

Groupe de concessions motos et accessoires

Postée le **09/02/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SARL
Ancienneté de la société : Plus de 10 ans
Localisation du siège : Poitou-Charentes, France
Département : Confidentiel

Résumé général de l'activité

Groupe de concessions motos de plusieurs marques renommées avec magasin d'accessoires indépendant (Entités juridiques distinctes).

Gamme de produits très étendue.

Vente de véhicules neufs, occasions et dépôt vente.

Toutes les activités connexes :

- Maintenance, réparation.
- Vente accessoires du pilote et de la moto (Distribution de nombreuses marques de renom par l'intermédiaire d'une centrale d'achat parmi les leaders en France).
- Vente de pièces détachées.

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	2022	2023	2024	2025
-------------	------	------	------	------

CA	5 800	6 300	6 400	
Marge brute				
EBE	250	200	95	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes	23	23	23	

Autres chiffres

Fonds propres : 1 000 k€

Trésorerie nette : 130 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Commerces à proximité.

Concurrence

Classique sur le secteur.

Points forts / faibles

Points forts

Équipe complète, dynamique et formée régulièrement.

Collaborateurs stables.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : 1 300 k€

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : 500 k€ k€

Compléments, spécificités

La particularité de l'année N sera expliquée de vive voix au candidat se positionnant sur le dossier.

Possibilité d'acquisition des murs.

Surface : 3 magasins indépendants.

Surface de 3 000 m².

Surface commerciale de 1 800 m².

60 ml de longueur vitrine/façade.

Parking de 20 places.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Personne physique ayant une première expérience réussie du management et de la conduite d'une unité opérationnelle, idéalement dans le retail ou le commerce de détail en B2C.

Une compétence par une expérience de la gestion d'une affaire de 1 à 5 M€ sera la bienvenue.

Le tout doublé d'une vraie sensibilité pour le deux-roues motorisé.

Le candidat devra disposer d'un apport personnel de 500 k€ minimum pour se positionner sur ce dossier.