

Édito



Jean-Marie CATABELLE, Président du CRA

Le cru du Trophée 2010 de la reprise s'annonce prometteur, malgré la crise...

Pour la troisième année consécutive, l'Association Cédants et Repreneurs d'Affaires (CRA) organise le Trophée de la Reprise en partenariat avec BNP Paribas, l'Institut Sage, Gan Assurances, et Varoquier Associés, Avocats à la Cour, avec le soutien du Secrétaire d'Etat chargé du Commerce, de l'Artisanat, des Petites et Moyennes Entreprises, Hervé NOVELLI, du MEDEF, d'OSEO, de l'APCE et du Salon des Entrepreneurs.

Nous sommes encouragés à renouveler notre appel à candidatures pour 2010, car la fidélité des concours et des soutiens n'a pas été affectée par la crise, et le « trophée de la meilleure reprise », quoique jeune, bénéficie désormais de partenaires solides et motivés qui accompagnent efficacement le CRA et son Trophée. Les objectifs de ce prix demeurent :

- récompenser une reprise exemplaire
- développer l'esprit entrepreneurial en France
- faire émerger les repreneurs potentiels
- inciter des cédants à bien préparer leur transmission.

La **remise du Trophée de la reprise** a désormais sa place au sein des événements majeurs du Salon des Entrepreneurs (avec l'animation d'un « espace-conseil » CRA dédié aux repreneurs), dont il constitue **le temps fort** du 3 février 2010 matin.

Rappelons que depuis 2008, cette initiative permet aux repreneurs de PME/PMI de 5 à 100 salariés, réali-

sant un chiffre d'affaires inférieur à 10 millions € et ayant fait l'objet d'une transmission depuis 2 ans minimum, de concourir au titre de la meilleure reprise de l'année. Les critères de sélection tiennent compte de l'évolution du chiffre d'affaires de l'entreprise, de ses effectifs, de ses bénéfices, des qualités humaines de ses dirigeants, de la qualité du montage juridique et financier mis en place, ainsi que du développement de l'entreprise après la reprise.

En 2008, 49 repreneurs avaient déposé leur candidature. Un jury composé de 15 experts institutionnels et du monde de l'entreprise a sélectionné le repreneur de l'année, parmi six nominés. Le lauréat a reçu un prix de 10 000 €.

Le gagnant 2010 recevra également de la part du CRA un **prix de 10 000 €**, en récompense de l'exemplarité de sa reprise et des actions engagées ensuite pour développer et dynamiser l'entreprise.

Avec ses partenaires media, en premier lieu le magazine « L'Entreprise », le CRA assurera la couverture de l'événement, dans la presse écrite, mais aussi via Internet et la radio. Ces médias promouvront aussi les repreneurs pré-nominés et leurs entreprises.

Saisissez cette opportunité pour dynamiser encore plus votre entourage de récents entrepreneurs et faites circuler cette information autour de vous !

Avec grand plaisir, je vous donne rendez-vous le 3 février 2010 matin, au Salon des Entrepreneurs, à Paris (Porte Maillot).

MOT DE L'EXPERT



M^e Monique BEN SOUSSEN

L'intérêt de reprendre une entreprise exploitée dans le cadre d'un contrat de franchise ?

La majeure partie des commerces et certaines activités semi industrielles, en particulier dans le secteur du bâtiment, s'exerce aujourd'hui dans le cadre de contrats de franchise.

La franchise est un système qui implique une collaboration entre le franchiseur et le réseau de franchisés. La notion même de franchise implique que le franchiseur ait élaboré un savoir-faire substantiel, secret et original. Il n'est pas nécessaire que le franchiseur ait déposé un ou des brevets mais il doit avoir élaboré des méthodes de travail qui constituent son savoir-faire. La base du système est donc double : un savoir-faire original et la possibilité, grâce à ces méthodes, de réitérer la réussite du franchiseur.

La souplesse est de mise en matière de franchise et l'essentiel est de savoir que le franchiseur est censé fournir à ses partenaires, une combinaison gagnante regroupant le plus souvent un produit ou un service destiné à être commercialisé, une enseigne permettant de rallier la clientèle et une assistance permettant le transfert des méthodes de travail qui ont fait le succès du franchiseur.

Les avantages de la franchise :

- Un gain de temps : le franchisé bénéficie de l'expérience du franchiseur, celui-ci lui transmet les méthodes de travail qu'il a élaborées et qui ont permis d'assurer le succès des magasins pilotes. De ce fait le franchisé n'a pas besoin de tester lui-même les produits ou les services.
- La notoriété de l'enseigne : celle-ci permet de drainer immédiatement une clientèle, quasiment pré-existante.
- Des campagnes marketing élaborées et mises au point par le franchiseur qui assurent le maintien voire le développement de la notoriété de l'enseigne.
- Une présence et un poids plus forts au niveau commercial.

