



## Location de véhicules – Aéroport de Nice

Annonce V87922 mise à jour le 28/12/2025

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Alpes Maritimes

#### Résumé général de l'activité

La société exerce une activité de location courte et moyenne durée de véhicules récents et premium, principalement sur la Côte d'Azur, avec une présence en agence à proximité immédiate de l'aéroport de Nice, ainsi que sur les zones de Cannes, Antibes et Monaco.

Cette implantation stratégique permet de capter une clientèle touristique internationale, une clientèle affaires et une demande locale récurrente.

L'entreprise propose une offre premium fortement digitalisée, reposant sur un site internet avec système de réservation en ligne, des paiements et cautions sécurisés, des contrats dématérialisés et des états des lieux automatisés.

Elle dispose également d'une application interne permettant la gestion centralisée des réservations, de la flotte, des états des lieux (photos horodatées), des sinistres et du suivi administratif, limitant les litiges et optimisant le temps opérationnel.

L'activité s'appuie sur une flotte de véhicules récents, majoritairement de marques allemandes, sélectionnés pour leur attractivité commerciale et leur forte rentabilité, et inscrits à l'actif de la société.

Ces véhicules sont couverts par une assurance flotte tous risques auprès d'un assureur de premier plan.

La société bénéficie de partenariats opérationnels structurés avec des carrossiers agréés, garages de maintenance, stations de lavage professionnelles et parkings sécurisés, garantissant qualité de service, rapidité d'intervention et maîtrise des coûts.

En complément de l'activité de location, la société développe une activité adossée d'achat-revente de véhicules, permettant d'optimiser la rotation du parc, de sécuriser les valeurs de sortie et de générer une rentabilité additionnelle.

Par ailleurs, l'entreprise dispose d'accords avec des partenaires nationaux de leasing et de distribution automobile, facilitant une montée en flotte rapide, ainsi que d'une affiliation à de grandes plateformes internationales de location, assurant une visibilité élevée et un taux d'occupation soutenu.

Les marques et noms commerciaux sont déposés, renforçant la valeur des actifs immatériels.

Grâce à une organisation digitalisée, des process éprouvés et une structure légère, l'activité fonctionne de manière largement automatisée, avec une excellente rentabilité, une forte transmissibilité et une dépendance limitée au dirigeant. Le modèle présente un important potentiel de développement, notamment via l'extension de la flotte, le renforcement de la présence aéroportuaire, la clientèle corporate et les partenariats hôteliers.

## En plus

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

## Eléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	40 k€
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	250 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		200	300	450
Marge brute				
EBE			200	350
Rés. Exp.			150	280
Rés. Net			100	200
Salariés		1	1	2

## Indications concernant les éléments chiffrés

L'activité présente une très bonne rentabilité opérationnelle, soutenue par un taux d'occupation élevé et une demande structurellement supérieure à l'offre disponible. Le modèle économique a démontré sa capacité à générer du cash-flow récurrent, avec des marges attractives par véhicule.

La société dispose de fonds propres positifs, d'une structure financière saine et d'actifs corporels significatifs (véhicules récents en propre), complétés par des actifs immatériels valorisables (marques déposées, site internet, application interne).

L'activité est largement automatisée grâce à des outils digitaux éprouvés, permettant une faible dépendance au dirigeant et une excellente transmissibilité.

Les assurances flotte, les partenariats opérationnels clés (maintenance, carrosserie, stationnement) ainsi que les accords de leasing sont en place et opérationnels.

Une activité complémentaire d'achat-revente de véhicules est adossée à la location, contribuant à la rentabilité globale et à l'optimisation de la rotation du parc.

Le potentiel de développement est immédiat et identifié, notamment via l'extension de la flotte, le renforcement de la présence aéroportuaire, le développement de la clientèle corporate et les partenariats hôteliers.

Un accompagnement du cédant est envisageable afin de sécuriser la reprise.

## Positionnement concurrence

## Positionnement par rapport au marché

La société est positionnée sur le segment de la location de véhicules premium accessible, avec des tarifs attractifs par rapport aux grands loueurs internationaux, tout en offrant un niveau de service supérieur aux acteurs indépendants traditionnels.

Grâce à son implantation stratégique à proximité immédiate de l'aéroport de Nice, la société bénéficie d'une forte visibilité auprès d'une clientèle touristique et d'affaires. Elle se distingue par une excellente réputation en ligne, figurant parmi les agences les mieux notées du secteur aéroportuaire, avec des avis clients très positifs reflétant la qualité du service, la transparence tarifaire et la fluidité des process.

