

LE GUIDE DU REPRENEUR D'ENTREPRISE

+ 30 OPPORTUNITÉS D'ENTREPRISES À REPRENDRE





Le Club des Repreneurs est une communauté dynamique dédiée aux individus et professionnels intéressés par la reprise d'entreprises. Ce club offre un environnement unique pour ceux qui cherchent à acquérir une entreprise existante, fournissant des ressources, des conseils, et un réseau de soutien inégalé.

Parmi ses principaux avantages, le Club propose un accès privilégié à des informations de qualité sur des entreprises disponibles à la vente, souvent avant qu'elles ne soient rendues publiques. Les membres bénéficient d'une expertise professionnelle en matière de négociation, d'évaluation d'entreprises, et de due diligence, essentielle pour faire des choix éclairés et minimiser les risques.

Le réseau étendu du Club facilite les rencontres avec des vendeurs potentiels, des experts en transmission d'entreprise, et d'autres repreneurs, créant des opportunités de partage d'expériences et de collaboration. Les membres ont également accès à des formations et des ateliers spécialisés, renforçant leurs compétences et leurs connaissances en matière de reprise d'entreprise.

En somme, le Club des Repreneurs est la plateforme idéale pour quiconque envisage de reprendre une entreprise, offrant les outils, le savoir, et le réseau nécessaires pour réussir dans cette entreprise ambitieuse et enrichissante.



INTRODUCTION

Bienvenue dans ce petit Guide du Repreneur, une ressource essentielle destinée à vous guider à travers le passionnant parcours de la reprise d'entreprise. Ce guide est conçu spécialement pour vous, que vous soyez un entrepreneur chevronné ou un aspirant repreneur, en quête d'opportunités pour étendre votre horizon professionnel et réaliser votre rêve entrepreneurial.

La reprise d'entreprise est un chemin unique, rempli de défis, d'opportunités, et de décisions stratégiques. Que votre objectif soit de donner un nouvel élan à une entreprise existante, de capitaliser sur des opportunités inexplorées, ou de mettre en œuvre une vision entrepreneuriale, ce guide est là pour vous fournir les outils, les connaissances et les insights nécessaires pour naviguer dans le processus de reprise avec confiance et efficacité.

Dans ce guide, vous découvrirez des méthodes éprouvées pour identifier des entreprises potentielles à reprendre, des stratégies pour évaluer leur viabilité et leur potentiel, ainsi que des conseils pratiques pour négocier et finaliser votre acquisition. Nous aborderons également des aspects cruciaux tels que la due diligence, le financement de l'acquisition, et la transition post-acquisition pour assurer une intégration réussie et durable.

La reprise d'entreprise n'est pas seulement une transaction commerciale, c'est une aventure qui peut transformer votre carrière et votre vie. Ce guide est votre compagnon dans cette aventure, vous offrant des perspectives précieuses, des études de cas inspirantes, et un accompagnement pas à pas pour vous aider à réaliser vos ambitions entrepreneuriales.

Préparez-vous à embarquer dans un voyage transformateur, à explorer des opportunités incroyables, et à façonner l'avenir de votre entreprise reprise. Bienvenue dans le monde dynamique et gratifiant de la reprise d'entreprise!



L'approche directe en tant que méthode de sourcing pour la reprise d'entreprises, privilégiée par le Club des Repreneurs, offre plusieurs avantages significatifs.

Cette méthode, qui implique une démarche proactive de la part du repreneur pour identifier et contacter directement les propriétaires d'entreprises potentiellement intéressées par la vente, se distingue par son efficacité et sa personnalisation.

Tout d'abord, l'approche directe permet une sélection plus ciblée des entreprises. Contrairement aux méthodes plus passives, comme attendre les annonces de vente d'entreprises, l'approche directe donne au repreneur le contrôle total du processus de sourcing. Les membres du Club des Repreneurs peuvent ainsi affiner leurs critères de recherche en fonction de leurs compétences, intérêts, et objectifs stratégiques. Cela leur permet de se concentrer sur des entreprises qui non seulement correspondent à leurs critères, mais offrent également les meilleures opportunités en termes de potentiel de croissance et de rentabilité.

