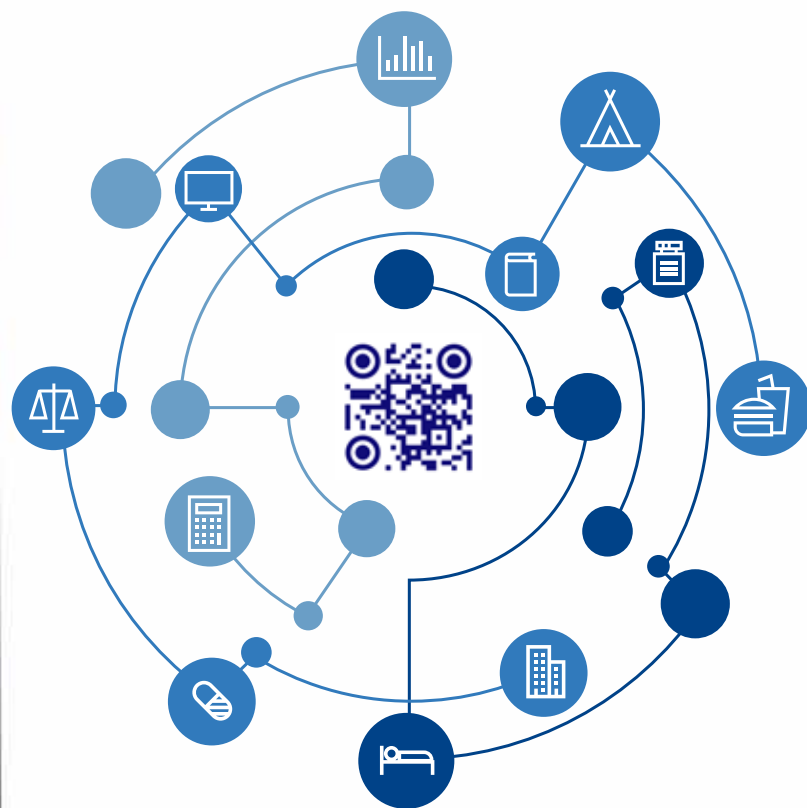


# Transaxio

## Votre spécialiste en transactions !



**Achat & vente de commerces,  
sociétés et locaux commerciaux**

 **Transaxio**

 [www.transaxio.fr](http://www.transaxio.fr)

 0800 420 401

 [contact@transaxio.fr](mailto:contact@transaxio.fr)

# La force d'un réseau et un savoir-faire différenciant au service des professionnels

Vous souhaitez créer ou reprendre une activité,  
développer votre affaire, déménager...

Transaxio met à votre disposition de nombreuses années d'expérience au sein  
de ses cabinets d'affaires partout en France, la force de son réseau  
et l'expertise métier de ses partenaires.

**Acquéreurs,**  
les 7 étapes clés d'une  
création-reprise réussie

01

#### **Vous aider à définir votre projet**

Nous aborderons ensemble tous les points qui peuvent vous aider à préciser, définir, réorienter au mieux votre projet au regard de votre apport, expérience, situation actuelle, souhait de revenus.

02

#### **Sélectionner pour vous les affaires**

ou emplacements adaptés

Nous analyserons ensemble uniquement les affaires adaptées au projet défini préalablement : fonctionnement, rentabilité.

03

#### **Organiser une visite des biens qui vous intéressent**

Nous vous remettons un dossier de présentation afin de vous permettre d'apprécier le fonctionnement de l'entreprise.

Il comprend l'ensemble des éléments transmis par le mandant : généralités sur l'affaire et son fonctionnement, étude de documents financiers, bilans, comptes de résultat, amortissements, étude de faisabilité, plan de financement personnalisé avec chiffrage suivant votre apport disponible, bail commercial.

04

#### **Préparer avec vous la signature des actes**

Nous vous proposons de rencontrer des partenaires juristes, avocats ou notaires pour la rédaction des actes de vente et pour sécuriser votre engagement. Nous remettons toutes les pièces administratives et comptables au rédacteur des actes. Nous participons avec lui à la rédaction du projet et nous vous accompagnons pour les relectures et les rendez-vous de signature.

05

#### **Être présent jusqu'à la remise de vos clés**

- Assistance à la levée des conditions suspensives
- Assistance à la recherche de financement
- Divers agréments

06

#### **Recherche de financement et d'aides institutionnelles**

07

#### **Accompagnement post-reprise à court et long termes**

**La loi Hoguet : un engagement réciproque**

**Cette loi régissant notre métier exige que nous collaborions sous mandat, que nous puissions vérifier votre identité et votre capacité à acquérir, louer ou vendre.**

07

Nous pourrions vous mettre en relation avec notre partenaire

### In Extenso

(prévisionnel, juridique, fiscal, social, comptabilité)

01

#### Estimation

Nous estimons votre affaire en tenant compte non seulement de la qualité d'emplacement des locaux, mais aussi de ses atouts, de ses faiblesses et de sa rentabilité après étude des documents juridiques et comptables.

02

#### Commercialisation

Nous diffusons votre offre sur différents supports de communication (mailings, publicités régionales, nationales et professionnelles, portails internet, salons de la création).

06

#### Gestion des démarches administratives

Nous vous informons de la levée des conditions suspensives et de l'obtention des différents agréments et autorisations (Douanes, FDJ, licence IV, presse...).

05

#### Financement

Nous réalisons un dossier de financement complet et accompagnons le repreneur dans toutes les démarches, notamment lors du rendez-vous bancaire.

04

#### Assistance à la rédaction des actes

Nous établissons une offre d'achat exhaustive et vous assistons par le biais de nos juristes ou du conseil de votre choix pour rédiger les actes de vente. Nous collaborons activement à la rédaction des différents actes requis.

03

#### Intermédiation

Une présentation détaillée de l'affaire est proposée à tous les acquéreurs répondant aux profils préalablement défini (apport, expérience, ...) Nous gérons les différentes étapes d'avancement et de négociation nécessaires au bon déroulement de la vente (bailleur administrations,...).

## Vendeurs, les 7 étapes clés d'une transaction réussie



Informatique



Tabac



Restauration  
rapide



Bar  
brasserie



Opticien



Investisseur



Hôtel



Boulangerie



Camping



Épicerie



Franchises



Librairie



Boutique



Pharmacie



Fleuriste



Divers

# Check-list

## Vos documents indispensables

### Vendeurs, bailleurs

- Bail commercial, avenants, plans
- Les 3 derniers bilans et comptes de résultat détaillé
- Le dernier tableau des immobilisations
- La liste des contrats à reprendre

### Acquéreurs, primo-accédants

- CV, carte d'identité
- Diplômes requis par secteur d'activité (cap boulangerie, coiffure, etc.)
- Justificatif bancaire du montant de votre apport personnel
- Descriptif de votre projet

### Acquéreurs, société

- Statuts de la société
- La dernière liasse fiscale
- Description de votre cahier des charges

# Transaxio



[www.transaxio.fr](http://www.transaxio.fr)

0 800 420 401

Service & appel  
gratuits