

## Description générale

### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SASU  
**Ancienneté de la société :** Moins de 5 ans  
**Localisation du siège :** Morbihan, Bretagne, France

### Résumé général de l'activité

Société de location de véhicules idéalement située sur l'île de Groix, bénéficiant d'une visibilité nationale.

Points clés :

- Parc inclus : 5 véhicules entièrement payés (valeur 25 k€).
- Modèle innovant : Processus de réservation et de prise en main 100% autonome, idéal pour une gestion à distance ou une activité complémentaire.
- Stabilité financière : Activité pérenne depuis plus de 5 ans (3 ans auto-entrepreneur et 3 ans en SASU), avec un CA en croissance constante (35 k€).
- Faibles charges : Aucune dette financière.
- Marché en pleine croissance sur les îles bretonnes.

### En plus

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

### 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	35	30	35	40
Marge brute	35	30	35	40
EBE	5	5	5	5
Résultat exploitation	5	5	5	5
Résultat net	5	5	5	5
Nb. de personnes	1	1	1	1

Autres chiffres

Fonds propres : 10 k€  
Trésorerie nette : 10 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Système unique sur l'île proposant un modèle de location 100% autonome et digitalisé.  
L'entreprise se positionne sur un segment premium et pratique tout en gardant les meilleurs prix du marché, captant une clientèle touristique qui recherche de la flexibilité dès l'arrivée au port.  
Notoriété nationale établie grâce à un passage remarqué dans une émission sur M6 en 2025.

Concurrence

Marché de niche avec une barrière à l'entrée naturelle due à l'insularité. Bien qu'un autre loueur existe sur l'île, l'avantage concurrentiel repose sur l'autonomie totale des réservations (pas d'attente au guichet) et une flotte de 5 véhicules entièrement payés, offrant une structure de coûts très légère par rapport aux loueurs traditionnels.

Points forts / faibles

Points forts

Visibilité exceptionnelle : Notoriété boostée par la télévision.  
  
Actifs solides : Parc de 5 véhicules inclus, libre de tout financement (valeur 25 000 €).  
  
Rentabilité : Aucun employé nécessaire, frais fixes réduits au minimum, CA en croissance constante (objectif 40 k€ en n+1).

Localisation : Emplacement stratégique sur l'île de Groix, destination touristique majeure en Bretagne.

Simplicité : Business model optimisé pour une gestion à distance ou en activité secondaire.

Porte ouverte à la diversification : scooter électriques pour couples journée romantique avec panier, trottinette électrique, etc.

CA en hausse.

## Points faibles

Activité marquée par la saisonnalité touristique de l'île (pic d'activité d'avril à septembre).  
Dépendance aux liaisons maritimes pour l'arrivée des clients.

## Complément d'information

## Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **50 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **15 k€ k€**

## Compléments, spécificités

Accompagnement possible pour la transition.

## Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

## Complément sur le profil de repreneur recherché

Cette opportunité est idéale pour un entrepreneur en quête d'un projet "clé en main" alliant rentabilité et qualité de vie insulaire.

Le cédant recherche avant tout une personne sérieuse et rigoureuse, capable de pérenniser et de développer l'image professionnelle et la fiabilité qu'il a bâties au fil des années.

La réputation de l'entreprise est un actif précieux, et le cédant souhaite la transmettre à un repreneur soucieux de maintenir ce haut niveau de service et de confiance auprès de la clientèle de l'île.

Grâce au modèle de gestion 100% autonome qu'il a développé, l'activité ne nécessite pas de présence physique permanente au port, offrant une liberté d'organisation rare.

Que vous souhaitiez en faire votre activité principale ou un complément de revenus sous le soleil de Bretagne, ce business est calibré pour une transition fluide.

Le repreneur idéal est dynamique, apprécie le contact client et est à l'aise avec les outils digitaux simples. Aucune compétence mécanique pointue n'est requise.

Le dirigeant propose un accompagnement complet pour transmettre son savoir-faire, ses outils de gestion et vous faire profiter de la visibilité nationale acquise.