Un autre avantage de l'approche directe est la réduction de la concurrence. En contactant directement les propriétaires d'entreprises avant



qu'ils ne mettent officiellement leur entreprise sur le marché, les repreneurs ont la possibilité de négocier dans un environnement moins concurrentiel. Cette situation peut conduire à des conditions d'achat plus favorables et à une plus grande marge de manœuvre dans les négociations. De plus, cela peut permettre d'éviter les enchères, souvent présentes dans les processus de vente publique, qui peuvent faire monter les prix au-delà de la valeur réelle de l'entreprise.

La personnalisation et l'établissement de relations sont également des aspects clés de l'approche directe. En établissant un contact direct avec les propriétaires, les repreneurs ont l'occasion de créer une relation de confiance et de compréhension mutuelle. Cela peut être particulièrement important dans les cas où le propriétaire actuel est soucieux de l'avenir de son entreprise et de ses employés. Une relation bien établie peut faciliter la transition post-acquisition et assurer une meilleure continuité des opérations et de la culture d'entreprise.

L'approche directe permet également une meilleure évaluation des opportunités. En interagissant directement avec les propriétaires et en visitant les locaux de l'entreprise, les repreneurs peuvent obtenir des informations de première main sur l'état de l'entreprise, sa culture, ses employés, et ses processus opérationnels. Cette immersion dans l'environnement de l'entreprise offre une perspective bien plus riche et plus précise que les seuls documents financiers ou les descriptions fournies dans les annonces de vente.

De plus, l'approche directe est bénéfique en termes de confidentialité. Dans de nombreux cas, les propriétaires d'entreprises peuvent ne pas vouloir rendre publique leur intention de vendre pour éviter l'inquiétude des employés, des clients, ou des fournisseurs. En abordant directement les propriétaires, les repreneurs respectent cette confidentialité, ce qui peut renforcer la confiance et ouvrir la voie à des négociations plus franches et ouvertes.



Enfin, l'approche directe, en tant que méthode de sourcing, encourage les repreneurs à développer des compétences essentielles telles que la négociation, la communication, et l'analyse stratégique. Ces compétences sont cruciales pour le succès à long terme d'une reprise d'entreprise. En pratiquant l'approche directe, les membres du Club des Repreneurs affinent ces compétences, les préparant à mieux gérer les complexités et les défis inhérents au processus de reprise d'entreprise.

En conclusion, l'approche directe comme méthode de sourcing pour la reprise d'entreprises présente de nombreux avantages, notamment en termes de ciblage, de réduction de la concurrence, de personnalisation, d'évaluation, de confidentialité, et de développement de compétences. Pour les membres du Club des Repreneurs, cette méthode représente une stratégie puissante pour identifier et acquérir des entreprises alignées avec leurs aspirations et objectifs professionnels.

Pour plus d'information, prenez un RDV téléphonique maintenant.

Cliquez sur le calendrier ci-dessous pour en fixer la date et l'heure.



LE CLUB DES REPRENEURS
ET DE LA TRANSMISSION
leclubdesrepreneurs.com



Louis MENARD

Contact avec le Club des Repreneurs

🕒 30 min

📞 Appel téléphonique

Bonjour,
Nous vous proposons un premier rendez-vous

[Paramètres des cookies](#) [Signaler un abus](#)

Sélectionnez la date et l'heure

Allez dans le calendrier

< janvier 2024 >

LUN.	MAR.	MER.	JEU.	VEN.	SAM.	DIM.
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

Fuseau horaire

🌐 Heure d'Europe centrale (12:00) ▼

🔧 Dépannage ⓘ



La stratégie proactive et ciblée pour identifier et acquérir des entreprises.

Cette méthode implique que le Club des Repreneurs identifie et contacte directement les propriétaires d'entreprises susceptibles d'être intéressés par une vente.

Pour le Club des Repreneurs, il est essentiel d'intégrer les principales étapes du processus de sourcing tout en soulignant les avantages de cette approche.

1. Préparation et Planification : La première étape dans l'approche directe est la préparation. Cela implique de définir des critères clairs pour l'entreprise cible, notamment la taille, le secteur, la localisation, et le potentiel de croissance. Pour les membres du Club des Repreneurs, cette étape est cruciale car elle oriente l'ensemble du processus de sourcing. Il est important d'être réaliste concernant les objectifs et les ressources disponibles, y compris le financement, l'expertise, et le temps.