Le ralliement à un réseau est globalement positif pour le développement de l'activité d'un commerçant. Mais le système présente aussi des inconvénients dont les futurs franchisés doivent être conscients avant de s'engager dans un tel système.

Trophée de la Reprise

marque à suivre

Les dossiers de candidature sont téléchargeables à partir de www.cra.asso.org "Trophée de la Reprise" (6 pages) et doivent être envoyés (avant le 16 novembre 2009, cachet de la poste faisant foi), accompagnés des deux dernières liasses fiscales (mère et fille), à l'adresse suivante :

**Trophée de la Reprise
CRA, 18 rue de Turbigo, 75002 PARIS**

Hotline Délégation de Paris : 01.40.26.73.75

Comité de pilotage du trophée : Dominique Boudet, Didier Bissery, Jacques Cérimi, Hans Peter Schomaker.

Les entreprises ayant concouru en 2008 et 2007 sont (à l'exception des lauréats des deux années précédentes) admises à re-concourir en 2010.

Dominique Boudet.

La première difficulté, majeure, réside dans l'absence d'initiatives laissées au franchisé : le principe même de la franchise impose que le franchisé, pour bénéficier du savoir faire de son partenaire, respecte **strictement** les instructions de celui-ci. La marge de liberté du franchisé dans l'exploitation de son point de vente est donc très réduite. Certains s'en accommoderont, d'autres pas. Le caractère du futur franchisé entre ici en ligne de compte.

Mais les problèmes les plus graves, ou, à tout le moins, qui ont le plus de répercussions sur le plan financier se rencontrent lorsque le franchisé veut céder son activité.

Dans le but avoué de contrôler les personnes qui entrent dans leur réseau, les franchiseurs insèrent dans leurs contrats des clauses, de non-concurrence, de préemption et d'agrément qui rendent très difficiles les sorties de contrats.

L'attention des futurs franchisés doit être attirée sur ces différents points :

- La clause de non concurrence : elle interdit au franchisé, à l'expiration du contrat, de poursuivre la même activité dans le même local pendant une durée d'une année. La limitation à une interdiction d'une année ne présente qu'un avantage illusoire : les baux commerciaux n'autorisent généralement qu'une seule activité. Le franchisé qui respecte la clause de non concurrence insérée dans le contrat de franchise risque donc d'être en infraction avec le bailleur, et prend même le risque de perdre son bail ! il faut négocier avec le franchiseur pour obtenir l'insertion d'une clause de non affiliation, qui interdit de rejoindre un autre réseau, à une clause de non concurrence qui interdit l'exercice de l'activité à proprement parler.
- La clause de préemption est celle qui autorise le franchiseur à se substituer à un éventuel acquéreur. Il faut vérifier que le franchiseur devra acquiescer aux mêmes conditions que la personne proposée par le franchisé car il arrive que le contrat prévoit des modalités d'acquisition qui pourront être moins favorables que les conditions du marché.
- La clause d'agrément est celle par laquelle le franchiseur doit donner son accord sur l'acquéreur proposé par le franchisé. A priori cette clause peut paraître légitime mais l'usage qui en est parfois fait rend prudent : certains franchiseurs estiment qu'ils peuvent librement refuser des acquéreurs sans motiver leur refus, ou avec une formulation très générale, et ce autant de fois qu'ils le souhaitent. En clair il arrive que certains franchiseurs bloquent toute cession. Il est donc souhaitable de prévoir des limites dans le contrat à l'exercice de cette clause. A titre d'exemple on peut imaginer, en premier lieu, que les refus devront être motivés. En second lieu il est possible de prévoir que le franchiseur qui refuse deux acquéreurs successifs devra lui-même racheter ou proposer un acquéreur de son choix.

Il faut donc être extrêmement prudent au niveau de la rédaction des clauses qui concernent la cessation du contrat car c'est souvent à ce moment que se posent les problèmes qui auront un impact direct sur la valeur du fonds de commerce.

En conclusion les futurs franchisés doivent être conscients que la rentabilité doit être au rendez vous tout au long de l'exécution du contrat et ne doivent pas miser sur une plus-value exceptionnelle au moment de la revente : il faut non seulement un acquéreur, mais aussi un marché qui ne soit pas arrivé à saturation et enfin un franchiseur de bonne composition.

