

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.

01 Estimation

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

07 Nous pouvons vous mettre en relation avec notre partenaire In Extenso

(prévisionnel, juridique, fiscal, social, comptabilité)

06 Gestion des démarches administratives

Nous vous informons de la levée des conditions suspensives et de l'obtention des différents agréments et autorisations le cas échéant (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.

02 Commercialisation

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

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, ...).



- | | | | | | |
|---|--|--|--|---|---|
|  Informatique |  Tabac |  Restauration rapide |  Bar brasserie |  Opticien |  Investisseur |
|  Hôtel |  Boulangerie |  Camping |  Épicerie |  Franchises |  Librairie |
|  Boutique |  Pharmacie |  Fleuriste |  Divers | | |