

## Description générale

### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SARL

**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans

**Localisation du siège :** Bouches du Rhône, Provence-Alpes-Côte d'Azur, France

### Résumé général de l'activité

Société de services dédiée à la transaction de véhicules d'occasion.

Depuis son agence pilote, qui regroupe les fonctions centrales et 8 collaborateurs, l'entreprise anime un réseau en pleine expansion avec près de 75 agences franchisées couvrant l'ensemble du territoire français.

### En plus

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

La société travaille à l'export

### A propos de la cession

**Type de cession envisagée :** Majoritaire

**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant

## Éléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	5 700	5 800	5 500	5 600

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Marge brute	1 400	1 600	1 700	1 700
EBE	200	300	300	400
Résultat exploitation	200	250	250	350
Résultat net	150	200	250	300
Nb. de personnes	6	7	7	7

## Autres chiffres

Fonds propres : 30 k€

Trésorerie nette : 400 k€

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Pure player du VO opérant un réseau national de franchise (plusieurs dizaines d'agences), positionné sur un modèle dual combinant dépôt-vente pour particuliers et achat-cash / revente. Couverture territoriale dense, marque installée et proposition de valeur différenciante alliant présence de proximité et outils digitaux propriétaires.

### Concurrence

Existante et fragmentée. L'offre se structure autour de trois familles d'acteurs : les concessions traditionnelles et mandataires locaux (forte présence physique mais faible digitalisation), les pure players digitaux nationaux (Aramisauto, CarNext, La Centrale...) centrés sur un modèle d'inventaire lourd, et les plateformes de petites annonces (Leboncoin, AutoScout24). La société se différencie par un modèle hybride franchise / capital-light, une logique de transaction locale et une plateforme technologique intégrée, difficilement répliquable sans investissement significatif.

## Points forts / faibles

### Points forts

Récurrence du chiffre d'affaires et stabilité des marges, soutenues par un modèle de royalties franchise.

Plateforme CRM/ERP propriétaire, développée en interne et adossée au cœur du modèle opérationnel.

Structure scalable à effectif restreint (coûts fixes contenus, fort levier opérationnel).

Marché du VO structurellement porteur (allongement de la détention, report sur l'occasion,

transition énergétique).

Réseau national maillé offrant une barrière à l'entrée et des synergies immédiates pour un repreneur industriel.

Modèle capital-light : croissance tirée par l'animation du réseau, sans capex lourd

## Points faibles

Taille encore modeste de la société tête de réseau, limitant la visibilité institutionnelle.

Opportunités d'optimisation sur l'animation commerciale du réseau et le déploiement de services additionnels (financement, garantie, reprise)

Dépendance résiduelle au fondateur opérationnel, sujet traité dans le cadre d'un accompagnement post-closing structuré.

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

## Éléments 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 : **400 k€ k€**

## Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale