

## Garage automobile - Agent de marque

Postée le **14/01/2026**

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SAS

**Localisation du siège :** Eure, Haute-Normandie, France

#### Résumé général de l'activité

Garage automobile sous enseigne nationale (Agent de marque), idéalement situé dans l'Eure, ville dynamique proche d'une autoroute, au cœur du pôle automobile de la ville.

Emplacement premium offrant une visibilité exceptionnelle et une accessibilité parfaite.

Affaire saine reposant sur 3 piliers complémentaires :

- Commerce VN /VO : Volume constant d'environ 200 véhicules/an. Répartition équilibrée (45% Neuf / 55% Occasion). Stock VO sain (faible niveau de reprise à prévoir).
- Atelier Mécanique : Entretien, réparation, pneumatiques. Outil de travail complet et entretenu.
- Location (LCD/LLD) : Belle activité de location courte et longue durée, génératrice de revenus récurrents et de flux clients.

#### 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 :** Changement d'activité du dirigeant

Eléments chiffrés

| En k€/année           | 2023 | 2024 | 2025  | 2026 |
|-----------------------|------|------|-------|------|
| CA                    |      |      | 1 000 |      |
| Marge brute           |      |      |       |      |
| EBE                   |      |      |       |      |
| Résultat exploitation |      |      |       |      |
| Résultat net          |      |      | -100  |      |
| Nb. de personnes      |      |      | 6     |      |

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Acteur reconnu. Clientèle fidèle.

Concurrence

- Nombreuses marques nationales et internationales. - Garages toutes marques.

Points forts / faibles

Points forts

- équipe commerciale en place.
- équipe de mécanique performante et reconnue.
- potentiel de développement sur la mécanique et la carrosserie.
- Emplacement n°1 - Rentable et structuré.

Points faibles

- Communication.
- Management.

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

### Compléments, spécificités

Le dirigeant actuel ne fait pas de production mécanique.

Potentiel de croissance identifié : Création d'un département Carrosserie (actuellement sous-traité) pour capter plus de marge.

Emplacement stratégique : Installations aux normes sur un terrain de 5000 m².

Immobilier : Locaux d'activité d'une surface de 720 m² comprenant showroom vitré et atelier. Loyer annuel : 67 200 € HT HC (Bail commercial 3/6/9).

Équipe autonome et performante (6 p.) : Structure commerciale rare pour cette taille (3 vendeurs, 1 administratif) appuyée par 2 techniciens qualifiés.

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

### Complément sur le profil de repreneur recherché

Cible idéale pour un professionnel de l'automobile souhaitant une affaire 'clé en main' avec une force de vente déjà en place. Un fort développement peut se faire sur la partie mécanique en s'adossant à une grande marque de pièces mécaniques.