

Centre automobile sous franchise

Postée le 03/12/2025

Description générale**Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SARL**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Gard, Languedoc-Roussillon, France**Résumé général de l'activité**

Entreprise de centre auto premium sous enseigne nationale reconnue, implantée depuis plus de 20 ans dans une zone commerciale à très fort trafic, basée dans le Sud de la France (Occitanie).

L'activité bénéficie d'une excellente visibilité, d'un emplacement premium sur une zone commerciale d'un marché dynamique, ainsi que d'une clientèle fidélisée.

L'entreprise développe une activité mixte équilibrée :

- Atelier (pneus, mécanique rapide, entretien).
- Magasin libre-service.
- Prestations à forte marge.

La structure est autonome, organisée et portée par une équipe expérimentée et stable.

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

En k€/année	2022	2023	2024	2025
-------------	------	------	------	------

CA	2 350	2 450	2 350	2 290
Marge brute	1 000	1 190	1 180	1 175
EBC	470	460	350	350
Résultat exploitation	370	300	210	210
Résultat net	270	220	160	150
Nb. de personnes	21	22	23	24

Autres chiffres

Fonds propres : 220 k€

Intitule_dettes : 150 k€

Trésorerie nette : 230 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise se positionne comme un centre auto généraliste premium, combinant atelier mécanique rapide, pneumatiques et magasin libre-service. L'enseigne nationale apporte notoriété, attractivité et image de confiance. Le centre attire à la fois une clientèle locale régulière et une clientèle de passage issue de la zone commerciale. L'activité repose sur un modèle mixte équilibré : atelier (haute marge) + magasin (flux et ventes additionnelles).

Concurrence

Le marché comporte plusieurs acteurs directs (centres auto, garages indépendants, concessions) et indirects (réseaux spécialisés en pneumatiques, petits garages). La concurrence est présente mais fragmentée, avec une répartition naturelle du marché en fonction de l'implantation géographique et de l'offre de services. Le positionnement en zone commerciale forte confère un avantage significatif en termes de visibilité et d'accessibilité par rapport aux acteurs de périphérie ou de centre-ville.

Points forts / faibles

Points forts

Entreprise saine et rentable depuis plus de dix ans, exploitée sous une enseigne nationale leader.

L'équipe en place, composée de 21 salariés, est autonome, expérimentée et structurée, permettant

une reprise simple et une continuité d'exploitation immédiate.

L'établissement bénéficie d'un emplacement premium au cœur d'une zone commerciale à très fort trafic, offrant une visibilité maximale et un flux constant de clients.

La trésorerie nette est largement positive (environ 230 k€), témoignant d'une gestion saine et d'un besoin en fonds de roulement parfaitement maîtrisé. Des leviers de développement ont été identifiés : optimisation de l'atelier, développement des prestations à forte marge, ajustement tarifaire, augmentation du panier moyen et amélioration de l'exploitation des flux en magasin.

L'entreprise offre un fort niveau de stabilité, une rentabilité avérée, ainsi qu'un potentiel de croissance accessible pour un repreneur souhaitant consolider un réseau existant ou investir dans un centre auto performant et bien implanté.

Rentabilité régulière depuis plusieurs années, même en période de tension économique.

Forte visibilité et réputation locale solide.

Process internes structurés, charges maîtrisées.

Stocks cohérents et bien gérés (? 200 k€).

Croissance continue du chiffre d'affaires.

EBC élevé permettant un financement attractif.

Points faibles

Dépendance modérée à la saisonnalité pneumatique (comme tout centre auto).

Charges de personnel élevées du fait d'une équipe complète.

Taille du local limitant certaines extensions sans investissement.

Quelques marges de progression encore inexploitées en atelier.

Concurrence locale présente mais stable.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **1 900 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **350 k€ k€**

Compléments, spécificités

Le chiffre d'affaires se situe entre 2,37 M€ et 2,46 M€ selon les exercices récents. La marge brute reste élevée (environ 1,18 M€), tandis que l'EBE demeure solide et récurrent. Le résultat net s'établit entre 160 k€ et 225 k€ selon les années.

Croissance du CA sur 3 ans : +535 000 €.

Effectif : 21 salariés encadrés.

Il s'agit d'un centre auto rentable, stable, structuré, qui offre immédiatement :

- Une rémunération forte pour un repreneur
- Un EBE de 350 k€ permettant une rentabilité rapide
- Un actif idéal pour un investisseur, un multi-franchisé, ou un groupe automobile souhaitant étendre son réseau.

Accompagnement possible du cédant.

Dossier complet sur NDA (bilan, compte de résultat, localisation précise, marque et franchise).

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Repreneur disposant d'une expérience en management, commerce ou distribution spécialisée.

Idéal pour un cadre dirigeant, un investisseur, un entrepreneur confirmé ou un multi-franchisé souhaitant développer un réseau.

Un groupe automobile ou un acteur déjà présent dans le secteur centre auto / mécanique rapide serait également pertinent.

Capacité financière solide requise pour une opération.