2. Recherche et Identification des Cibles : Une fois les critères définis, la recherche d'entreprises correspondantes commence. Cette recherche peut impliquer l'utilisation de bases de données commerciales, le réseautage avec des professionnels du secteur, la participation à des événements industriels, et l'étude des tendances du marché. L'objectif est d'identifier un ensemble d'entre-



prises qui répondent aux critères définis. Pour les membres du Club des Repreneurs, l'échange d'informations au sein du club peut s'avérer particulièrement précieux durant cette phase.

3. Approche Initiale : L'étape suivante consiste à contacter les propriétaires d'entreprises identifiées. Cette approche doit être réalisée de manière professionnelle et respectueuse. Les repreneurs doivent se préparer à présenter brièvement leurs intentions tout en mettant l'accent sur la confidentialité et le respect des intérêts du propriétaire. Il est souvent judicieux de préparer un script ou des points clés pour ces premiers contacts.

4. Évaluation Préliminaire de l'Entreprise : Après le premier contact, si le propriétaire manifeste de l'intérêt, une évaluation préliminaire de l'entreprise est nécessaire. Cela implique l'analyse des informations financières, l'évaluation du modèle commercial, et la compréhension de la structure organisationnelle. Il est également important d'évaluer le potentiel de synergie ou de complémentarité avec les activités existantes du repreneur.

5. Négociation et Lettre d'Intention : Si l'évaluation préliminaire est positive, l'étape suivante consiste à entamer des négociations. Cela peut impliquer plusieurs rencontres et discussions pour comprendre les attentes du vendeur et convenir d'un prix d'achat potentiel. Une fois qu'un accord de base est atteint, une lettre d'intention (LOI) est souvent rédigée, définissant les termes généraux de l'acquisition.

6. Due Diligence Approfondie : Avec la LOI en place, une due diligence approfondie commence. Cette étape est cruciale et implique une analyse détaillée de tous les aspects de l'entreprise, y compris les finances, les opérations, les ressources humaines, les clients, les fournisseurs, et les aspects légaux. C'est une phase où l'expertise et les ressources du Club des Repreneurs peuvent être particulièrement utiles.

7. Finalisation de l'Acquisition : Si la due diligence confirme l'attrait de l'entreprise et que toutes les parties sont d'accord, l'étape suivante est la finalisation de l'acquisition. Cela inclut la rédaction et la signature des accords définitifs, la planification de la transition, et, le cas échéant, l'obtention du financement nécessaire pour l'achat.



8. Transition et Intégration : Après l'acquisition, une période de transition commence. Cette étape implique l'intégration de l'entreprise dans les opérations du repreneur, l'alignement des processus, et, le cas échéant, la consolidation des équipes. Une gestion efficace de cette phase est essentielle pour réaliser les synergies et le potentiel de croissance envisagés.

Avantages de l'Approche Directe : L'un des principaux avantages de l'approche directe est le contrôle et la personnalisation qu'elle offre. Les repreneurs peuvent cibler spécifiquement les entreprises qui correspondent à leurs critères, évitant ainsi le temps et les ressources dépensés sur des opportunités moins appropriées. De plus, en contactant directement les propriétaires, les repreneurs peuvent souvent négocier dans un environnement moins concurrentiel, ce qui peut conduire à des conditions d'achat plus favorables.

Un autre avantage est la possibilité de construire des relations directes avec les propriétaires d'entreprise. Cette approche personnelle peut faciliter la compréhension mutuelle et la confiance, des éléments clés pour une transition réussie. De plus, l'approche directe permet une évaluation plus approfondie de l'entreprise, car les repreneurs peuvent obtenir des informations de première main sur son fonctionnement, sa culture et ses défis.

En conclusion, l'approche directe dans le sourcing d'entreprises à reprendre offre aux membres du Club des Repreneurs une méthode proactive et ciblée pour identifier et acquérir des entreprises. En suivant les étapes décrites, les repreneurs peuvent maximiser leurs chances de trouver des entreprises alignées avec leurs objectifs tout en minimisant les risques et les incertitudes. Cette approche, renforcée par le soutien et les ressources du club, est un atout précieux dans le parcours complexe et gratifiant de la reprise d'entreprise.



Le Club des Repreneurs, avec son centre d'appel spécialisé en sourcing d'entreprises à vendre, offre un service innovant et essentiel à ses membres.

