Spécialiste du freinage performance - Technologie propriétaire

Annonce V90749 mise à jour le 03/11/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Val de Marne

Résumé général de l'activité

Spécialiste du freinage performance pour véhicules de route et grand tourisme, la société opère sur un segment de niche structurellement inexploité par les grands équipementiers et constructeurs automobiles.

Elle a développé une technologie d'adaptation mécanique propriétaire, conçue véhicule par véhicule via scan 3D et rétro-engineering, permettant d'installer n'importe quel système de freinage performance sur des modèles jusqu'ici exclus du marché premium.

Chaque système est homologué au contrôle technique français et validé en conditions réelles.

Le catalogue couvre plusieurs milliers de références véhicules, une barrière technologique et data difficilement reproductible.

Via sa marketplace e-commerce, la société distribue des kits de freinage clés en main, plug-and-play, assemblés autour de son adaptateur propriétaire et des plus grandes marques mondiales du secteur.

Trois gammes couvrent tous les profils d'usage, de la route quotidienne à la compétition sur circuit.

Une centaine de garages partenaires assurent l'installation sur l'ensemble du territoire.

La production est intégralement externalisée auprès d'un réseau d'usineurs partenaires qualifiés, aucune capacité d'usinage interne n'est requise pour reprendre l'activité mais représenterait un levier d'amélioration des marges. La croissance est quasi intégralement organique, portée par un référencement naturel solide, sans dépense publicitaire significative.

La société est rentable, présente dans plus de 20 pays et affiche une croissance à deux chiffres sur les trois derniers exercices.

Le canal B2B (garages spécialisés, préparateurs, distributeurs) est en forte accélération et constitue le principal relais de croissance identifié pour le repreneur, avec des opportunités concrètes déjà ouvertes à l'échelle nationale et européenne.

Deux projets R&D transmissibles à fort potentiel complètent l'actif : un étrier de frein propriétaire dont la conception est finalisée, et un système embarqué de récupération d'énergie cinétique au freinage adressant un marché deeptech à destination des constructeurs et équipementiers automobiles.

En plus

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

La société travaille à l'**export**

Eléments chiffrés

Eléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	150	200	250	
Marge brute				
EBE			65	
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés	2	2	4	2

Indications concernant les éléments chiffrés

En 2025, la société a généré un chiffre d'affaires de l'ordre de 250 k€, en progression de +86 % sur deux ans, portée quasi intégralement par une acquisition organique sans dépense publicitaire structurée. Après deux exercices d'investissement délibéré dans le développement technologique (adaptateurs propriétaires, R&D, référencement SEO), 2025 marque le premier exercice structurellement rentable depuis la création, avec un résultat net positif.

La structure de coûts est désormais maîtrisée et majoritairement variable, indexée sur le volume d'activité (logistique, approvisionnement), ce qui confère au modèle une résilience opérationnelle solide. La production étant intégralement externalisée, la société ne porte ni immobilier industriel, ni masse salariale technique lourde.

Sur la base d'un EBE retraité, neutralisant les rémunérations des dirigeants, les coûts non récurrents et les dépenses de R&D mises en pause dans le cadre de la cession, le budget disponible pour un repreneur ressort à près de 67 K€ dès la reprise, soit une marge opérationnelle retraitée d'environ 27 % du chiffre d'affaires. Ce niveau tient compte des accords fournisseurs avantageux transmissibles à l'acquéreur, qui ont permis de faire progresser la marge brute de manière significative sur les trois derniers exercices.

Pour un repreneur adossé à une structure existante (groupe de distribution, industriel ou acteur du négoce automobile par exemple), ce budget serait par nature supérieur, la rémunération dirigeante et d'autres frais généraux étant absorbée par la structure d'accueil. Pour un repreneur individuel, il constitue sa capacité de rémunération tout en laissant des marges de manœuvre pour investir dans la croissance.

La cession porte sur l'ensemble de la structure juridique, incluant la technologie propriétaire, la marque déposée INPI, le catalogue de plusieurs milliers de références véhicules, la base clients, les accords fournisseurs, le référencement SEO, les outils digitaux et le réseau de garages partenaires (un actif transmissible clé en main), opérationnel dès le premier jour de reprise.