M^e Monique BEN SOUSSEN, Avocate -
Cabinet BSM avocats - Spécialistes Droit de la distribution
et de la franchise - bsm@bsmavocats.com

Région parisienne

Inscription aux séances d'information (gratuites) pour 2009 (prochaines) :

18 novembre et 16 décembre 2009

Cycle de formation repreneurs :
17 novembre au 12 décembre 2009

Inscriptions, renseignements :

J.J. BRUNET

Tél. **01.46.95.10.32** Fax : 01.46.95.00.08

cra.formationiledefrance@cra-asso.org

Région Sud-Est - Rhône Alpes

Journées sensibilisation cédants
s'adresser à M. TROMPE : 06.09.35.30.76

Cycle de formation repreneurs :
17 novembre au 4 décembre 2009

Contact : Daniel GUEDON :

04.72.29.16.30 - 06.08.97.71.72

cra.formationsudest@cra-asso.org

Réunion d'information :

Contact : P. Guillard / D. Lorpin 04.72.53.80.54

cra.formationsudest@cra-asso.org

Pour toute information complémentaire : dates séances d'information 2008, durée des cycles, inscriptions, localisation, etc.
Voir notre site internet www.cra-asso.org

10347 CESSIION

Délégation : LA ROCHE SUR YON

Pays de la Loire

Effectif :	21
SARL Capital :	50 000 €
Création :	2004
Valeur demandée :	200 000 €

CLOISONS SECHES

Entreprise spécialisée dans la pose de cloisons sèches, recherche dirigeant cause départ en retraite. Effectif 17 poseurs. Secteurs d'intervention : Nord 85, Sud 44 et 49. Profil souhaité chargé d'affaires, études et faisabilité technique, gestionnaire financier et meneur d'hommes.

CA : 2 500 000 €

Motif cession : Retraite

Profil : Technicien - Professionnel du secteur

10348 CESSIION

Délégation : ARLES - AVIGNON

Provence-Alpes-Côte d'Azur

Effectif :	5
Capital :	41 000 €
Création :	1979
Valeur demandée :	150 000 €

EXPEDITEUR IMPORTATEUR/EXPORTATEUR F & L

Entreprise en nom propre vend son fond de commerce pour 150 K€ plus la SCI estimée à 800 K€. Connu sur son marché le cédant a une très bonne image d'Expéditeur sérieux et compétent. Trente ans d'existence, clientèle fidélisée et récurrente depuis vingt ans, réalise son CA 65% à l'export et 35% en national. Implantation géographique stratégique pour ce métier, marques connues, ne travaille pas avec la Grande Distribution.

CA : 1 300 000 €

Motif cession : Retraite

Profil : Professionnel du secteur - Commercial

10349 CESSIION/PARTICIPATION

Délégation : PARIS

Picardie

Effectif :	54
SAS Capital :	182 000 €
Création :	1992
Valeur demandée :	1 €

CONDITIONNEMENT PRODUITS COSMETIQUES

Performant dans le conditionnement à façon des cosmétiques (tubes, pots, flacons, bâtons, sophisticks et miniatures) pour compte de grandes marques de notoriété mondiale. Laboratoire contrôle qualité de haute exigence (certifications ECOCERT et APSSATS). Réactivité rapide d'exécution des commandes (vaste parc de machines permettant remplissage de 0,5 ml à 1l). Grande fidélité de nos principaux clients. En redressement judiciaire avec assistance et plan de continuation en cours.

CA : 2 655 000 €

Motif cession : Retraite

Profil : Gestionnaire - Commercial

10350 CESSIION

Délégation : ILE DE FRANCE NORD

Île-de-France

Effectif :	10
SARL Capital :	320 000 €
Création :	1989
Valeur demandée :	700 000 €

MECANIQUE DE PRECISION

Société spécialisée dans la création d'outillages mécaniques, de profilages, d'érosion au fil, éléments de machines spéciales. Société à développer par l'apport de pièces complémentaires électriques ou hydrauliques pour obtenir des produits finis et répondre à la demande. Créer une prospection technico-commerciale très ciblée.

CA : 1 150 000 €

Motif cession : Retraite

Profil : Professionnel du secteur - Industriel

10351 CESSION
Délégation : ILE DE FRANCE OUEST**Île-de-France**

Effectif :	9
SAS Capital :	40 000 €
Création :	1988
Valeur demandée :	1 000 000 €

PMI MECANIQUE DE PRECISION (MÉDICAL)

PMI spécialisée dans la sous traitance de pièces pour la fabrication d'équipements médicaux recherche repreneur motivé/impliqué dans la mécanique de précision et les équipements médicaux de haute technologie. Bon potentiel de développement

CA : 1 000 000 €

Motif cession : Raison
Familiale/PersonnelleProfil : Connaissance du métier -
Développeur**10352 CESSION**
Délégation : EPINAL**Lorraine**

Effectif :	2
Création :	1979
Valeur demandée :	100 000 €

STUDIO - COMPTOIR

Studio - Travaux laboratoire - Prises de vues - Professionnels - Industriels - Possède Labo complet. Local en location, possibilité achat de l'immeuble (un appartement).

