurs automobiles offrent des solutions de leasing principalement sur du neuf, le client est contraint de rester dans la marque ou de faire le tour des concessionnaires. Chez les constructeurs et les autres opérateurs beaucoup proposent des offres promotionnelles basées sur un apport ou conditions de reprises, de plus ces offres sont calibrées et il n'est pas possible d'ajuster son kilométrage sur la durée du contrat. L'entreprise se différencie par des offres sur mesure (durée et kilométrage) en neuf et occasions récentes, ainsi qu'un ensemble de services, aux clients, dédié jusqu'à la livraison à domicile sur toute la France.

## Points forts / faibles

### Points forts

- Pas de stock nécessaire (achat des véhicules une fois la commande validée), les achats se font depuis un large réseau de fournisseurs français.

- Activité commerciale créée depuis 2010.
- Croissance régulière et confirmée de l'entreprise, excellent taux de marge.
- Étendue de la gamme de produits.
- Forte dimension digitale, mise en ligne du nouveau site optimisé pour le référencement ([https](https://), responsive, ...) depuis 2019.
- Activité transférable géographiquement partout en France.
- Un potentiel de croissance assez élevé vu l'engouement des clients pour ce format d'utilisation.
- Structure à taille humaine, une petite équipe opérationnelle (le dirigeant , pas de personnel) travaillant majoritairement avec des sous traitants pour répondre interactivement aux pics d'activité. Le dirigeant s'occupe de cette activité 25 à 35 heures par semaine.
- L'ensemble des opérations de transport et préparation technique sont sous traités (pas d'installation technique ou logistique particulière au sein de l'entreprise).

## Points faibles

La visibilité de l'entreprise dépend de son exposition dans les moteurs de recherche, nécessité de travailler le référencement régulièrement directement ou par le biais d'une agence spécialisée.

Depuis la mise en ligne de la dernière version du site en 2019, à ce jour l'ensemble du référencement ainsi que le nombre de visiteur a retrouvé son niveau d'avant et a énormément gagné sur le nombre d'expressions référencées et de visiteurs.

La dématérialisation apporte beaucoup de dossiers mais certains ne peuvent pas être éligibles pour des raisons bancaires.

## Complément d'information

## Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **144 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **50 k€ k€**

## Compléments, spécificités

L'entreprise cède le fonds de commerce.

Possibilité d'étendre le concept sous forme de franchise ou de distributeur partenaire sous forme de corner de la marque.

Le dirigeant souhaite faire une passation efficace afin de bien accompagner le repreneur.

Le bilan reconstitué des trois dernières années (reprise des indemnités, location externe et amortissement) se présente de la manière suivante :

- Pour 2023, résultat net de 65 k€.
- Pour 2022, résultat net de 75 k€.
- Pour 2021, résultat net de 95 k€.

Le résultat net corrigé se décompose de la manière suivante :

- 2021 + 94 154 €.
- 2022 + 77 879 €.
- 2023 + 67 132 €.
- 2024 + 60 184 €.

Possibilité crédit vendeur / vente à terme (avec garanties: gage / nantissement) Apport initial : 70.000 €.

Possibilité de location gérance, avec une caution de 50 000 Euros et un loyer mensuel pendant 36 mois.

## Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

## Complément sur le profil de repreneur recherché

Affaire idéale pour un groupe ou professionnel de l'auto souhaitant se développer sur le digital, afin de réaliser de la croissance sur ces ventes en neuf et occasion.

Convient aussi pour personnes issues du secteur automobile ou personne en reconversion professionnelle.

Il est bien venu de connaître l'un des trois axes suivant :

- Le secteur automobile,
- Le financement automobile
- Ou le monde digital.