

Magasin et atelier de vélos cargos et électriques

Annonce V91969 mise à jour le 05/08/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Gironde

Résumé général de l'activité

Société d'exploitation d'un magasin et atelier spécialisé dans le vélo cargo et le vélo à assistance électrique (VAE) haut de gamme, idéalement implanté au cœur de Bordeaux.

Positionnement premium « alternative à la voiture » (familles, actifs urbains).

Marque installée depuis 2023, forte réputation en ligne (5/5), plus de 600 vélos livrés et environ 25 marques partenaires.

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	40 k€
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	1 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		450	500	
Marge brute		90	100	
EBE		50	20	
Rés. Exp.		50	1	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Rés. Net		35	1	
Salariés		2	3	

Indications concernant les éléments chiffrés

Performance :

- CA 2025 : ? 505 k€ (12 mois), en croissance et à contre-courant d'un marché national du neuf en recul.
- Marges brutes en progression (? 19 % - 22 %).
- Structure financière saine : Endettement financier quasi nul.
- Mix vente + services, avec un atelier / sav à fort potentiel de développement.

Lecture des comptes - une année de transition :

L'exercice 2025 intègre deux éléments non structurels :

1- Le départ d'un associé en septembre 2025 (frais juridiques exceptionnels + rachat de ses parts - opération de haut de bilan, sans effet sur l'exploitation).

2- La constitution d'une équipe salariée, désormais en année pleine. Retraité de ces éléments, l'EBE ressort autour de 27-30 k€. À titre de repère, l'exercice précédent affichait un EBE proche de 10 % du CA. Le prix demandé représente ? 19 % du CA et un multiple d'EBE normalisé cohérent avec le commerce de détail.

Comptes et dossier de présentation détaillé communiqués sous engagement de confidentialité.

N-1 (2024) : Premier exercice d'une durée de 20 mois :

- EBE : 48 k€ - 18,7 k€. Sur 12 mois comparables, c'est 29 k€ - 18,7 k€. La baisse s'explique par les salaires (constitution de l'équipe) + les frais exceptionnels du départ d'associé.
- Trésorerie : 54 k€ -1 €. C'est le rachat des parts + la reconstitution du stock + l'apurement des dettes fournisseurs /fiscales.

Leviers de développement :

- Montée en puissance de l'atelier / sav.
- Offre b2b « vélo de fonction » auprès des entreprises.
- Captation de la clientèle d'enseignes locales en difficulté ; extension de gamme.

Modalités :

- Cession de fonds de commerce : 95 000 € (cession de titres envisageable).
- Stock marchandises repris en sus, valorisé à l'inventaire (? 40 k€).
- Bail commercial en cours, loyer modéré.
- Accompagnement du repreneur pendant une période de transition.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

- Enseigne premium spécialisée dans le vélo cargo et le vélo à assistance électrique haut de gamme, implantée au cœur de Bordeaux.

- L'entreprise s'adresse aux familles et aux actifs urbains autour d'une promesse claire : Remplacer la voiture par le vélo.

- Le positionnement est volontairement différenciant : Expertise, conseil, marques sélectives (~12 partenaires) et atelier intégré, à l'écart du vélo généraliste et de la guerre des prix. Il s'inscrit dans une tendance de fond durable (mobilités douces, report modal, soutien des politiques publiques et des aides locales à l'achat), sur les deux segments les plus porteurs du marché : le cargo (panier élevé) et l'entretien / réparation.

Concurrence

- Le marché bordelais compte des acteurs variés : enseignes nationales et généralistes, grandes surfaces de sport et ateliers de quartier.
- La concurrence sur le vélo neuf s'est intensifiée dans un marché national en recul, qui entraîne une phase de consolidation

(fermetures d'enseignes).

- Le positionnement premium + cargo + atelier limite l'exposition directe à cette concurrence par les prix : l'entreprise joue sur l'expertise, la relation client et le service, non sur le volume.
- Les principales barrières à l'entrée : savoir-faire technique, référencement auprès des marques et réputation installée, protègent l'affaire et la recomposition du marché constitue une opportunité de captation de la clientèle des enseignes en difficulté.

Points forts

- Marque premium installée et forte réputation (note 5/5, 600+ vélos livrés depuis 2023).
- Emplacement de centre-ville à forte visibilité, loyer modéré.
- Réseau d'environ 15 marques partenaires et équipe formée en place.
- Structure financière saine : endettement financier nul.
- Croissance à contre-courant du marché et marges brutes en progression (? 19 % - 22 %).
- Double activité de vente + atelier, avec un atelier / SAV à fort potentiel (segment de marché en croissance).
- Base de clientèle qualifiée et fidèle.

Points faibles

- Rentabilité 2025 dégradée par une année de transition (départ d'associé + montée en charge de l'équipe) - EBE à normaliser autour de 27-30 k€.
- Chiffre d'affaires très orienté négoce ; l'atelier, encore sous-exploité, est le principal levier de développement.
- Sensibilité du segment « vélo neuf » à la conjoncture (fin des aides nationales, normalisation post-Covid).

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Prix de cession	95 k€

L'immobilier n'est pas compris dans la cession.

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	40 k€

Complément

Profil repreneur :

- Professionnel du cycle, technicien-réparateur souhaitant s'installer, commerçant spécialisé, ou porteur de projet / investisseur sensible aux mobilités douces, disposant d'un apport et d'un potentiel de développement commercial.

Le repreneur idéal est un exploitant impliqué.

- Cette affaire repose sur la relation client, le conseil et l'expertise et dépend aujourd'hui de son dirigeant : elle se transmet à quelqu'un qui reprendra ce rôle sur le terrain, non à un investisseur passif.

Plusieurs profils correspondent :

- Professionnel du cycle ou technicien-réparateur souhaitant s'installer à son compte (cœur de cible) ;
- Commerçant ou manager en reconversion, doté d'une fibre commerciale et du goût du terrain, capable de s'entourer d'un mécanicien ;
- Acteur du secteur (magasin, enseigne, distributeur) cherchant à s'implanter à Bordeaux ou à ajouter un point de vente premium ;
- Porteur de projet / investisseur-exploitant sensible aux mobilités douces.