CA : 143 291 €

Motif cession : Retraite

Profil : Commercial - Développeur

10353 CESSION
Délégation : PARIS**Île-de-France**

Effectif :	1
Capital :	27 000 €
Création :	2005
Valeur demandée :	90 000 €

CRÉATION DE BIJOUX

Création, fabrication, commercialisation de bijoux haut de gamme en galalithe, matériau noble avec une histoire ancrée dans les années 30, sous une marque donnant tout son sens à la démarche. Créée en 2005, la société se distingue dans son marché par un concept reconnu par sa présence dans les salons professionnels, ses ventes à l'international et une belle percée commerciale auprès de grands magasins et boutiques raffinées.

CA : 50 000 €

Motif cession : Retraite

Profil : Développeur - Développeur

10354 CESSION
Délégation : ANGERS**Pays de la Loire**

Effectif :	18
SARL Capital :	81 600 €
Création :	1998
Valeur demandée :	950 000 €

DECOUPE LASER ET TÔLERIE

Belle affaire très réactive aux besoins des clients, jouissant d'une excellente réputation. Intéressera un spécialiste du travail des métaux. Elle réalise son CA auprès d'une clientèle régionale fidèle et diversifiée. Son personnel est stable. L'équipement industriel est performant et adapté aux travaux réalisés. Situation financière très saine. Possibilité de cession de l'immobilier appartenant à une SCI.

CA : 2 500 000 €

Motif cession : Raison
Familiale/PersonnelleProfil : Professionnel du secteur -
Industriel**10355 CESSION**
Délégation : ILE DE FRANCE SUD**Île-de-France**

Effectif :	28
SAS Capital :	700 000 €
Création :	1936
Valeur demandée :	300 000 €

MÉTALLURGIE INDUSTRIELLE

Société spécialisée dans l'industrialisation d'ensembles et de sous ensembles mécano-sertis, mécano-soudés et le traitement de surfaces spécifiques: poudres et liquides.

CA : 2 400 000 €

Motif cession : Retraite

Profil : Professionnel du secteur -
Industriel**10356 CESSION**
Délégation : LYON**Rhône-Alpes**

Effectif :	5
SARL Capital :	250 000 €
Création :	1985
Valeur demandée :	550 000 €

SALLES DE BAIN

La société réalise la création, l'installation et l'aménagement de salles de bains "clé en main" pour une clientèle moyen/haut de gamme. Elle réalise également de la vente d'accessoires, robinetterie et pièces détachées. Service d'architecture d'intérieur intégré.

CA : 1 000 000 €

Motif cession : Retraite

Profil : Professionnel du secteur -
Technicien**10357 CESSION**
Délégation : LORIENT**Bretagne**

Effectif :	85
SARL Capital :	38 500 €
Création :	2009
Valeur demandée :	650 000 €

ENTREPRISE DE PROPLETE

Entreprise de service, secteur propreté et services associés, très saine et bien structurée, tant au niveau de la gestion informatique que des ressources humaines. Cette affaire bénéficie d'une excellente notoriété auprès d'une clientèle locale et départementale diversifiée. Elle compte environ 500 clients actifs, dont 70 % du CA sous contrat. Entreprise certifiée. Qualiprope depuis 2002. Cette PME, fonctionne par le bouche à oreilles. Perspectives de développement important pour un repreneur dynamique, commercial et passionné. Profil repreneur : développeur - gestionnaire

CA : 1 800 000 €

Motif cession : Retraite

Profil : Développeur - Gestionnaire

10358 CESSION
Délégation : FREJUS-SAINT RAPHAEL**Provence-Alpes-Côte d'Azur**

Effectif :	16
EURL Capital :	40 000 €
Création :	1977
Valeur demandée :	508 000 €

MAÇONNERIE GÉNÉRALE

Entreprise de maçonnerie générale spécialisée dans le second œuvre haut de gamme, de la conception des plans jusqu'à la réalisation tous corps d'état. Personnel qualifié et compétent, matériel performant. Clientèle de qualité: administrations, grands comptes, particuliers, prescripteurs.

CA : 1 500 000 €

Motif cession : Retraite

Profil : Gestionnaire - Professionnel du
secteur**10359 CESSION**
Délégation : ANNECY**Rhône-Alpes**

Effectif :	4
SARL Capital :	50 000 €
Création :	1980
Valeur demandée :	200 000 €

MECANIQUE DÉCOLLETAGE

Cette entreprise est aujourd'hui spécialisée pour travailler des petites et moyennes séries. Son principal marché est l'hydraulique. Les autres secteurs sont le matériel agricole, la connectique et les énergies nouvelles. Affaire en ordre de marche.

