

## Concession automobile

Postée le **24/04/2026**

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SARL  
**Ancienneté de la société :** Entre 5 et 10 ans  
**Localisation du siège :** Loire, Rhône-Alpes, France

#### Résumé général de l'activité

Une concession indépendante implantée dans la région Auvergne Rhône-Alpes depuis 1988.

L'activité s'appuie sur une expertise multimarque, dont des marques HDG et atypiques et une clientèle locale fidèle et nationale.

Un emplacement stratégique, proche de Lyon, de Saint-Étienne et de Clermont-Ferrand, avec une bonne connaissance de Villefranche-sur-Saône.

L'offre comprend également la cession des murs, situés sur un site fonctionnel et bien entretenu, intégrant un showroom de belle surface (900 m<sup>2</sup>), un atelier équipé (1800 m<sup>2</sup> avec les bureaux), des espaces de stockage ainsi qu'une importante capacité de stationnement (9000 m<sup>2</sup>, équipé d'un filet anti-grêle).

L'ensemble présente des conditions favorables à la poursuite ou au développement de l'activité automobile, avec un fort potentiel de développement.

#### En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'ini

#### A propos de la cession

**Type de cession envisagée :** Minoritaire ou majoritaire  
**Raison principale de la cession :** Départ à la retraite  
**Compléments :** Accompagnement possible du cédant.

## Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA		16 000	15 000	
Marge brute				
EBE				
Résultat exploitation		200	-100	
Résultat net		65	-250	
Nb. de personnes		14	14	

## Autres chiffres

Fonds propres : 800 k€

Intitule\_dettes : 1000 k€

Trésorerie nette : 150 k€

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Un emplacement clé : - Zone d'influence étendue : Proche de Saint-Etienne , Clermont-Ferrand et l'Est Lyonnais (+ de 500 000 habitants dans un rayon d'1h30). - Accès optimal : Axes A72 et RN7, idéal pour une clientèle interrégionale. Un marché local « sous-exploité » : - Peu de concurrence premium / niche : Offre limitée sur les véhicules HDG et électriques. - Ateliers spécialisés manquants : Demande forte pour des services premium (entretien certifié, conciergerie auto). Dynamique économique Porteuse : - Bassin d'emploi en croissance (industrie, logistique) avec un pouvoir d'achat supérieur à la moyenne.

### Concurrence

Concessionnaires régionaux toutes marques.

## Points forts / faibles

### Points forts

Mix équilibré et revenus diversifiés :

- Neuf : Partenaire officiel de marques reconnues, accès aux primes constructeurs et clientèle fidélisée.
- Occasion récente : Large stock de véhicules < 3 ans.
- Revenus annexes : Financement, assurances, abonnements (marges récurrentes).

Rentabilité renforcée par la diversification :

- Réduction de la dépendance au neuf (sensible aux aléas du marché).
- Effet de synergie : L'occasion alimente l'atelier et le neuf génère des occasions certifiées.

Expertise locale et adaptabilité :

- Sur mesure pour le territoire.
- Modèle résilient : Même en période de baisse des ventes de neufs, l'atelier et l'occasion compensent.

## Points faibles

- Rentabilité sur dernier exercice.
- Contexte économique et lié à la consommation des ménages.

## Complément d'information

## Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

L'immobilier est compris dans la cession.

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **500 k€ k€**

## Compléments, spécificités

Historique et Ancrage Local :

- Création : 1985 (près de 40 ans d'expertise automobile).
- Statut : Concession multi-marques indépendante.

Chiffres clés (2023) :

- Effectif : 14 collaborateurs.
- Chiffre d'affaires : 15 M€ (dont 20 % en atelier).
- Rentabilité : Marge commerciale de 8,52 %.

Volume annuel :

- Véhicules neufs : 160 unité .
- Véhicules d'occasion : 340 unités.
- Atelier : Interventions/an (entretien + réparations).

Points Forts Structurels :

- Mix équilibré : 50% neuf, 30% occasion, 20% atelier/services.

- Parc client : 3000 clients actifs dans la base.

## **Profil de repreneur recherché**

Personne morale

## **Complément sur le profil de repreneur recherché**

Minoritaire possible.