Ce centre d'appel constitue un outil puissant pour accélérer et optimiser le processus de recherche d'entreprises potentielles à acquérir. Voici en détail les avantages de ce service pour les adhérents du Club.

1. **Gain de Temps et Efficacité** : L'un des principaux avantages du centre d'appel est le gain de temps considérable qu'il offre. Le processus de recherche et d'identification d'entreprises peut être extrêmement chronophage, notamment dans les premières phases de sourcing. Le centre d'appel prend en charge cette tâche, libérant ainsi les membres du Club pour qu'ils se concentrent sur d'autres aspects importants de la reprise d'entreprise, comme la planification stratégique, l'évaluation financière et la préparation des négociations.

2. **Accès à un Large Réseau et à des Informations de Qualité** : Le centre d'appel dispose d'un accès privilégié à un vaste réseau d'entreprises et de professionnels du marché. Cela inclut des bases de données exclusives, des contacts dans divers secteurs et régions, et des informations actualisées sur les entreprises potentiellement disponibles à la vente. Ces ressources permettent aux membres du Club de repérer des opportunités qui pourraient autrement leur échapper.



3. Approche Personnalisée et Ciblée : Le service est personnalisé en fonction des besoins et des critères spécifiques de chaque membre. Les opérateurs du centre d'appel travaillent étroitement avec les adhérents pour comprendre leurs objectifs, leurs préférences sectorielles, et leur capacité d'investissement. Cela assure que les entreprises identifiées correspondent étroitement aux exigences et aux aspirations de chaque repreneur.

4. Professionnalisme et Discrétion : Les opérateurs du centre d'appel sont des professionnels formés à la communication efficace et discrète, un aspect crucial dans le domaine sensible du sourcing d'entreprises. Ils savent comment aborder les propriétaires d'entreprises de manière respectueuse et confidentielle, ce qui est essentiel pour maintenir la confiance et l'intégrité tout au long du processus de reprise.

5. Suivi Régulier et Reporting : Les membres bénéficient d'un suivi régulier et de rapports détaillés sur l'avancement du sourcing. Ce suivi inclut des informations sur les contacts établis, les réponses obtenues, et les perspectives potentielles. Cette transparence assure que les membres sont constamment informés et peuvent prendre des décisions éclairées tout au long du processus.

6. Réduction des Coûts et des Risques : L'utilisation d'un centre d'appel spécialisé peut également réduire les coûts associés au sourcing d'entreprises. En optimisant le processus de recherche et en évitant les démarches infructueuses, les membres économisent des ressources financières et réduisent les risques associés à la recherche d'opportunités d'affaires.

7. Avantage Compétitif : En ayant accès à un service spécialisé qui leur fournit des informations de qualité et des opportunités ciblées, les membres du Club obtiennent un avantage compétitif significatif. Cela leur permet d'être parmi les premiers à identifier et à évaluer des entreprises à vendre, leur donnant ainsi une longueur d'avance sur les autres repreneurs opérant de manière indépendante.

En conclusion, le centre d'appel spécialisé en sourcing d'entreprises à vendre du Club des Repreneurs est un atout précieux pour ses membres. Il offre un gain de temps considérable, un accès à un réseau



étendu et à des informations de qualité, une approche personnalisée, ainsi qu'un professionnalisme et une discrétion essentiels. Ce service renforce la capacité des membres à trouver des opportunités d'acquisition alignées avec leurs objectifs, tout en réduisant les coûts et les risques associés au processus de recherche. Cela représente un avantage compétitif majeur dans le parcours exigeant et souvent complexe de la reprise d'entreprise.





TOUTE DERNIÈRE SELECTION D'ENTREPRISES à REPRENDRE

Société Spécialisée dans les Solutions Collaboratives pour le BTP

Présentation de l'Entreprise : Cette entreprise, établie dans le secteur du bâtiment et de la construction, offre une plateforme collaborative unique destinée à faciliter les échanges entre les différents acteurs du projet (architectes, bureaux d'études, maîtrises d'ouvrage, entreprises). La plateforme permet de gérer efficacement des documents, des visas, des indices, et d'autres aspects critiques dans la gestion de projets de construction.

[Lire plus »](#)



Opportunité d'Acquisition Unique : Groupe Leader dans le Secteur des Installations et Services

Présentation de l'Entreprise : Fondée en 1977, cette entreprise se distingue par son expertise et son savoir-faire dans le domaine des installations, de la rénovation et du dépannage. Avec une histoire de plus de quatre décennies, nous avons développé une solide réputation basée sur la qualité, la rapidité et l'efficacité de nos services.

[Lire plus »](#)



À Vendre : Une Institution de Formation Linguistique de Premier Plan

Présentation de l'Entreprise : Depuis plus de 25 ans, l'Univers des Langues se distingue dans le domaine de la formation linguistique, offrant des services sur-mesure aussi bien aux entreprises qu'aux particuliers et étudiants. Nous sommes reconnus pour nos méthodes pédagogiques innovantes et notre approche centrée sur l'humain, garantissant des formations adaptées aux besoins spécifiques de chaque stagiaire.

[Lire plus »](#)



Vente d'un Club de Sport Prestigieux en Franchise - Cœur de la Vendée Touristique

Vente d'un Club de Sport Prestigieux en Franchise - Cœur de la Vendée Touristique

[Lire plus »](#)





Groupe industriel leader sur son marché

Nous avons l'honneur de présenter une opportunité unique d'acquisition d'un groupe industriel de premier plan pour les marchés aéronautique, spatial et défense. Ce groupe, établi en France, bénéficie d'une réputation solide auprès de partenaires de renom tels que AIRBUS et SAFRAN.

[Lire plus »](#)



Entreprise spécialisée dans les stores en bois

Forte d'une solide réputation dans le secteur des stores en bois, cette société est reconnue pour la qualité exceptionnelle de ses produits, associée à un service client incomparable.

[Lire plus »](#)



Annnonce de vente de la société de lavage et nettoyage automobile

Annnonce de vente de la société de lavage et nettoyage automobile :

[Lire plus »](#)



Annonce de vente de la société et de la marque Chronoclip

Nous sommes ravis de vous présenter une opportunité exceptionnelle de reprise d'entreprise. La société Chronoclip, une société de production vidéo établie depuis 2005, est actuellement disponible à l'acquisition. Cette coquille représente bien plus qu'un simple nom de marque, elle offre un potentiel de développement rapide dans le secteur de la production de contenus, dans n'importe quelle région.

[Lire plus »](#)



Annonce de Vente d'une Entreprise Spécialisée en Logiciels de Formation RH

Mise en vente d'une entreprise de renom dans le domaine des solutions logicielles dédiées à la formation RH. Ces outils, conçus spécifiquement pour les gestionnaires d'organismes de formation et les responsables de formation en entreprise, se distinguent par leur simplicité d'utilisation et leur grande efficacité.

[Lire plus »](#)



Annonce de Vente : Spécialiste en Conception et Assemblage d'Équipements de Contrôle des Processus Industriels

Nous avons le plaisir de vous présenter une opportunité exceptionnelle de reprise d'une entreprise leader dans son domaine, située en France. Cette entreprise se distingue par sa maîtrise approfondie des domaines suivants :

[Lire plus »](#)



Optimisez votre rémunération de dirigeant au sein de votre (vos) entreprise(s) pour une gestion de patrimoine éclairée et prospère

"Optimisez votre rémunération de dirigeant au sein de votre (vos) entreprise(s) pour une gestion de patrimoine éclairée et prospère" En tant que dirigeant d'une entreprise prospère, vous avez réussi à bâtir un patrimoine solide grâce à votre dévouement et à votre vision stratégique. Cependant, le chemin vers une gestion de patrimoine éclairée comporte souvent de nombreuses interrogations. C'est pourquoi chez LC Investissements, sommes là pour vous accompagner avec une approche unique en étudiant votre statut de dirigeant d'entreprise et en vous proposant des schémas de rémunération optimale adaptés à vos besoins.

[Lire plus »](#)





À vendre : un Atelier d'Art Automobile dédié aux véhicules de loisirs et d'aventure unique en France

À vendre : un Atelier d'Art Automobile dédié aux véhicules de loisirs et d'aventure unique en France

[Lire plus »](#)



À VENDRE - Librairie en pleine expansion sur une île renommée de Bretagne

À VENDRE - Librairie en pleine expansion sur une île renommée de Bretagne

[Lire plus »](#)



À VENDRE - Entreprise leader dans le domaine des claviers lavables - Fabrication française

À VENDRE - Entreprise leader dans le domaine des claviers lavables - Fabrication française

[Lire plus »](#)



ANNONCE DE VENTE : ENTREPRISE SPÉCIALISTE DE LA SANTÉ À DOMICILE

ANNONCE DE VENTE : ENTREPRISE SPÉCIALISTE DE LA SANTÉ À DOMICILE

[Lire plus »](#)



Concept Unique "Rayonne" Pour le Bien-être des Femmes à Différentes Étapes de Leur Vie

Concept Unique "Rayonne" Pour le Bien-être des Femmes à Différentes Étapes de Leur Vie

[Lire plus »](#)



Société Française de Fabrication et de Commercialisation de Vélos Électriques.

Société Française de Fabrication et de Commercialisation de Vélos Électriques.

[Lire plus »](#)



Société Spécialisée dans les Réunions de Consommateurs

Société Spécialisée dans les Réunions de Consommateurs Il est temps pour une opportunité d'investissement exceptionnelle qui s'adresse à ceux qui souhaitent se lancer dans un secteur passionnant et en constante évolution. Nous proposons à la vente une société réputée pour organiser des groupes de discussion pour le compte de marques de premier plan. Cette entreprise unique en son genre est spécialisée dans l'organisation de réunions conviviales de 8 à 10 personnes invitées à discuter et à échanger de manière informelle sur une variété de produits. Qu'il s'agisse de produits de consommation courante ou de haute technologie, de concepts novateurs ou de campagnes publicitaires, cette entreprise permet aux consommateurs d'avoir leur mot à dire. Son rôle consiste à faciliter les discussions, à confronter les goûts et les opinions, et à recueillir des informations précieuses pour les entreprises clientes. Ces réunions de consommateurs n'ont aucun caractère commercial : elles ont pour seul et unique but de donner la parole aux participants. En leur permettant de partager leurs idées, cette entreprise joue un rôle crucial dans le processus de recherche et de développement des entreprises, aidant à façonner les produits et les services de demain. Cette entreprise a déjà construit une solide réputation et une clientèle fidèle grâce à son professionnalisme, son intégrité et la qualité de ses services. Le potentiel de croissance est considérable, et avec la bonne stratégie, le nouveau propriétaire peut l'amener à de nouveaux sommets. La vente inclut l'intégralité de l'entreprise ainsi que son portefeuille de clients. Les actuels propriétaires sont disposés à assurer une transition en douceur pour garantir le succès continu de l'entreprise. Si vous êtes intéressé par cette opportunité unique, n'hésitez pas à nous contacter pour plus d'informations et pour entamer les discussions. Réalisant un CA HT moyen de 800.755 €, cette affaire est à céder pour 370.000 euros honoraires inclus - Honoraires à la charge de l'acquéreur : 5 % - Le Club des Repreneurs - Annonce N° 1835 - Photo non contractuelle

[Lire plus »](#)





Le Club de la Transmission : la presse en parle

<https://officieldelafranchise.fr/louis-menard-un-club-pour-transmettre-sinon-acquerir-des-entreprises-et-des-fonds-de-commerce>

[Lire plus »](#)



Entreprise spécialisée dans la conception, la fabrication et l'installation de vérandas et d'extensions

Entreprise spécialisée dans la conception, la fabrication et l'installation de vérandas et d'extensions en Bretagne depuis plus de 30 ans, cette société est à vendre.

[Lire plus »](#)



Société paysagiste, spécialisée dans la conception et la création de parcs

Nous sommes ravis de vous présenter cette société paysagiste, spécialisée dans la conception et la création de parcs, terrasses et jardins dans l'ensemble de la région toulousaine.

[Lire plus »](#)



Annonce de vente de société : Expert du vote électronique

Annonce de vente de société : Expert du vote électronique

[Lire plus »](#)



Grossiste en éclairages d'intérieur et extérieur - Société à vendre

Profitez de cette opportunité unique d'acquérir une entreprise prospère spécialisée dans la distribution d'éclairages d'intérieur et extérieur.

[Lire plus »](#)



Entreprise de vente d'accessoires et de matériels pour activités sportives pratiquées dans les piscines

Entreprise de vente d'accessoires et de matériels pour activités sportives pratiquées dans les piscines.

[Lire plus »](#)



Fournisseur et installateur de porte et portail de Garage en Finistère.

Fournisseur et installateur de porte et portail de Garage en Finistère.