Ce positionnement permet d'allier rentabilité immédiate, légèreté opérationnelle et potentiel de développement significatif, dans un marché mondial du freinage performance en croissance structurelle, adressé aujourd'hui à moins de 1 % de son potentiel identifié par la société.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La société occupe un positionnement unique sur un segment de marché non adressé : la seconde monte performance pour

véhicules de route et grand tourisme.

À la différence des acteurs historiques du freinage, positionnés sur le segment circuit, elle est la seule à proposer une solution clé en main homologuée pour un usage route quotidien, compatible avec plusieurs milliers de références véhicules grâce à une technologie d'adaptation propriétaire.

Ce positionnement combine accessibilité tarifaire, délais de livraison courts (stock France), couverture véhicule supérieure à l'ensemble des acteurs du marché, et une solution entièrement personnalisable passant le contrôle technique français, autant de critères sur lesquels aucun concurrent ne se positionne simultanément.

Le marché adressable est le segment performance de l'aftermarket automobile, en croissance structurelle à l'échelle mondiale, porté par le vieillissement du parc et la montée en puissance de la culture performance.

L'Europe constitue le deuxième marché mondial sur ce segment, et la France représente un vivier de plusieurs centaines de milliers de véhicules sport et grand tourisme, cœur de cible direct de la société.

Concurrence

La société ne fait face à aucun concurrent direct proposant une solution d'adaptation clé en main homologuée pour un usage route.

Les acteurs identifiés opèrent sur des segments adjacents sans répondre simultanément aux mêmes critères :

Les grandes marques mondiales du freinage (leaders du marché) disposent d'une large couverture véhicule mais ne proposent ni adaptateur sur mesure, ni kit clé en main complet, ni stock en France, avec des délais pouvant atteindre 8 à 10 semaines et des prix d'entrée deux à trois fois supérieurs.

Les spécialistes circuit couvrent un nombre limité de modèles, sur des solutions partielles destinées à un usage piste, sans homologation route.

Les acteurs de la pièce détachée (disques, plaquettes) ne proposent pas de solution d'adaptation ni de kit assemblé.

La barrière à l'entrée est forte et cumulative : data propriétaire construite sur plusieurs années véhicule par véhicule, réseau d'usineurs qualifiés, savoir-faire 3D, accords fournisseurs négociés sur la durée, et référencement SEO organique établi. Un concurrent mettrait plusieurs années à reproduire cet écosystème.

Points forts

Technologie propriétaire sur un marché sans concurrence directe. La société a comblé seule un vide structurel de marché. Son savoir-faire, développé véhicule par véhicule sur plusieurs années, constitue une barrière à l'entrée significative et difficilement reproductible.

Machine commerciale organique sans publicité. Plus de 45 % du chiffre d'affaires est généré via SEO Google, sans dépense publicitaire structurée. Un repreneur disposant d'un budget marketing disposerait d'un levier d'accélération immédiat sur une base SEO déjà établie.

Accords fournisseurs avantageux et intégralement transmissibles. Des conditions commerciales négociées sur plusieurs années auprès des plus grands grossistes européens du freinage sont liées à la société et se transmettent à l'acquéreur, un avantage concret qu'un concurrent mettrait des années à obtenir.

Rentabilité structurelle atteinte. Premier exercice structurellement rentable en 2025 depuis l'année de création suite à deux années passées sur l'investissement, avec une marge opérationnelle retraitée d'environ 27 % du CA. La marge brute a progressé de façon significative sur trois ans grâce à la renégociation des accords fournisseurs et à l'optimisation des coûts d'usinage.

Actif clé en main transmissible dès le premier jour. Production externalisée, catalogue produits, base clients, référencement SEO, réseau de garages partenaires, accords fournisseurs, aucune capacité d'usinage interne requise.

Canal B2B en forte accélération. Le canal professionnel a doublé entre 2024 et 2025 et constitue le principal relais de croissance identifié, avec des opportunités concrètes déjà ouvertes à l'échelle nationale et européenne.

Présence internationale naturelle. Déjà actif dans plus de 20 pays sans aucune action export dédiée, avec des marchés européens identifiés comme prioritaires pour un développement B2B structuré.

