

Garage automobile multi-activitésPostée le **26/03/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SARL**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Vaucluse, Provence-Alpes-Côte d'Azur, France**Résumé général de l'activité**

L'entreprise exploite de multiples leviers de rentabilité autour de la mobilité automobile :

- Atelier Mécanique et Technicité : Entretien multimarques, révisions, diagnostic électronique, pneumatiques et réparations complexes. L'atelier est équipé aux normes du constructeur.
- Pôle Commercial (VN/VO) : Vente de Véhicules Neufs (représentation officielle de deux marques) et parc de Véhicules d'Occasion toutes marques. Vente de solutions de financement associées.
- Magasin et Services : Vente de pièces de rechange (comptoir), accessoires et gestion de véhicules de courtoisie/location.

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'Inpi

A propos de la cession**Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Départ à la retraite**Éléments chiffrés**

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	600	550	600	
Marge brute	300	300	300	
EBE	40	20	20	
Résultat exploitation	15	10	20	
Résultat net	5	10	15	
Nb. de personnes	4	4	4	

Autres chiffres

Fonds propres : 80 k€
Intitule_dettes : 5 k€
Trésorerie nette : 40 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Un emplacement premium : Emplacement directement sur la voie rapide (axe très dynamique Avignon - Carpentras). Visibilité maximale : Profitant d'un flux de passage exceptionnel estimé à plus de 20 000 véhicules par jour. Concurrence saine : Marché local bien réparti avec un principal concurrent, laissant un excellent positionnement sur le secteur.

Concurrence

Le garage bénéficie d'un emplacement stratégique "numéro 1" sur la voie rapide très passante reliant Avignon à Carpentras (plus de 20 000 véhicules par jour). L'agence jouit d'une visibilité optimale en prise directe avec la route, contrairement à son principal concurrent local situé de l'autre côté de l'axe et en retrait. Cet avantage concurrentiel majeur, couplé à la force des panneaux des deux marques, lui assure une excellente captation de la clientèle locale et de passage.

Points forts / faibles

Points forts

Emplacement "Numéro 1" et visibilité exceptionnelle.
Avantage concurrentiel écrasant : Visibilité maximale par rapport au concurrent direct situé en

retrait de l'autre côté de l'axe.

Solidité financière : Affaire très saine, rentable, avec un Chiffre d'Affaires régulier.

Outil de travail clé en main : Locaux bien équipés, aux normes, avec une équipe technique autonome et déjà en place.

Clientèle mixte et fidélisée : Bonne répartition entre les clients particuliers locaux et les professionnels (artisans/entreprises du secteur).

Une équipe technique et commerciale qualifiée, autonome et en place.

Des locaux spacieux de 600 m², avec un showroom, un atelier mécanique de 5 ponts et un parking extérieur de 30 places.

Points faibles

Communication locale et digitale à développer : L'agence vivant principalement de son excellent emplacement et de sa notoriété historique, le développement de la communication digitale (réseaux sociaux, site web) constitue un relais de croissance immédiat et facile à mettre en place pour le repreneur.

Activité commerciale (Ventes Véhicules) sous-exploitée : Le chiffre d'affaires est aujourd'hui fortement porté par l'atelier (mécanique/réparation). La création d'un véritable pôle de vente de Véhicules d'Occasion (VO) avec un vendeur dédié permettrait de booster considérablement le chiffre d'affaires.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **350 k€**

Compléments, spécificités

Locaux : Bail commercial 3/6/9, loyer de 4800 € / mois. Locaux spacieux et aux normes.

Équipe : Équipe de 3 personnes, autonome, qualifiée et régulièrement formée aux standards du constructeur.

Matériel : Outil de travail en excellent état.
Parc de véhicules de prêt inclus.

Potentiel : Possibilité de développer [ex: la vente de véhicules d'occasion, la carrosserie, etc.].

Transition : Le cédant propose un accompagnement de quelques mois pour garantir une transmission optimale (présentation aux clients fidèles et aux partenaires).

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale