Transmibat

Importation automobile

Annonce V92710 mise à jour le 28/09/2026

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

Société de courtage et d'importation automobile Allemagne–France.

Plus de 6 000 € investis dans le lancement.

Éléments inclus :
- SASU au capital de 1 500 €.
- Site internet.
- Domiciliation.
- Contrats et mandats validés par un avocat.
- Comptes Facebook, Instagram et TikTok avec vidéos et abonnés.
- Fiche Google Business Profile créée.
- Publicités diffusées dans de nombreux groupes français.
- Flyers déjà distribués et exemplaires restants.
- Annonce automobile publiée sur Leboncoin (véhicule non inclus).

Activité et prospects :
Environ 130 prospects générés, dont 47 encore à suivre, avec des projets d'achat jusqu'en novembre 2027. Plusieurs recherches de véhicules sont en cours.

Eléments chiffrés

Eléments chiffrés concernant la cession

Indications concernant les éléments chiffrés

Deux formules commerciales :

1 000 € TTC : recherche, négociation, vérifications documentaires (plus de 100 points) et accompagnement administratif à l'importation. Retrait du véhicule par le client en Allemagne.
2 000 € TTC : mêmes prestations, avec organisation du transport et livraison à domicile.

Le client paie directement le concessionnaire allemand. Aucun stock automobile nécessaire.

Partenaires et accompagnement :
Contacts existants pour le rachat automobile, le transport et les garanties mécaniques.

Une semaine d'accompagnement incluse pour transmettre les méthodes commerciales, les outils, les contacts professionnels et les démarches d'importation (quitus fiscal, COC, WW, immatriculation française).

Situation et cession :
Chiffre d'affaires : 0 €. Trésorerie : 0 €. Aucune dette déclarée.

Les prospects ne constituent pas des commandes garanties. La reprise des contrats, comptes et partenariats reste soumise aux conditions de transfert applicables.

PRIX : Faire offre.

Cession de 100 % des actions de la SASU avec les éléments transférables.

Contact par message privé avec présentation du projet et proposition financière.

Positionnement concurrence

Concurrence

Le secteur de l'importation automobile est concurrentiel et comprend des mandataires automobiles, des courtiers spécialisés dans l'importation depuis l'Allemagne, des concessionnaires ainsi que des plateformes de vente de véhicules en ligne.

La concurrence porte principalement sur les tarifs, la sélection des véhicules, la qualité de l'accompagnement, les garanties proposées et les délais de livraison.

L'entreprise propose une approche personnalisée, avec deux formules clairement définies et un accompagnement couvrant la recherche du véhicule, la négociation, les vérifications documentaires et les démarches d'importation.

La société permet également au client de régler directement le concessionnaire allemand, sans passer par l'achat et la revente du véhicule par l'intermédiaire.

Son modèle sans stock automobile et sa possibilité d'intervenir sur l'ensemble du territoire français constituent des caractéristiques importantes de son positionnement commercial.

Points forts

La société présente plusieurs atouts pour un repreneur souhaitant développer une activité dans le secteur automobile :

- Société déjà constituée, avec une domiciliation professionnelle.
- Investissement global annoncé d'au moins 6 000 € dans la création et le lancement de l'activité.
- Site internet professionnel opérationnel et nom de domaine existant.
- Contrats et mandats commerciaux validés par un avocat.
- Deux formules commerciales structurées, à 1 000 € et 2 000 € TTC.
- Environ 130 prospects générés depuis le lancement, dont 47 actuellement à suivre, avec des projets d'achat pouvant aller jusqu'en novembre 2027.
- Des demandes de véhicules déjà en cours de traitement.
- Comptes professionnels Facebook, Instagram et TikTok, avec des vidéos publiées et une communauté existante.
- Fiche Google Business Profile créée.
- Publicités déjà diffusées dans de nombreux groupes Facebook français.
- Flyers publicitaires déjà distribués dans plusieurs villes françaises.
- Une annonce automobile déjà publiée sur Leboncoin.
- Contacts professionnels existants, notamment dans le rachat et le transport automobile.
- Modèle économique ne nécessitant pas de stock de véhicules.
- Possibilité de développer l'activité à distance sur l'ensemble du territoire français.
- Une semaine complète d'accompagnement du repreneur incluse dans la cession, comprenant notamment les procédures d'importation, les documents administratifs et les méthodes commerciales.

Le repreneur bénéficie ainsi d'une structure existante, de supports commerciaux déjà réalisés et d'une transmission des connaissances nécessaires pour poursuivre l'activité.

Partenaire spécialisé dans les garanties automobiles : la société dispose d'un partenaire professionnel permettant de proposer des garanties mécaniques sur les véhicules importés, selon leur éligibilité. Le repreneur bénéficiera d'une mise en relation avec ce

partenaire, ainsi que de la transmission des informations nécessaires pour comprendre les différentes formules de garantie, leurs conditions, leurs tarifs et les démarches permettant d'en faire bénéficier les clients. La poursuite du partenariat restera soumise à l'accord du prestataire.

Points faibles

Société récente dont l'activité commerciale est encore en phase de lancement.

Les principaux points à prendre en compte sont les suivants :
- Aucun chiffre d'affaires n'a encore été réalisé.
- La société ne dispose actuellement d'aucune trésorerie.
- Les 47 prospects à suivre ont manifesté leur intérêt, mais ne constituent pas des commandes fermes.
- L'activité nécessite encore un travail de prospection et de conversion des contacts en clients.
- La notoriété de l'entreprise reste à développer malgré les premières actions de communication réalisées.
- Certaines relations commerciales et certains comptes numériques nécessiteront une confirmation de leur transférabilité ou de leur poursuite après la cession.
- Le repreneur devra consacrer du temps au suivi des clients, aux relations avec les concessionnaires allemands et à la gestion des dossiers d'importation.

Ces éléments reflètent le stade de développement actuel de la société.

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
Complément	La cession s'adresse principalement à un entrepreneur ou à un professionnel automobile souhaitant reprendre une activité déjà structurée, tout en poursuivant son développement commercial.