Deux projets R&D transmissibles à fort potentiel. Un étrier de frein propriétaire dont la conception est finalisée (prototype à lancer), et un système embarqué de récupération d'énergie cinétique adressant constructeurs, équipementiers et acteurs du retrofit, deux actifs que le repreneur peut reprendre sans repartir de zéro.

La cession intervient à un moment favorable : une année 2025 en progression et de nouveaux partenariats B2B signés. Le fondateur dirigeant fait le choix de poursuivre son engagement au sein de la société. Il se positionne comme un levier stratégique

dans la continuité du développement de la société, en particulier sur les volets compétition et R&D, ainsi que sur le développement commercial B2B, segment sur lequel sa notoriété auprès des distributeurs, reconnu comme une référence du secteur du freinage, constitue un atout relationnel et commercial significatif pour la poursuite de la croissance. Il se tient ouvert à toute forme d'implication future, à étudier selon le projet porté par le repreneur.

Points faibles

Taille de chiffre d'affaires encore modeste. Malgré une croissance soutenue, la société reste de taille limitée, ce qui implique une certaine fragilité face aux aléas et nécessite un effort d'accélération de la part du repreneur pour atteindre une masse critique.

BFR en hausse, lié à la croissance. La montée en puissance du canal B2B génère des délais de paiement plus longs qu'en e-commerce B2C, ce qui tend le besoin en fonds de roulement.

Dette financière à intégrer dans la structuration. La société porte un endettement financier contracté pour financer sa croissance dont le niveau devra être intégré dans la valorisation et les modalités de la transaction.

Faible récurrence client B2C. La grande majorité des clients e-commerce sont des acheteurs ponctuels. La récurrence est portée par le B2B, canal encore en construction avec plusieurs partenariats structurants en développement.

Projets R&D nécessitant un financement dédié. Les deux projets R&D en cours représentent un potentiel de rupture significatif mais requièrent des ressources financières et humaines que la structure actuelle ne peut pas auto-financer en totalité. Leur activation relèvera du choix et des moyens du repreneur.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Autre
Complément	Le fondateur dirigeant fait le choix de poursuivre son engagement au sein de la société. Il se positionne comme un levier stratégique dans la continuité du développement de la société, en particulier sur les volets compétition et R&D, ainsi que sur le développement commercial B2B, segment sur lequel sa notoriété auprès des distributeurs, reconnu comme une référence du secteur du freinage, constitue un atout relationnel et commercial significatif pour la poursuite de la croissance. Il se tient ouvert à toute forme d'implication future, à étudier selon le projet porté par le repreneur.
Prix de cession	150 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	50 k€

	Personne physique : Le repreneur idéal est un entrepreneur ou cadre dirigeant issu de l'univers automobile, du négoce de pièces détachées ou de la distribution technique, disposant d'une sensibilité pour la mécanique et la culture performance. Une appétence pour le e-commerce et le développement commercial B2B constitue un atout déterminant, dans la mesure où les principaux leviers de croissance identifiés reposent sur ces deux axes. La maîtrise d'une capacité d'usinage en interne est un plus, sans être un prérequis, la production étant intégralement externalisée. Un repreneur passionné d'automobile, capable de porter la marque avec crédibilité auprès d'une clientèle d'enthousiastes et de professionnels, sera particulièrement bien positionné.
Complément	Personne morale : La cible naturelle est un acteur du négoce ou de la distribution automobile souhaitant intégrer une marque propriétaire à fort potentiel, un préparateur ou équipementier cherchant à élargir son offre vers le freinage performance, ou encore un groupe e-commerce spécialisé dans la pièce auto aftermarket disposant des ressources marketing pour accélérer la croissance organique déjà en place. Un industriel du secteur automobile (équipementier, usineur ou distributeur) trouvera dans cette acquisition un accès immédiat à un segment de niche sans concurrence directe, avec des accords fournisseurs transmissibles et une technologie propriétaire brevetable. Dans le cadre d'un adossement à une structure existante, les synergies opérationnelles (logistique, réseau commercial, capacité de financement R&D) permettraient d'activer rapidement l'ensemble des leviers de croissance identifiés.