[Lire plus »](#)



Entreprise de location de matériels de bâtiment à reprendre.

Entreprise de location de matériels de bâtiment à reprendre. Vous souhaitez acquérir une entreprise de location de matériels de bâtiment ? Découvrez cette opportunité unique sur le web ! Une société spécialisée dans la location de matériels de construction est à vendre. Elle est bien établie et opère depuis de nombreuses années dans la région de Grenoble. Avec une large gamme de matériels à louer et un personnel qualifié, cette entreprise est prête à prendre votre projet à un niveau supérieur. Offrez-vous l'occasion de devenir le prochain propriétaire d'une entreprise de location de matériels de bâtiment. Profitez de cette offre exceptionnelle et devenez le chef d'entreprise de votre propre entreprise de location de matériels de bâtiment ! Cette affaire est à céder pour 53.000 euros honoraires inclus - Honoraires à la charge de l'acquéreur : 6 % - Le Club des Repreneurs - Annonce N° 1812 - Photo non contractuelle

[Lire plus »](#)







**LE CLUB
DES
REPRENEURS**

TRANSMISSION COMMERCE & PME

Comment vendre votre entreprise rapidement et au bon prix ?

Etudions votre affaire ensemble pour la vendre au mieux.

**LE CLUB DES REPRENEURS vous propose son expérience pour la
vente de votre entreprise. Cliquez ici pour en savoir plus !**



Agence immobilière dans le Var à vendre

Cette jeune agence immobilière, établie depuis plusieurs années dans le Var, avec une réputation solide et un portefeuille de nouveaux clients fidèles, est à vendre.

[Lire plus »](#)



Activité de niche dans l'organisation de voyages à reprendre

L'activité en question est spécialisée dans l'organisation de séjours sur mesure en Afrique, en utilisant 14 sites web Wordpress bien référencés pour promouvoir ses offres. Elle collabore avec des agences locales pour proposer des voyages au Kenya, en Tanzanie, à Zanzibar et dans d'autres destinations. Le chiffre d'affaires (hors période de crise COVID) se situe entre 330 000 et 350 000 euros.

[Lire plus »](#)



Magasin de vêtements femme à céder à Vendôme

Ce magasin de vêtements pour femme, situé à Vendôme, est à vendre. Ce magasin bien établi possède une réputation solide auprès des clients locaux et offre une sélection élégante et tendance de vêtements, accessoires et chaussures pour femme.

[Lire plus »](#)



Opportunité exceptionnelle : vente de magasin de salons en Nouvelle-Aquitaine

Vous cherchez à acquérir une entreprise en pleine croissance dans le secteur de la vente de canapés et fauteuils en Nouvelle-Aquitaine ?

[Lire plus »](#)



Cession PME - Import et fabrication d'éclairages d'intérieur et extérieur.

Import et fabrication d'éclairages d'intérieur et extérieur sous marques nationales. Dans le cadre d'une restructuration, cette entreprise qui réalise un CA HT moyen de plus de 1.600 K€ cherche un partenaire pour continuer son développement. Disposant de plusieurs marques reconnues, d'un stock de marchandises importants, et d'un fichier de distributeurs actifs, cette société est une opportunité à saisir. Le prix de cession de 100% des parts a été fixé à 499.000 euros honoraires inclus - Honoraires à la charge de l'acquéreur : 2 % - Le Club des Repreneurs - Annonce N° 1801 - Photo non contractuelle

[Lire plus »](#)



Import et Fabrication d'appareils d'éclairage

Cession PME - Entreprise de sérigraphie publicitaire

cette entreprise imagine et réalise depuis plus de 35 ans, des supports publicitaires adaptés à l'activité de ses clients. son personnel qualifié, ses techniques d'impression et son atelier de fabrication de 2000 m2, lui permettent de réaliser tous vos travaux dans les meilleures conditions. Disposant d'un important fichier clients composé d'artisans, d'entreprises, de particuliers, de commerçants, de clubs de sport, d'associations, de grandes surfaces, de groupes industriels... Cette entreprise Dégage à son propriétaire actuel une rentabilité moyenne de 131 444 € pour un CA HT de 333.493€, cette affaire est à céder pour 192000 euros honoraires inclus - Honoraires à la charge de l'acquéreur : 6 %

[Lire plus »](#)

