

Franchiseur - Réseau de 70 franchisés de vente de véhicules d'occasion

Annonce V88750 mise à jour le 21/04/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Bouches du Rhône

Résumé général de l'activité

Société de services dédiée à la transaction de véhicules d'occasion.

Depuis son agence pilote, qui regroupe les fonctions centrales et 8 collaborateurs, l'entreprise anime un réseau en pleine expansion avec près de 75 agences franchisées couvrant l'ensemble du territoire français.

En plus

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

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	30 k€
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	400 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	5700	5800	5 500	5 600
Marge brute	1 400	1 600	1 700	1 700
EBE	200	300	300	400
Rés. Exp.	200	250	250	350
Rés. Net	150	200	250	300

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Salariés	6	7	7	7

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Pure player du VO opérant un réseau national de franchise (plusieurs dizaines d'agences), positionné sur un modèle dual combinant dépôt-vente pour particuliers et achat-cash / revente.

Couverture territoriale dense, marque installée et proposition de valeur différenciante alliant présence de proximité et outils digitaux propriétaires.

Concurrence

Existante et fragmentée. L'offre se structure autour de trois familles d'acteurs : les concessions traditionnelles et mandataires locaux (forte présence physique mais faible digitalisation), les pure players digitaux nationaux (Aramisauto, CarNext, La Centrale...) centrés sur un modèle d'inventaire lourd, et les plateformes de petites annonces (Leboncoin, AutoScout24). La société se différencie par un modèle hybride franchise / capital-light, une logique de transaction locale et une plateforme technologique intégrée, difficilement répliquable sans investissement significatif.

Points forts

Récurrence du chiffre d'affaires et stabilité des marges, soutenues par un modèle de royalties franchise.

Plateforme CRM/ERP propriétaire, développée en interne et adossée au cœur du modèle opérationnel.

Structure scalable à effectif restreint (coûts fixes contenus, fort levier opérationnel).

Marché du VO structurellement porteur (allongement de la détention, report sur l'occasion, transition énergétique).

Réseau national maillé offrant une barrière à l'entrée et des synergies immédiates pour un repreneur industriel.

Modèle capital-light : croissance tirée par l'animation du réseau, sans capex lourd

Points faibles

Taille encore modeste de la société tête de réseau, limitant la visibilité institutionnelle.

Opportunités d'optimisation sur l'animation commerciale du réseau et le déploiement de services additionnels (financement, garantie, reprise)

Dépendance résiduelle au fondateur opérationnel, sujet traité dans le cadre d'un accompagnement post-closing structuré.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

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	400 k€