Son positionnement intermédiaire — entre les loueurs internationaux aux structures lourdes et les plateformes de particuliers moins sécurisées — lui permet de proposer une offre premium, fiable et digitalisée, à un rapport qualité-prix compétitif, favorisant un taux de conversion élevé, la récurrence client et le bouche-à-oreille.

Ce positionnement différenciant, combiné à une structure de coûts optimisée, assure une forte rentabilité et un avantage concurrentiel durable sur la zone Côte d'Azur.

## Concurrence

Le marché de la location de véhicules sur la Côte d'Azur est principalement occupé par trois catégories d'acteurs : Les loueurs internationaux traditionnels, disposant d'une forte notoriété mais souffrant de process lourds, de tarifs élevés, d'une expérience client standardisée et de frais additionnels fréquents, générant une insatisfaction client récurrente.

Les plateformes de location entre particuliers, attractives en prix mais présentant un niveau de service hétérogène, une sécurité juridique limitée et une fiabilité opérationnelle variable, notamment pour une clientèle internationale et d'affaires.

Les indépendants locaux, souvent positionnés soit sur l'ultra-luxe de niche, soit sur une offre peu digitalisée, avec une capacité limitée à absorber des volumes importants.

La société se distingue clairement de ces acteurs par un positionnement différenciant et équilibré :

Tarifs attractifs comparables, voire inférieurs, aux grands loueurs pour un niveau de service premium,  
Organisation fortement digitalisée, offrant rapidité, transparence et fluidité,  
Implantation stratégique à proximité immédiate de l'aéroport de Nice,  
Excellente réputation en ligne, figurant parmi les agences les mieux notées du secteur aéroportuaire,  
Structure de coûts optimisée, permettant une rentabilité élevée.

Ce positionnement unique, à la croisée du premium et de l'accessible, constitue une barrière à l'entrée et confère à la société un avantage concurrentiel durable, avec une demande largement supérieure à l'offre actuelle.

## Points forts

Implantation stratégique à proximité immédiate de l'aéroport de Nice, avec présence sur Cannes, Antibes et Monaco, permettant de capter une clientèle touristique, d'affaires et locale à fort pouvoir d'achat.

Excellente réputation en ligne, figurant parmi les agences les mieux notées du secteur aéroportuaire, favorisant un taux de conversion élevé et la récurrence client.

Tarifs attractifs combinés à une offre premium, positionnement différenciant face aux loueurs internationaux et aux plateformes de particuliers.

Très bonne rentabilité opérationnelle et génération de cash-flow récurrent, soutenues par un taux d'occupation élevé.

Flotte récente en propre, principalement composée de véhicules de marques allemandes, inscrits à l'actif et immédiatement exploitables.

Activité complémentaire d'achat-revente de véhicules, optimisant la rotation du parc et renforçant la rentabilité globale.

Organisation fortement digitalisée (non SaaS) : site de réservation en ligne, application interne, paiements et cautions sécurisés, états des lieux automatisés.

Partenariats structurés et sécurisants : assurance flotte tous risques, carrossiers agréés, garages, stations de lavage et parkings professionnels.

Accords de leasing et de distribution nationaux, permettant une montée en flotte rapide sans contrainte.

Affiliation à de grandes plateformes internationales de location, assurant visibilité, acquisition clients continue et taux d'occupation soutenu.

Marques et noms commerciaux déposés, renforçant la valeur des actifs immatériels.

Activité largement automatisée, faiblement dépendante du dirigeant, avec process entièrement transmissibles.

Fort potentiel de développement immédiat : extension de flotte, clientèle corporate, partenariats hôteliers et renforcement de la présence aéroportuaire.

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Indifferent
Raison principale de cession	Autre
Complément	Rapprochement familial du dirigeant dans une autre région.
Prix de cession	390 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

### Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	100 k€
Complément	<p>La société est ouverte à l'étude de tout projet de reprise sérieux, qu'il s'agisse d'un entrepreneur, d'un repreneur individuel, d'un acteur du secteur ou d'un investisseur souhaitant s'appuyer sur une activité rentable, structurée et immédiatement opérationnelle.</p> <p>Le dossier peut convenir aussi bien à :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- un repreneur opérationnel souhaitant s'impliquer dans le développement,</li><li>- un investisseur recherchant une entreprise générant du cash-flow avec des actifs en propre,</li><li>- ou un acteur complémentaire (mobilité, tourisme, services, automobile) souhaitant renforcer sa présence sur la Côte d'Azur.</li></ul> <p>Les process sont documentés et transmissibles, les partenariats clés sont en place et l'activité fonctionne de manière largement automatisée. Un accompagnement du cédant est envisageable afin d'assurer une transition fluide et sécurisée.</p>