

Annonce **V91240**

Négoce de véhicules d'occasion — marque, ERP métier, stock & site logistique (France)

Postée le **19/06/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS

Ancienneté de la société : Plus de 10 ans

Localisation du siège : Paris, Ile-de-France, France

Résumé général de l'activité

Société spécialisée dans l'achat-revente de véhicules d'occasion à prix accessible, implantée en Île-de-France avec un rayonnement national. Modèle à forte rotation de stock (volume élevé, marge unitaire maîtrisée), s'adressant à la fois aux professionnels 60% des ventes (revendeurs, garages) et aux particuliers 40% des ventes.

La cession porte sur un ensemble d'actifs immédiatement exploitables :

- Une marque commerciale connue et son référencement,
 - Un ERP métier propriétaire (gestion des achats, du stock, des ventes et de la logistique),
 - Un stock d'environ 250 véhicules d'occasion,
- les baux des parcs d'exposition / stockage en France,
- Un site logistique équipé en Île-de-France (Le Bourget) avec son matériel,
 - Une clientèle depuis plus de 10 ans.

Outil opérationnel clé en main, repreneur pouvant démarrer immédiatement.

En plus

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

La société travaille à l'export

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Autre

Compléments :

Le dirigeant s'installe à l'étranger et réaffecte ses capitaux vers d'autres activités. La cession vise à transmettre un ensemble opérationnel prêt à l'emploi à un repreneur disposant des moyens d'accompagner la croissance. Accompagnement à la transmission de 1 mois.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	12 400	11 300	11 600	
Marge brute	200	150	150	
EBE	45	-55	85	
Résultat exploitation	-10	-150	100	
Résultat net	5	-250	30	
Nb. de personnes	51	43	40	

Autres chiffres

Fonds propres : 365 k€

Intitule_dettes : 425 k€

Trésorerie nette : -20 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Positionnement sur le segment du VO à prix accessible, sur un modèle volume + rotation rapide. Implantation logistique en Île-de-France, première zone de chalandise de France. Plusieurs centaines à milliers de véhicules traités par an selon les exercices.

Concurrence

Marché du VO français de grande taille — 5,35 millions de transactions en 2024 (+3,1 %) — et très fragmenté entre réseaux constructeurs, grandes plateformes digitales et TPE indépendantes. La combinaison positionnement prix + volume + outil de gestion propriétaire constitue une différenciation face aux indépendants de taille comparable. Pas de concurrent direct sur le même couple positionnement/process.

Points forts / faibles

Points forts

Marque établie et reconnue sur son segment
ERP métier propriétaire (actif rare, difficilement répliquable)
Stock immédiatement exploitable (~250 VO)
Baux et site logistique IDF stratégiques déjà en place
Flux d'approvisionnement et de revente rodés, modèle scalable

Points faibles

Manque de trésorerie persistant afin d'augmenter sa capacité d'achat face aux entreprises d'envergure internationale.
Notoriété et capacité d'achat inférieures aux acteurs d'envergure nationale/internationale
Activité à marge unitaire faible exigeant volume et rigueur de gestion
Forte dépendance à la rotation du stock et au BFR

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **200 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **500 k€ k€**

Compléments, spécificités

Accompagnement assuré : les dirigeants actuels restent impliqués pendant 12 mois aux côtés du repreneur pour garantir une transmission fluide (relation fournisseurs/sourcing, prise en main de l'ERP, exploitation des parcs). La cession est volontairement proposée à un prix d'accès attractif. La priorité du cédant n'est pas la valorisation maximale du fonds, mais le choix d'un repreneur capable de réinjecter des moyens dans l'activité : un apport d'environ 500 k€ dédié au développement du stock est attendu pour accélérer la croissance. Aucune clause de non-concurrence ne sera imposée au cédant.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Acquéreur ayant une connaissance approfondie du secteur de l'automobile et du management serait forcément un critère de choix.