Plateforme digitale automobile - Réseau d'agents

Annonce V89427 mise à jour le 11/09/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SASU
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Paris

Résumé général de l'activité

Agence automobile digitale spécialisée dans l'intermédiation de vente de véhicules d'occasion entre particuliers via un réseau d'agents commerciaux indépendants.

En prenant un scénario faible (plus que réalisable) les agents réalisent 3 ventes par mois.

Sur cette base, un réseau de 100 agents représenterait environ 300 ventes mensuelles et un chiffre d'affaires potentiel supérieur à 1,6 M€ annuel pour la plateforme.

La société a développé une plateforme permettant à des agents automobiles indépendants de commercialiser des véhicules pour le compte de particuliers.

Les agents gèrent la prospection vendeurs, l'inspection des véhicules et l'accompagnement des acheteurs jusqu'à la finalisation de la transaction.

Le modèle repose sur une architecture « asset-light » combinant outils digitaux (CRM, diffusion d'annonces, formation agents) et réseau commercial terrain.

La société a été structurée en 2024 et comprend l'ensemble des actifs nécessaires à son exploitation : marque déposée, site web automobile, plateforme de formation agents, contrats juridiques et partenariats bancaires.

La société a réalisé ses premières opérations commerciales en 2025 permettant de valider le modèle économique. Le dirigeant n'ayant pas pu assurer le développement opérationnel suite à un projet personnel à l'étranger, l'activité n'a pas été déployée à plus grande échelle.

En plus

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

Eléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	10 k€
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	5 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		0	0	1 600
Marge brute		0	0	1 200
EBE		0	0	900
Rés. Exp.		0	0	850
Rés. Net		0	0	700
Salariés		0	0	0

Indications concernant les éléments chiffrés

Structure prête à développer.

La société a réalisé ses premières opérations commerciales en 2025 générant environ 10 k€ de chiffre d'affaires, permettant de valider le modèle économique.

Le projet reste aujourd'hui largement sous-exploité, faute de développement commercial.

L'ensemble de l'infrastructure nécessaire au développement est déjà en place :
- Site web automobile,
- CRM métier,
- Plateforme de formation agents/ Plusieurs heures de vidéos et modules complet,
- Contrats juridiques,
- Identité visuelle et marque déposée,
- Plus d'une centaine de CVS reçus et non traités.

La société dispose donc d'une structure opérationnelle prête à être développée rapidement par un repreneur souhaitant déployer un réseau d'agents automobiles.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Cette agence se positionne comme une agence automobile digitale distribuée reposant sur un réseau d'agents commerciaux indépendants.

Le modèle vise à offrir une alternative entre :
- La vente directe entre particuliers,
- Les concessions automobiles traditionnelles,
avec une structure plus légère et scalable dans toute la France et les Dom Tom.

Concurrence

Un acteur important du secteur a récemment levé plus de 5 millions d'euros afin d'accélérer son développement et le déploiement de son réseau d'agents commerciaux.
Cependant, son modèle opérationnel diffère sensiblement de la cible.

Ce concurrent repose sur une organisation très ouverte de son réseau commercial, caractérisée notamment par :
- l'absence de limitation territoriale pour les agents,
- un système de recrutement d'agents réalisé directement par les agents eux-mêmes,
- une structure de réseau fortement décentralisée.

Cette organisation favorise une croissance rapide du réseau mais peut également générer :
- Une concurrence interne entre agents opérant sur les mêmes zones géographiques,
- Une dilution du contrôle sur la qualité du recrutement et du suivi des agents,
- Une hétérogénéité dans les pratiques commerciales.

L'entreprise cible adopte pour sa part une approche plus structurée du développement de son réseau, reposant sur :
- Un contrôle centralisé du recrutement des agents,
- Une structuration du réseau commercial,
- Une standardisation des pratiques commerciales et des outils utilisés.

Cette stratégie vise à privilégier la qualité du réseau et la cohérence du développement territorial plutôt qu'une expansion non maîtrisée.

Points forts

Concept entièrement structuré et prêt à être exploité.

Modèle économique scalable basé sur un réseau d'agents commerciaux indépendants.

Structure asset-light sans stock automobile.

Actifs digitaux déjà développés (site web, CRM, formation agents).

Marque déposée et identité visuelle complète.

Contrats juridiques agents et mandats clients déjà rédigés.

Base de candidatures d'agents déjà constituée.

Structure financière saine (aucune dette, aucun engagement).

Partenaire BNP Paribas.

Points faibles

- Projet non encore exploité commercialement.

- Absence d'historique de chiffre d'affaires.

- Le développement du réseau nécessite une phase de recrutement initial d'agents commerciaux.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Autre

Complément	Le dirigeant ayant engagé un projet professionnel à l'étranger ne peut pas assurer le développement opérationnel du projet en France. La société ayant été entièrement structurée (plateforme, outils, contrats juridiques, modèle économique), la décision a été prise de céder l'entreprise afin de permettre à un repreneur de poursuivre et d'exploiter pleinement son potentiel de développement. La cession s'inscrit donc dans une logique de transmission d'un projet prêt à être déployé commercialement.
Prix de cession	20 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	20 k€
Complément	Le repreneur idéal disposera d'un intérêt pour le secteur automobile ou le développement commercial de réseaux d'agents indépendants. Le projet nécessite principalement des compétences en développement commercial, marketing digital ou structuration de réseau. La structure étant légère et sans charges fixes importantes, le projet peut être exploité par un entrepreneur seul dans un premier temps. Un accompagnement à la reprise peut être envisagé afin de faciliter la prise en main des outils et du modèle économique.