

**Deux centres de vitrage automobile**Postée le **19/01/2026**

## Description générale

**Fiche d'identité de la société**

**Forme juridique :** Fonds de commerce  
**Ancienneté de la société :** Moins de 5 ans  
**Localisation du siège :** Pyrénées Orientales, Languedoc-Roussillon, France

**Résumé général de l'activité**

Activité de réparation et remplacement de vitrages automobiles exploitée sur 2 centres complémentaires, implantés sur les 2 principales zones commerciales du département (Nord & sud = couverture complète du département).

Le périmètre de cession porte exclusivement sur les fonds de commerce (cession d'actif), permettant une reprise immédiate sans passif.

L'ensemble bénéficie d'une clientèle majoritairement assurantielle (pro, particuliers et collectivités), d'une organisation multi-sites déjà structurée, d'une équipe autonome en place et de process opérationnels éprouvés.

**A propos de la cession**

**Type de cession envisagée :** Minoritaire ou majoritaire  
**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant  
Le dirigeant souhaite se recentrer sur un nouveau projet professionnel, sans lien avec l'activité cédée. La structure est saine, opérationnelle et autonome. La cession s'inscrit dans une logique de transmission anticipée.  
**Compléments :**

## Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		1 100	1 200	
Marge brute				
EBE		350	350	
Résultat exploitation		300	300	
Résultat net		300	300	
Nb. de personnes		8	9	

## Autres chiffres

Fonds propres : 160 k€

Intitule\_dettes : 50 k€

Trésorerie nette : 100 k€

## Position / concurrence

## Positionnement par rapport au marché

Activité positionnée sur le segment du service automobile technique à forte valeur ajoutée, orientée réparation et remplacement de vitrages automobiles. Le positionnement repose sur une clientèle majoritairement assurantielle, générant des volumes réguliers et prévisibles, avec une implantation sur les deux principales zones commerciales du département, assurant une visibilité et une couverture territoriale optimales. L'organisation multi-sites permet une mutualisation des ressources, une meilleure efficacité commerciale et une capacité à absorber des volumes importants.

## Concurrence

Le marché local est structuré autour de réseaux nationaux spécialisés, d'indépendants et de quelques centres automobiles multiservices. La concurrence est présente mais maîtrisée, avec un niveau de demande soutenu par le modèle assurantiel. L'implantation sur deux zones commerciales majeures constitue un avantage concurrentiel significatif, limitant l'impact de nouvelles installations et permettant de capter une large part des flux entrants sur l'ensemble du territoire.

## Points forts / faibles

## Points forts

Chiffre d'affaires consolidé supérieur à 1 M€ HT.

Implantation sur les deux plus grosses zones commerciales du département.

Organisation multi-sites déjà structurée.

Équipes autonomes et opérationnelles.

Clientèle assurantielle récurrente.

Process éprouvés et facilement transmissibles.

Faible dépendance au dirigeant.

Potentiel de développement encore exploitable (flottes, pros, services complémentaires).

### Points faibles

Activité dépendante du modèle assurantiel (contrebalancé par la récurrence des volumes).

Un centre récemment ouvert, nécessitant encore une phase de consolidation, mais affichant une dynamique commerciale très positive.

Marché concurrentiel nécessitant un maintien d'efforts commerciaux réguliers.

Complément d'information
--------------------------

### Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **340 k€**

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

### Compléments, spécificités

Le chiffre d'affaires consolidé est supérieur à 1M€ HT sur 12 mois glissants, avec une rentabilité solide et un potentiel de développement encore significatif.

Les chiffres présentés correspondent à une activité exploitée sur 2 centres complémentaires avec l'organisation multi-sites.

La rentabilité repose sur un modèle majoritairement assurantes, des volumes récurrents, une mutualisation des fonctions commerciales et marketing, et une maîtrise des charges fixes.

Les équipes sont autonomes, les process opérationnels sont éprouvés et l'activité ne présente pas de dépendance critique au dirigeant.

Les éléments financiers détaillés seront communiqués après signature d'un accord de

confidentialité.

## **Profil de repreneur recherché**

Personne physique ou morale

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

Opportunité rare pour investisseur, groupe automobile ou acteur du vitrage souhaitant une implantation stratégique clé en main sur un territoire à fort potentiel.

Investisseur, repreneur opérationnel ou structure disposant idéalement d'une expérience dans les services automobiles, la gestion multi-sites ou la franchise.

Capacité à piloter une organisation structurée avec équipes en place.

Apport personnel requis pour sécuriser le financement bancaire.