

Description générale

**Fiche d'identité de la société**

**Forme juridique :** Fonds de commerce  
**Ancienneté de la société :** Moins de 5 ans  
**Localisation du siège :** Yonne, Bourgogne, France

**Résumé général de l'activité**

Garage automobile exploité sous forme de SAS, situé à Appoigny (89), spécialisé en carrosserie et en achat/vente de véhicules d'occasion.

La structure a réalisé environ 150 000 € de chiffre d'affaires sur son premier exercice.

L'activité est encore récente et n'a pas atteint son plein développement, ce qui laisse une marge de progression importante pour un repreneur structuré et ambitieux.

**A propos de la cession**

**Type de cession envisagée :** Majoritaire  
**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant  
 Cession pour changement de projet personnel et permettre à un repreneur de développer l'activité et exploiter tout le potentiel du garage.  
**Compléments :**

Éléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	0	150	20	150
Marge brute				

En k€/année	2023	2024	2025	2026
<b>EBE</b>		45	5	50
<b>Résultat exploitation</b>		45	5	50
<b>Résultat net</b>		45	5	50
<b>Nb. de personnes</b>	2	3	3	3

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Garage carrosserie et achat/vente de véhicules d'occasion situé à Appoigny (89), à proximité d'Auxerre, idéalement implanté dans une zone industrielle très fréquentée (route à fort trafic). L'activité bénéficie d'une clientèle mixte composée à la fois de particuliers et de professionnels (artisans, entreprises locales), avec un chiffre d'affaires de 150?000?€ en 2025. Le garage est positionné comme un acteur local capable de combiner réparation carrosserie et vente de véhicules d'occasion, offrant une offre complète et diversifiée sur un marché dynamique et en croissance.

### Concurrence

Sur le marché de l'Yonne, la concurrence se compose à la fois de carrosseries indépendantes et de réseaux présents à Auxerre, Sens et Perrigny, ainsi que d'acteurs locaux en achat/vente de voitures d'occasion. Cependant, peu d'entre eux combinent une offre complète carrosserie + vente de véhicules dans un emplacement stratégique en zone industrielle à fort passage et avec une clientèle mixte (particuliers et professionnels). Cette position pluridisciplinaire représente un avantage concurrentiel significatif et un fort potentiel de croissance pour un repreneur.

## Points forts / faibles

### Points forts

- Local spacieux de 750 m<sup>2</sup> avec hauteurs sous plafond de 10 à 15 m, modulable pour tous types de véhicules et activité.
- Bureaux fonctionnels, cabine de peinture et matériel complet de carrosserie.
- Stockage avant/arrière pour plus de 20 véhicules, idéal pour carrosserie et vente VO.
- Clientèle fidèle et diversifiée : particuliers et professionnels (artisans, entreprises locales).
- Emplacement stratégique : zone industrielle très fréquentée, flux constant de clients.
- Activité rentable dès la première année : CA 150?000?€.

- Double activité : carrosserie + achat/vente de véhicules d'occasion.
- Fort potentiel de développement : création d'un coin mécanique et pneus, extension des services d'entretien et préparation de véhicules.
- Opportunité clé en main.

## Points faibles

- Développement encore possible de la clientèle : première année prometteuse, base solide déjà en place.
- Extension des services : coin mécanique et pneumatiques à créer pour compléter l'offre et augmenter les revenus.
- Marketing et visibilité : présence en ligne et communication locale à renforcer pour attirer encore plus de clients.
- Optimisation de l'atelier : organisation et process à perfectionner pour maximiser le chiffre d'affaires.
- Renforcement de l'équipe : possibilité d'ajouter du personnel pour gérer un volume plus important ou diversifier les prestations.

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **70 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **30 k€ k€**

### Compléments, spécificités

Activité créée en octobre 2024.

Le chiffre d'affaires cumulé entre octobre 2024 et décembre 2025 s'élève à 150 000 €.

Les chiffres 2026 sont indiqués à date.

Les principales charges d'exploitation sont :

- Loyer : 2 060 € / mois.
- Assurance : 320 € / mois.
- Taxe foncière : 4 500 € / an (échelonnement possible).

Le matériel principal (cabine) a été acquis avant le démarrage de l'activité pour un montant de 10 000 €, réglé comptant, sans crédit ni leasing. Amortissement comptable estimé à 2 000 € par an.

Aucune dette bancaire en cours.

Structure financière saine avec fonds propres constitués par les résultats générés depuis la création.

L'activité démontre une rentabilité solide dès la première année complète d'exploitation (2025).

Les prévisionnels 2027 sont établis sur la base de la performance 2025 et de la stabilité de l'activité.

L'atelier d'environ 750 m<sup>2</sup> offre un outil de travail spacieux et fonctionnel, équipé d'une cabine de peinture professionnelle, d'un laboratoire de préparation et du matériel nécessaire à l'exploitation immédiate.

La surface disponible permet d'augmenter le volume de véhicules traités, d'intégrer éventuellement de la mécanique, de développer des partenariats avec des assurances ou des flottes professionnelles, ou encore d'élargir l'activité d'achat/revente avec un stock plus conséquent.

La démarche adoptée jusqu'à présent a été progressive et prudente, avec une mise en place de l'activité et une montée en charge mesurée.

Le potentiel de développement est réel : structuration commerciale plus poussée, communication locale renforcée, référencement digital, partenariats professionnels et optimisation de la rotation des véhicules d'occasion peuvent significativement augmenter le chiffre d'affaires.

Le loyer reste maîtrisé au regard de la surface (2 063 € TTC mensuels), ce qui constitue un levier intéressant pour améliorer la rentabilité.

## **Profil de repreneur recherché**

Personne physique ou morale

## **Complément sur le profil de repreneur recherché**

L'ensemble représente une opportunité pour un professionnel du secteur souhaitant s'implanter avec un outil déjà en place et un fort potentiel d'accélération, ou pour un entrepreneur capable de structurer et développer une activité encore en phase de croissance.