

## Groupe de centres de vitrage automobile

Postée le **16/03/2026**

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SAS

**Ancienneté de la société :** Entre 5 et 10 ans

**Localisation du siège :** Tarn et Garonne, Midi-Pyrénées, France

#### Résumé général de l'activité

Réseau de centres spécialisés en remplacement et réparation de vitrage automobile, sous franchise nationale.

Activité B2C et B2B.

De 5 à 10 implantations.

- Si vente 5 centres, les villes sont Brive / Limoges / Cahors / Auch / Carcassonne.

- Si c'est pour les 10 implantations, il faut rajouter Montauban nord / Montauban sud / Colomiers / Tarbes / Agen.

#### A propos de la cession

**Type de cession envisagée :** Majoritaire

**Raison principale de la cession :** Autre

**Compléments :** Projet d'investissement à l'étranger, changement de stratégie personnelle.

### Éléments chiffrés

| En k€/année | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|-------------|------|------|------|------|
|-------------|------|------|------|------|

|                       |  |  |       |       |
|-----------------------|--|--|-------|-------|
| CA                    |  |  | 6 700 | 6 050 |
| Marge brute           |  |  |       |       |
| EBE                   |  |  | 0     |       |
| Résultat exploitation |  |  | 0     |       |
| Résultat net          |  |  | 0     |       |
| Nb. de personnes      |  |  | 50    | 40    |

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Les centres concernés sont bien positionnés localement, avec une image professionnelle, des outils digitaux modernes. Le positionnement repose sur la qualité de service, la rapidité d'intervention et la proximité client, tant B2C que B2B (flottes, pros, courtiers).

### Concurrence

Présence des grands réseaux. Cependant, les implantations de ce groupe bénéficient d'un bon maillage géographique et d'une notoriété croissante de l'enseigne au niveau national.

## Points forts / faibles

### Points forts

Activité rentable, forte génération de trésorerie.

Intégration dans une franchise nationale en croissance.

Centres modernes, bien équipés, équipes opérationnelles.

Contrats avec compagnies d'assurances et clientèle fidèle.

Reprise par lots (5 ou 10 centres).

### Points faibles

Dépendance partielle au réseau franchiseur pour la notoriété.

## Complément d'information

## Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **2 500 k€**

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

## Profil de repreneur recherché

Personne physique

## Complément sur le profil de repreneur recherché

Nécessite une organisation managériale solide (multi-sites).

Reprise plus adaptée à un profil investisseur ou structuré (multi-centres).