CA : 920 000 €

Motif cession : Retraite

Profil : Professionnel du secteur -
Technicien**10360 CESSION**
Délégation : MORLAIX**Bretagne**

Effectif :	16
SAS Capital :	861 368 €
Création :	1981
Valeur demandée :	500 000 €

ENTREPRISE GENERALE DE BATIMENT

Entreprise de bonne notoriété et de bonne rentabilité, installée en zone côtière. Réalise pour une clientèle de particuliers et de collectivités : constructions neuves, réhabilitation et rénovation. Assure études, devis, et "clés en mains". L'entreprise dispose de bureaux, parcs et bâtiments en excellent état, avec parc matériel adapté et performant pour son activité : terrassement, gros œuvre, charpente, couverture, menuiserie intérieure et extérieure, plâtrerie, et assainissement individuel.

CA : 1 678 000 €

Motif cession : Changement de vie

Profil : Professionnel du secteur -
Professionnel du secteur**10361 CESSION**
Délégation : MORLAIX**Bretagne**

Effectif :	6
SARL Capital :	137 118 €
Création :	1995
Valeur demandée :	450 000 €

FABRICANT DE PRODUITS TREFILES

Entreprise métallurgique spécialisée, leader dans son marché. Elle élabore à base de fils métalliques différents matériels consommables pour la pêche et de l'ostréiculture sur le marché français. Le bâtiment avec bureau et atelier et son équipement adéquat (200 000 euros) est inclus dans le prix. Possibilités de développement sur d'autres marchés.

CA : 420 700 €

Motif cession : Retraite

Profil : Commercial - Commercial

10362 CESSION
Délégation : NANTES**Pays de la Loire**

Effectif :	17
SARL Capital :	275 000 €
Création :	1985
Valeur demandée :	900 000 €

GÉOTHERMIE - AÉROTHERMIE

SARL dans le domaine du génie climatique, spécialisée en géothermie et aérothermie, en forte croissance depuis deux ans. Clientèle composée à 98% de particuliers, quelques marchés publics. Très bonne image auprès de la clientèle, équipe de professionnels compétente et disponible. Nombreuses certifications.

CA : 2 540 000 €

Motif cession : Retraite

Profil : Développeur - Connaissance
du métier

10363 CESSION
Délégation : AMIENS**Picardie**

Effectif :	22
SAS Capital :	503 000 €
Création :	1979
Valeur demandée :	1 000 000 €

REPARATION/CREATION BIJOUTERIE ORFÈVRE

Cède affaire de bijouterie (création et réparation) avec atelier et magasin. Affaire prospère, bien structurée. Convierait à un professionnel du métier. Accompagnement possible.

CA : 1 457 000 €

Motif cession : Retraite

Profil : Professionnel du secteur

10364 CESSION
Délégation : ILE DE FRANCE OUEST**Île-de-France**

Effectif :	12
SA Capital :	75 000 €
Création :	1996
Valeur demandée :	1 500 000 €

LOCATION DE MATERIEL POUR TRAVAUX PUBLICS

PME implantée en Région parisienne près de grands axes routiers, disposant d'une quinzaine d'engins de BT et ses porte-engins, son personnel est sérieux et compétent, équipe jeune et dynamique, La SCI propriétaire des locaux peut-être également cédée, Profil du repreneur: Technico-commercial et Gestionnaire, cette PME est vendue en complément de l'affaire N° 10365

CA : 2 300 000 €

Motif cession : Retraite

Profil : Professionnel du secteur - Gestionnaire

10365 CESSION
Délégation : ILE DE FRANCE OUEST**Île-de-France**

Effectif :	27
SAS Capital :	200 000 €
Création :	1985
Valeur demandée :	3 500 000 €

LOCATION MATERIEL DE TRANSPORT

Société spécialisée en location de poids-lourds depuis 25 ans, disposant d'un parc de 30 véhicules de différentes gammes, située à proximité de grands axes routiers, le personnel est stable et qualifié, excellente notoriété, clientèle diversifiée (Grands Groupes et PME), Profil du repreneur: Technico-commercial et Gestionnaire, la SCI propriétaire des locaux peut-être également cédée, Cette Entreprise est cédée conjointement à l'affaire N°10364

CA : 6 200 000 €

Motif cession : Retraite

Profil : Professionnel du secteur - Gestionnaire

10366 CESSION
Délégation : NANTES**Pays de la Loire**

Effectif :	13
SARL Capital :	100 000 €
Création :	1992
Valeur demandée :	2 450 000 €

EQUIPEMENT MAISON / IMPORT DISTRIBUTION

SARL du Grand Ouest spécialisée dans l'importation et la distribution de produits d'équipement de la maison. Entreprise en forte croissance. Produits de qualité. Rentabilité très satisfaisante.

