

Concession automobile

Annonce V85623 mise à jour le 24/04/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Loire

Résumé général de l'activité

Une concession indépendante implantée dans la région Auvergne Rhône-Alpes depuis 1988.

L'activité s'appuie sur une expertise multimarque, dont des marques HDG et atypiques et une clientèle locale fidèle et nationale.

Un emplacement stratégique, proche de Lyon, de Saint-Étienne et de Clermont-Ferrand, avec une bonne connaissance de Villefranche-sur-Saône.

L'offre comprend également la cession des murs, situés sur un site fonctionnel et bien entretenu, intégrant un showroom de belle surface (900 m²), un atelier équipé (1800 m² avec les bureaux), des espaces de stockage ainsi qu'une importante capacité de stationnement (9000 m², équipé d'un filet anti-grêle).

L'ensemble présente des conditions favorables à la poursuite ou au développement de l'activité automobile, avec un fort potentiel de développement.

En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

Éléments chiffrés

Année de référence	2024
Fonds propres	800 k€
Dettes financières	1 000 k€
Trésorerie nette	150 k€

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA		16000	15 000	
Marge brute				
EBE				
Rés. Exp.		200	- 100	
Rés. Net		65	- 250	
Salariés		14	14	

Indications concernant les éléments chiffrés

Historique et Ancrage Local :

- Création : 1985 (près de 40 ans d'expertise automobile).
- Statut : Concession multi-marques indépendante.

Chiffres clés (2023) :

- Effectif : 14 collaborateurs.
- Chiffre d'affaires : 15 M€ (dont 20 % en atelier).
- Rentabilité : Marge commerciale de 8,52 %.

Volume annuel :

- Véhicules neufs : 160 unité .
- Véhicules d'occasion : 340 unités.
- Atelier : Interventions/an (entretien + réparations).

Points Forts Structurels :

- Mix équilibré : 50% neuf, 30% occasion, 20% atelier/services.
- Parc client : 3000 clients actifs dans la base.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Un emplacement clé :

- Zone d'influence étendue : Proche de Saint-Etienne , Clermont-Ferrand et l'Est Lyonnais (+ de 500 000 habitants dans un rayon d'1h30).
- Accès optimal : Axes A72 et RN7, idéal pour une clientèle interrégionale.

Un marché local « sous-exploité » :

- Peu de concurrence premium / niche : Offre limitée sur les véhicules HDG et électriques.
- Ateliers spécialisés manquants : Demande forte pour des services premium (entretien certifié, conciergerie auto).

Dynamique économique Porteuse :

- Bassin d'emploi en croissance (industrie, logistique) avec un pouvoir d'achat supérieur à la moyenne.

Concurrence

Concessionnaires régionaux toutes marques.

Points forts

Mix équilibré et revenus diversifiés :

- Neuf : Partenaire officiel de marques reconnues, accès aux primes constructeurs et clientèle fidélisée.
- Occasion récente : Large stock de véhicules - Revenus annexes : Financement, assurances, abonnements (marges récurrentes).

Rentabilité renforcée par la diversification :

- Réduction de la dépendance au neuf (sensible aux aléas du marché).
- Effet de synergie : L'occasion alimente l'atelier et le neuf génère des occasions certifiées.

Expertise locale et adaptabilité :

- Sur mesure pour le territoire.
- Modèle résilient : Même en période de baisse des ventes de neufs, l'atelier et l'occasion compensent.

Points faibles

- Rentabilité sur dernier exercice.
- Contexte économique et lié à la consommation des ménages.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Indifferent
Raison principale de cession	Départ à la retraite
Complément	Accompagnement possible du cédant.
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.
L'immobilier est compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	500 k€
Complément	Minoritaire possible.