

Garage automobile indépendantPostée le **29/01/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Pyrénées Atlantiques, Aquitaine, France**Résumé général de l'activité**

Entreprise automobile indépendante implantée depuis près de 40 ans dans une commune dynamique des Pyrénées-Atlantiques.

Exploitée sous forme de société par actions simplifiée, elle bénéficie d'un historique long et stable, gage de continuité d'activité et de savoir-faire reconnu sur son territoire.

L'entreprise est idéalement située sur un axe de passage central, offrant une excellente visibilité et un accès facile pour la clientèle.

Cette localisation stratégique constitue un levier commercial fort, assurant un flux régulier de clients locaux et de passage.

L'activité couvre un large éventail de prestations automobiles, incluant l'entretien et la réparation mécanique, la carrosserie, la tôlerie et la peinture, ainsi que la vente de véhicules.

Cette diversification permet de sécuriser l'activité, de lisser les cycles économiques et de générer une clientèle récurrente.

L'entreprise s'appuie sur une notoriété locale construite sur la durée, fondée sur la qualité des prestations et la relation de confiance avec sa clientèle.

Elle constitue aujourd'hui un outil de travail opérationnel, immédiatement exploitable par un repreneur.

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
CA	650	700	800	
Marge brute				
EBE	65	65	50	
Résultat exploitation	55	60	45	
Résultat net	40	45	35	
Nb. de personnes	5	5	5	

Autres chiffres

Fonds propres : 180 k€

Trésorerie nette : 110 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise évolue sur le marché de la réparation et des services automobiles de proximité, un secteur caractérisé par une demande structurellement récurrente et faiblement cyclique. L'entretien et la réparation des véhicules constituent des besoins incompressibles, indépendants des effets de mode et peu sensibles aux arbitrages de consommation à court terme. Son positionnement est celui d'un garage généraliste de confiance, adressant une clientèle locale et résidentielle, attachée à la qualité de service, à la proximité et à la relation directe avec le professionnel. L'entreprise bénéficie d'un ancrage territorial fort, renforcé par sa présence historique et sa notoriété locale. Contrairement aux réseaux intégrés ou aux centres auto standardisés, l'entreprise se distingue par une offre complète et personnalisée, couvrant l'ensemble des besoins automobiles courants (mécanique, carrosserie, peinture, vente de véhicules). Cette polyvalence lui permet de capter une large part de la demande locale et de limiter la dépendance à une activité unique. Dans un contexte de vieillissement du parc automobile et de montée progressive des motorisations hybrides et électriques, le marché offre des perspectives de continuité et d'adaptation. Le positionnement actuel constitue une base solide pour accompagner ces évolutions sans remise en cause du modèle économique.

Concurrence

L'entreprise évolue dans un environnement concurrentiel composé principalement de garages indépendants de proximité, de quelques concessions automobiles et de centres auto organisés en réseau. Cette concurrence est typique du secteur et reflète un marché mature, structuré et pérenne. Sur sa zone de chalandise, la concurrence directe reste fragmentée, sans acteur dominant capable de capter à lui seul la majorité de la demande locale. Les centres auto privilégient des prestations standardisées et à volume, tandis que les concessions sont majoritairement orientées vers leur marque et des niveaux de prix plus élevés.

Points forts / faibles

Points forts

Antériorité et stabilité :

Exploitation continue depuis près de 40 ans, témoignant d'un modèle éprouvé, d'une clientèle fidélisée et d'une activité durable dans le temps.

Implantation stratégique :

Localisation centrale sur un axe de passage, offrant une visibilité naturelle et un accès direct pour la clientèle, sans dépendance à une communication coûteuse.

Clientèle locale récurrente :

Base de clients réguliers construite sur la confiance, générant une activité stable et peu volatile.

Activités diversifiées :

Mécanique, carrosserie, tôlerie, peinture et vente de véhicules, permettant de sécuriser le chiffre d'affaires et de limiter la dépendance à une seule source de revenus.

Positionnement indépendant :

Souplesse de fonctionnement, capacité d'adaptation rapide et relation directe avec la clientèle, à l'opposé des modèles standardisés des réseaux intégrés.

Outil de travail opérationnel :

Entreprise immédiatement exploitable, sans remise en cause structurelle du modèle, adaptée à une reprise sans rupture d'activité.

Complément d'information

Eléments complémentaires

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

L'immobilier est compris dans la cession.

Compléments, spécificités

Reprise clé en main.

Potentiel de développement maîtrisé.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Affaire adaptée à un repreneur individuel ou une croissance externe.