CA : 3 978 000 €

Motif cession : Retraite

Profil : Manager expérimenté - Connaissance du métier

10367 CESSION
Délégation : MONTPELLIER**Languedoc-Roussillon**

Effectif :	10
SARL Capital :	330 000 €
Création :	1977
Valeur demandée :	350 000 €

MATERIEL - BUREAUTIQUE - INFORMATIQUE

Implantée dans une ville moyenne du sud de la France, cette affaire est spécialisée dans la vente de papeterie, de fournitures de bureaux et de matériel informatique. Elle fait partie du réseau CALIPAGE .Clientèle essentiellement locale composée à 90 % de professionnels. Très belle surface de vente. Leader local sur son marché, CA : 1 750 000 €

Motif cession : Retraite

Profil : Commercial - Gestionnaire

10368 CESSION
Délégation : AIX MARSEILLE**Provence-Alpes-Côte d'Azur**

Effectif :	4
SARL Capital :	7 500 €
Création :	2003
Valeur demandée :	450 000 €

ORGANISME DE FORMATION

Cabinet régional sous enseigne internationale. CA de 400000 €. Croissance régulière. Supérieur à 40000 € Emploi 4 personnes Convierait à un professionnel du secteur ou un cadre en reconversion

CA : 400 000 €

Motif cession : Retraite

Profil : Professionnel du secteur - Manager expérimenté

10369 CESSION
Délégation : AMIENS**Picardie**

Effectif :	22
SAS Capital :	503 000 €
Création :	1979
Valeur demandée :	1 000 000 €

REPARATION/CREATION BIJOUTERIE ORFÈVRE

Cède affaire de bijouterie (création et réparation) avec atelier et magasin. Affaire prospère, bien structurée. Convierait à un professionnel du métier. Accompagnement possible.

CA : 1 457 000 €

Motif cession : Retraite

Profil : Professionnel du secteur

10370 CESSION
Délégation : CHOLET**Poitou-Charentes**

Effectif :	20
SARL Capital :	170 000 €
Création :	1985
Valeur demandée :	1 200 000 €

AMEUBLEMENT- BOIS

Spécialisée dans la conception et la réalisation d'éléments bois pour tous secteurs d'activité: ameublement, nautisme, agencement, hôtellerie, collectivités; organisée pour répondre aux flux tendus; structurée pour attaquer de nouveaux marchés, l'Entreprise offre des possibilités de développement multiples grâce à son personnel qualifié, son bureau d'études intégré, son service R&D, sa production entièrement informatisée, son parc machines numériques et traditionnelles alliant savoir-faire et technologie.

CA : 1 332 000 €

Motif cession : Retraite

Profil : Commercial - Connaissance du métier

10371 CESSION
Délégation : ARLES - AVIGNON**Provence-Alpes-Côte d'Azur**

Effectif :	5
Capital :	15 245 €
Création :	2004
Valeur demandée :	450 000 €

THERMOLAQUAGE SABLAGE METALLISATION

Entreprise très bien équipée possédant plusieurs cabines pour traiter des objets de grands volumes. Usine neuve, bien organisée. Clientèle récurrente composée de grandes entreprises Nationales, d'artisans et de particuliers. Métier de niche avec un résultat net conséquent, développement important. Vente du fond de commerce uniquement.

CA : 553 000 €

Motif cession : Retraite

Profil : Commercial - Manager expérimenté



CEDANTS & REPRENEURS D'AFFAIRES

ASSOCIATION
NATIONALE
POUR LA
TRANSMISSION
D'ENTREPRISES

18, rue de Turbigo,
75002 PARIS

Tél. : 01 40 26 74 16
Fax : 01 40 26 74 17

Site :

www.cra-asso.org

e-mail :

info@cra-asso.org



CEDANTS & REPRENEURS D'AFFAIRES

ASSOCIATION NATIONALE
POUR LA TRANSMISSION
D'ENTREPRISES

18, rue de Turbigo,
75002 PARIS

Tél. : 01 40 26 74 16

Fax : 01 40 26 74 17

Site :

www.cra-asso.org

e-mail :

info@cra-asso.org

10372 **CESSION**

Délégation : CHOLET

Pays de la Loire

Effectif :	6
Création :	1970
Valeur demandée :	600 000 €

POINT DE VENTE MEUBLES ET SALONS

Au cœur d'une cité en développement continu, cette belle surface de vente avec parking privé offre une large gamme en meubles, salons, sièges, rangements de qualité. Sa notoriété assise sur un fichier de 15 000 prospects (fichier de clients de 12 000 foyers) s'étend sur une zone de chalandise de 100 000 habitants. Un successeur dynamique sensible à la création, à la décoration et bon animateur de l'équipe de vente qualifiée saura accroître la rentabilité de l'affaire

