

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : EURL

Ancienneté de la société : Plus de 10 ans

Localisation du siège : Pas de Calais, Nord-Pas-de-Calais, France

Résumé général de l'activité

Société indépendante des Hauts-de-France spécialisée dans la commercialisation et le reconditionnement de pièces techniques pour moteurs, à destination du marché de l'après-vente automobile.

Activité exercée depuis quinze ans sur le cœur de métier, avec une diversification récente sur un segment connexe à fort potentiel, peu pénétré par des opérateurs structurés.

Clientèle mixte : professionnels (garages indépendants, mécaniciens réparateurs, gestionnaires de flottes) et particuliers, avec une présence e-commerce propriétaire structurée et une e-réputation établie sur quinze ans.

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

Après quinze années de construction et de développement de l'entreprise, le dirigeant, âgé de 41 ans, souhaite engager une nouvelle phase professionnelle sur des projets distincts du métier actuel. L'entreprise est dans une phase de maturité opérationnelle qui justifie sa transmission à un repreneur disposant des ressources et de l'ambition nécessaires pour activer les leviers de croissance non encore exploités (diversification produit, internationalisation, structuration B2B grands comptes). La cession est volontaire, sans contrainte de calendrier ni difficulté financière. Le dirigeant est ouvert à un accompagnement de transition pour assurer un transfert sécurisé du dossier, dont la durée et les modalités seront définies avec le repreneur.

Compléments :

Eléments chiffrés

En k€/année	2024	2025	2026	2027
CA	1 200	1 500	1 900	2 200
Marge brute	800	1 100	1 400	1 600
EBE	60	450	550	650
Résultat exploitation	15	200	450	550
Résultat net	10	200	350	450
Nb. de personnes	7	9	11	14

Autres chiffres

Fonds propres : 300 k€

Intitule_dettes : 75 k€

Trésorerie nette : 700 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Marché : Aftermarket automobile français — rechange indépendante de pièces techniques pour moteurs (négoce et reconditionnement). Marché porté par : - le vieillissement du parc (>11 ans en moyenne), - la tension sur la disponibilité du neuf d'origine, - un arbitrage croissant en faveur du reconditionné. Positionnement : Spécialiste indépendant à forte compétence technique, positionné

entre : - les distributeurs généralistes (volume, faible expertise), - les ateliers artisanaux (expertise technique sans distribution digitale), - les réseaux OEM (qualité d'origine mais coût élevé). Proposition de valeur différenciante reposant sur une combinaison rare : - e-commerce propriétaire avec référencement organique mature, - atelier de reconditionnement intégré, - politique de garantie distinctive. Clientèle mixte B2B / B2C, à dominante professionnelle : - garages indépendants et MRA (clientèle récurrente, faible sensibilité au prix), - particuliers avertis via e-commerce, - flux export ponctuel (Bénélux, Suisse). Portefeuille très fragmenté, sans dépendance client significative. fournisseurs : - sourcing diversifié (intracommunautaire et international), - approvisionnement multi-sourcé et substituable, - absence de dépendance fournisseur critique. Leviers de croissance non activés - diversification produit en cours sur un segment connexe à fort potentiel, encore peu structuré, - internationalisation (site multilingue, logistique transfrontalière), - développement B2B grands comptes (loueurs, gestionnaires de flotte), - intégration de marketplaces professionnelles (TecDoc, Amazon Business).

