

**Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SPRL**Ancienneté de la société :** Entre 5 et 10 ans**Localisation du siège :** Brabant wallon, Wallonie, Belgique**Résumé général de l'activité**

Garage multi-marques, sain et rentable, en activité depuis 5 ans.

+2.400 clients actifs et fidèles.

Croissance annuelle supérieure à 20 % grâce à une forte notoriété, une grande satisfaction client et un emplacement stratégique (trafic important).

Atelier spacieux, moderne et récemment équipé.

**En plus**

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

**A propos de la cession****Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant**Eléments chiffrés**

En k€/année	2023	2024	2025	2026
-------------	------	------	------	------

<b>CA</b>	650	900	1 000	1 300
<b>Marge brute</b>	400	550	600	790
<b>EBC</b>	30	125	200	270
<b>Résultat exploitation</b>	15	100	150	240
<b>Résultat net</b>	35	65	80	180
<b>Nb. de personnes</b>	2	3	3	4

## Autres chiffres

**Fonds propres :** 155 k€

**Intitule\_dettes :** 135 k€

**Trésorerie nette :** 120 k€

## Position / concurrence

## Positionnement par rapport au marché

Contrairement à la plupart des garages indépendants, la société bénéficie : - d'un modèle de croissance (marketing) particulièrement efficace, - d'une excellente satisfaction client, - d'une notoriété extrêmement positive, - d'une localisation très attractive, ce qui se reflète dans une position concurrentielle forte. Ceci lui permet d'afficher d'être parmi les meilleurs acteurs du secteur en termes de rentabilité et croissance.

## Concurrence

Concurrence provenant des : - concessionnaires (en perte de vitesse), - chaînes multi-marques, - garages indépendants, - et spécialistes (carrosserie, vitrage et pneus).

## Points forts / faibles

## Points forts

- Modèle de croissance éprouvé : 4,9 étoiles avis Google + référencements.
- Localisation attractive.
- Opportunités de croissance : CA additionnel avec le recrutement de 2 techniciens supplémentaires, autres opportunités de croissance identifiées (vélos, ancêtres, B2B, véhicules de course, croissance externe, ...).

- Performances équipe.
- Service personnalisé.
- Processus & organisation.
- Outilage & app. diagnostic attractive & infrastructures.
- Contrats fournisseurs.
- Tarification.

## Points faibles

- Certaine dépendance personnes clés.
- Communication réseaux sociaux (à développer).
- Appareillage spécifique aux marques et codage.

## Complément d'information

## Eléments complémentaires

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

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **150 k€ k€**

## Compléments, spécificités

Le nombre de personnes est calculé hors fondateurs.

L'année n se termine au 30/6/2025.

## Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

## Complément sur le profil de repreneur recherché

Idéal pour :

- Un garage/groupe de garages cherchant à se renforcer localement.
- Un acquéreur export dans le domaine cherchant à gérer son propre garage.
- Un entrepreneur souhaitant acquérir un premier garage pour développer une plateforme de consolidation dans un marché très fragmenté.