CA : 1 100 280 €

Motif cession : Réorientation
professionnelle

Profil : Commercial - Développeur

10373 **CESSION**

Délégation : LORIENT

Bretagne

Effectif :	4
Capital :	7 432 €
Création :	1997
Valeur demandée :	150 000 €

PLOMBERIE CHAUFFAGE

Entreprise de Plomberie-Chauffage installée depuis 12 ans en Morbihan Sud. Personnel autonome et bien formé, activité installation et maintenance. Clientèle particulier et public. Potentiel vers les énergies renouvelables.

CA : 280 000 €

Motif cession : Problème de santé

Profil : Connaissance du métier -
Développeur

10374 **CESSION**

Délégation : ILE DE FRANCE NORD

Île-de-France

Effectif :	3
SARL Capital :	173 600 €
Création :	1965
Valeur demandée :	350 000 €

**GARAGE SPECIALISE ELECTRO DIESEL
MECANIQUE**

Garage spécialisé électro-diéséliste s'adressant aux entreprises de transport, taxis, garagistes, marchés publics locaux et particuliers. Services de professionnels expérimentés équipés de moyens de diagnostics des grandes marques du secteur. Service rapide apprécié par les professionnels.

CA : 533 000 €

Motif cession : Retraite

Profil : Professionnel du secteur -
Technicien

10375 **CESSION**

Délégation : ARLES - AVIGNON

Provence-Alpes-Côte d'Azur

Effectif :	30
SA Capital :	1 100 000 €
Création :	1984
Valeur demandée :	2 200 000 €

POSE PEINTURE ET CLOISONNEMENTS

L'activité de cette entreprise est centrée sur : la peinture traditionnelle intérieure, le ravalement et traitement extérieur (façades, menuiseries, garde-corps, ...), la pose de revêtements de murs et sols (revêtement industriel, PVC, parquets, carrelage, résine, peinture antidérapante, sols souples, ...), la pose de plafonds, faux-plafonds, planchers, cloisons. Clientèle de professionnels (administrations, tertiaires et industrie). Clientèle récurrente et contrats pluriannuels.

CA : 5 500 000 €

Motif cession : Retraite

Profil : Manager expérimenté -
Professionnel du secteur

10376 **CESSION**

Délégation : PARIS

Île-de-France

Effectif :	6
EURL Capital :	82 000 €
Création :	2004
Valeur demandée :	350 000 €

**SOCIETE DE FORMATION CONTINUE
LINGUISTIQUE**

Société parisienne, bien implantée (8 salles de cours, bail 2017) au cœur de son marché, rentable, en croissance (+25% en 2009), clientèle diversifiée et fidèle (40% récurrent), bon carnet de commande (12 mois), marché porteur lié à l'essor du DIF, équipe de formateurs vacataires expérimentée et compétente, cherche son repreneur, intéressé par la formation, apte à reprendre un outil marketing évolué via internet, capable de poursuivre son développement.

CA : 523 000 €

Motif cession : Raison familiale/pers.

Profil : Manager expérimenté -
Professionnel du secteur

10377 **CESSION**

Délégation : ANGERS

Pays de la Loire

Effectif :	3
SARL Capital :	7 622 €
Création :	1996
Valeur demandée :	220 000 €

MEUBLES ET OBJETS POUR LA MAISON

Vente de mobilier de style et de décoration intérieure. Art de la table. Cadeaux. Entreprise basée sur un ensemble original de concepts de vente : vente en ligne, ventes privées et boutique. Clientèle très diversifiée. Importante marge de progression via Internet notamment.

CA : 278 000 €

Motif cession : Retraite

Profil : Gestionnaire - Investisseur

AIX-MARSEILLE

mardi-jeudi de 9h30/12h30 et
14h/17h et sur RdV
☎/FAXI 04.42.21.26.04
cra.aix-marseille@cra-asso.org

AMIENS sur RdV les mercredi et
jeudi de 14h à 18h

☎ 06.62.91.42.06
06.35.51.49.61
03.22.80 17 79
FAXI 03.22.91.90.33
cra.amiens@cra-asso.org

ANGERS mardi 10h-12h/14h-18h

☎ 02.41.24.14.70
FAXI 02.41.87.83.82
cra.angers@cra-asso.org

ANGOULEME/COGNAC

Angoulême : Alain LERNON :
06 75 83 86 54 sur RdV
Gérard GROBOIS : 06 81 48 10
93 sur RdV
Cognac : René GAI :
06 32 22 74 18 sur RdV
☎ 05.45.94.83.05
FAXI 05.45.92.43.24
cra.angouleme@cra-asso.org