Concurrence

Structure du marché : Marché national fragmenté, sans leader dominant. Aucun acteur ne détient plus de quelques pourcents de parts de marché sur le segment spécifique de la rechange technique reconditionnée pour moteurs. Typologie des acteurs : 1. Ateliers artisanaux régionaux, Majoritaires en nombre, ils disposent d'une compétence technique solide mais présentent plusieurs limites : - faible visibilité digitale, - distribution restreinte à un périmètre local, - capacité d'investissement limitée, - problématiques de transmission (départs en retraite non remplacés). 2. Pure players e-commerce de la pièce détachée Acteurs performants en acquisition de trafic et en compétitivité prix, mais : - absence d'atelier intégré, - faible expertise technique embarquée, - offre centrée sur le neuf ou l'échange standard sans contrôle qualité approfondi. 3. Filiales et concessions OEM Positionnement fondé sur : - qualité d'origine, - garantie constructeur. Limites : - tarification premium, - accessibilité réduite pour la rechange indépendante. 4. Importateurs / grossistes B2B Forces : volumes importants, prix compétitifs sur les références neuves. Limites : - absence de valeur ajoutée technique, - faible présence sur le canal B2C. - Position relative de l'entreprise. L'entreprise se distingue comme l'un des rares acteurs en France à combiner trois dimensions clés : - un e-commerce avec référencement organique construit sur plus de quinze ans, - un atelier de reconditionnement intégré reposant sur un savoir-faire technique expérimenté, - une politique de garantie commerciale différenciante. Cette combinaison constitue une barrière à l'entrée significative : - le référencement organique nécessite plusieurs années de construction, - la compétence technique en reconditionnement reste rare sur le marché du travail. - intensité concurrentielle Intensité modérée sur le segment cible. La concurrence directe est limitée par la spécialisation technique. Contrairement aux produits commoditisés, les références techniques échappent aux logiques de guerre des prix : la fiabilité et la garantie priment sur les écarts tarifaires. Les avis clients et la réputation en ligne renforcent cette barrière à l'entrée pour de nouveaux entrants. Dynamique de consolidation Le secteur présente des conditions favorables à une consolidation : - nombreux dirigeants en fin de carrière sans repreneur identifié, - faible attractivité des investissements initiaux dans les métiers techniques, - complexification réglementaire (reconditionnement, traçabilité, économie circulaire).

Points forts / faibles

Points forts

Points forts du dossier :

— Autonomie opérationnelle : process documentés, équipe stable, faible dépendance au dirigeant.

— Rentabilité élevée : marge EBE 2025 à 18,8 % du CA (vs 5-12 % sectoriel), marge commerciale en progression de 65 % à 72 % entre 2024 et 2025, fort levier opérationnel.

— Actifs digitaux solides : e-commerce propriétaire avec quinze ans de référencement organique, trafic qualifié récurrent, base clients B2B et B2C exploitable.

— Savoir-faire technique différenciant : compétence interne rare en reconditionnement, outillage industriel complet (banc d'essai, machines spécialisées, équipements de nettoyage et d'usinage).

— Structure financière saine : capitaux propres 495 k€, trésorerie et placements 395 k€, PGE intégralement remboursé, BFR maîtrisé. Société cessible sans ajustement préalable du bilan.

— Actif immobilier stratégique : terrain et bâtiment d'exploitation détenus en propre, ouvrant plusieurs options de structuration (cession globale ou opco/propco avec bail).

— Marché porteur : vieillissement du parc automobile, tension sur les pièces neuves, essor du reconditionnement (loi AGECE, économie circulaire), opportunités de consolidation sur un marché fragmenté.

Points faibles

1. Dépendance forte au canal e-commerce propriétaire :

Une part majoritaire du CA passe par le site de la société. Bien que le référencement soit mature et stable, cette concentration constitue un point de vigilance en cas d'évolution algorithmique majeure des moteurs de recherche. Levier d'atténuation : diversification des canaux non encore activée (marketplaces professionnelles type TecDoc, Amazon Business, LinkedIn outbound B2B, partenariats grossistes).

2. Export marginal à ce jour :

Les flux export représentent environ 2 % du CA, alors que la demande existe dans les pays limitrophes (Belgique, Luxembourg, Allemagne, Pays-Bas, Espagne, Italie). Le site n'est pas multilingue, la logistique transfrontalière n'est pas optimisée, et aucun démarchage commercial international n'a été engagé. Levier de croissance significatif et quantifiable pour un repreneur disposant de ressources commerciales internationales.

3. Portefeuille B2B grands comptes non structuré :

La clientèle B2B est principalement composée de garages indépendants acquis en pull via le SEO. Aucun démarchage outbound auprès des gestionnaires de flotte, loueurs de longue durée, ou réseaux de maintenance multi-sites n'a été conduit. Ces comptes représentent typiquement des volumes récurrents et contractualisables, mais nécessitent une force commerciale dédiée que la société n'a pas encore mise en place.

4. Absence de force commerciale terrain :

La société ne dispose pas de commercial itinérant. La croissance s'est construite par le digital. Pour un repreneur orienté développement commercial, le recrutement d'un ou deux commerciaux dédiés au B2B représente un levier de croissance directement actionnable, avec un coût d'acquisition client maîtrisé compte tenu de la notoriété préexistante.

5. Diversification produit en cours non mature :

L'activité connexe développée plus récemment (segment technique adjacent au cœur de métier) est encore en phase de montée en puissance. Le potentiel commercial est identifié et la compétence technique acquise, mais le déploiement marketing et commercial reste à structurer. Levier de relais de croissance pour le repreneur, sans risque de dilution car les actifs et compétences sont déjà en place.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **3 000 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **900 k€ k€**

Compléments, spécificités

Lecture des chiffres :

Trajectoire de croissance soutenue : CA en progression de +21 % entre 2024 et 2025, dynamique confirmée sur les premiers mois de l'exercice 2026. Trajectoire prévisionnelle visant 1,85 M€ de CA en 2026 et 2,2 M€ en 2027.

L'exercice 2024 reflète une phase de transformation : refonte complète de la plateforme e-commerce, structuration commerciale (recrutement), investissements industriels significatifs (env. 52 k€ d'équipements neufs : banc d'essai, fontaines de lavage, machines de grenailage, tour, etc.), et charges d'accompagnement non récurrentes. Les bénéfices de cette phase d'investissement se matérialisent dès 2025 avec un EBE multiplié par plus de 4 et une marge brute en progression de 6 points.

EBE retraité 2024 ? 300 k€ (vs 60 k€ comptable) après neutralisation des charges exceptionnelles et de la rémunération non récurrente du dirigeant.

Détail du retraitement disponible après NDA.

Structure financière :

Société sans endettement structurel après remboursement intégral du PGE.

Encours résiduel : prêt immobilier amortissable d'origine 450 k€ (soit 173 k€ au 31/12/2025) et prêt CM de 34 k€ (29 k€ au 31/12/2025).

Capitaux propres : 49 k€ au 31/12/2025 (+73 % vs 2024). Trésorerie et placements liquides : 395 k€ au 31/12/2025.

Patrimoine immobilier d'exploitation détenu en propre (terrain + bâtiment), ce qui ouvre plusieurs montages possibles pour le repreneur (cession murs + fonds, ou cession des parts avec maintien d'un bail).

Effectif et organisation :

Équipe stable autour d'un noyau technique expérimenté et d'un pôle commercial. Activité fonctionnant en autonomie de la présence opérationnelle du dirigeant. Process et outils documentés.

Accompagnement post-cession :

Le dirigeant est ouvert à une période d'accompagnement de transition de 3 à 12 mois selon le profil du repreneur, afin de sécuriser le transfert de la relation client, des process opérationnels et des relations fournisseurs. Modalités à définir avec le repreneur retenu (forme juridique, intensité, rémunération éventuelle).

Modalités envisagées : cession de 100 % des parts. Calendrier indicatif visant un closing à 12-18 mois.

Dossier de valorisation détaillé (comptes retraités, EBE normalisé, multiples de marché) communiqué après signature d'un accord de confidentialité.

Échanges conduits en stricte confidentialité. Merci de présenter brièvement votre profil et la nature de votre projet de reprise lors de la prise de contact initiale.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

Complément sur le profil de repreneur recherché

Cible repreneur : acteur de la pièce détachée souhaitant intégrer une compétence technique différenciante, réseau de garages cherchant à sécuriser son sourcing, gestionnaire de flotte en intégration verticale, ou repreneur individuel disposant d'un profil opérationnel ou commercial dans la filière automobile.

Profils prioritaires :

Industriel sectoriel : acteur de la pièce détachée automobile, réseau de garages, distributeur multimarque, équipementier souhaitant intégrer une compétence technique de reconditionnement et un canal e-commerce mature. Synergies opérationnelles évidentes (mutualisation achats, logistique, force commerciale, base clients).

Repreneur individuel à profil opérationnel ou commercial : cadre dirigeant en reconversion ou entrepreneur expérimenté disposant d'une compétence dans la filière automobile, l'e-commerce technique, ou la distribution B2B. Capacité de financement attestée par LOI bancaire ou attestation de fonds propres. Une expérience de management opérationnel d'une équipe de 6 à 10 personnes est souhaitable.

Fonds d'investissement orienté small cap industriel et / ou build-up : la société peut servir de plateforme de consolidation d'un secteur fragmenté à l'échelle nationale ou européenne. Plusieurs cibles secondaires identifiables sur le marché français.

Critères non négociables :

- Capacité de financement attestée dès le premier contact (LOI bancaire, attestation fonds propres, ou track record d'investissement pour les fonds).
- Projet de continuité d'exploitation (maintien du site, de l'équipe et de la marque), avec ouverture à des évolutions stratégiques postérieures à la prise de contrôle.
- Engagement de confidentialité strict pendant tout le processus d'échange.

Profils non retenus :

- Acquéreurs sans capacité de financement attestée.
- Projets de démantèlement, transfert d'activité hors site, ou liquidation des actifs.
- Acquéreurs sans expérience opérationnelle ou de management préalable.