ANNECY

mercredi 10h-12h/14h-17h
☎ / FAXI 04.50.52.14.08
cra.annechy@cra-asso.org

ARLES-AVIGNON

Arles : mardi de 9h à 12h et sur
RdV au 06 98 16 03 70
Avignon : jeudi de 9h à 12h
06 07 11 16 55 et sur RdV
au 06 98 16 03 70
Carpentras : mardi de 9h à 12h
et sur RdV au 06 07 11 16 55
FAXI 04.90.99.08.00
cra.arles@cra-asso.org

BAR-LE-DUC lundi matin 9h30

à 12h00 et sur RdV
☎ / FAXI 03.29.76.83.60
cra.barleduc@cra-asso.org

BAYONNE sur RdV

06 64 50 32 75
cra.bayonne@cra-asso.org

BESANÇON-VESOUL sur RdV

06 83 06 81 45
cra.besancon@cra-asso.org

BLOIS sur rendez-vous

☎ 02.54.74.66.89
cra.blois@cra-asso.org

BOULOGNE-S/MER

ouverture sur RdV
☎ 06 77 47 74 06
cra.boulogne@cra-asso.org

BOURG-EN-BRESSE

ouverture sur RdV
☎ 06 37 23 28 60
cra.bourg@cra-asso.org

BORDEAUX mardi 10h-12h/15h-17h

jeudi 15h-17h
☎ 05.56.79.28.31
FAXI 05.56.51.71.87
cra.bordeaux@cra-asso.org

BREST Tous les jours sur RdV

☎ / FAXI 02.98.47.28.43
cra.brest@cra-asso.org

CAEN sur rendez-vous

☎ 02.32.82.58.02
cra.caen@cra-asso.org

CANNES lundi et mercredi a-m

mardi et jeudi tte la journée
(06.80.23.38.77)
☎ 04.93.38.39.10
FAXI 04.92.59.29.09
cra.cannes@cra-asso.org

CHARLEVILLE-MEZIERES

(délégation Champagne-Ardenne)
Sur RdV ☎ 03.26.46.18.36 -
06.81.12.92.83
cra.charleville@cra-asso.org

CHARTRES sur rendez-vous

☎ / FAXI 06.75.42.65.86
cra.chartres@cra-asso.org

CHATEAURoux sur RdV

☎/FAXI 02.47.64.92.28
cra.chateauroux@cra-asso.org

CHAUMONT (Champagne-Ardennes)

ouverture sur RdV
☎ 03.26.46.18.36
cra.chaumont@cra-asso.org

CHOLET mercredi de 14 h à 18 h

et sur RdV
☎ / FAXI 02.41.71.49.73
cra.cholet@cra-asso.org

CLERMONT-FERRAND

☎ 06.61.88.78.34
06.63.81.69.90

DIJON (délégation Bourgogne)

mardi 14h30-17h30 / mercredi-14h-17h / jeudi 14h30-17h
☎ 03.80.65.92.28
cra.dijon@cra-asso.org

ENGHEN (IDF Nord)

mardi, mercredi, jeudi
9h30 à 12h30 et 14h à 17h
☎ 01.34.28.00.08
cra.idfnord@cra-asso.org

EPINAL

jeudi-vendredi 10/12h-14h/18h
☎ 03.29.82.45.03
FAXI 03.29.64.10.37
cra.epinal@cra-asso.org

EVRY (Ile de France Sud)

Tous les lundis et sur RdV
☎ 01.60.79.90.64
FAXI 01.64.97.94.98
cra.idfsud@cra-asso.org

FREJUS-SAINT-RAPHAËL

Sur RdV 06 89 28 95 20
cra.frejus@cra-asso.org

GRENOBLE (dél. Rhône-Alpes)

sur RdV
☎ 06 70 79 27 53
ou 06 42 30 53 13
ou 06 70 92 54 88
cra.grenoble@cra-asso.org

LAVAL sur rendez-vous

☎ 09.75.83.38.22
ou 06.82.80.40.43
cra.laval@cra-asso.org

LA ROCHELLE/ ROCHEFORT/ NIORT

mardi de 9h à 12h
CCI La Rochelle
mardi de 14h à 17h
CCI Rochefort
☎ 06.86.66.26.32
cra.larochelle@cra-asso.org

LA ROCHE-SUR-YON

Tous les jours sur RdV
☎ 02.51.37.33.11
FAXI 02.51.37.33.22
cra.vendee@cra-asso.org

LE HAVRE sur rendez-vous

☎ 02.32.92.50.54
cra.lehavre@cra-asso.org

LE MANS

mercredi 10 h-12h et 14 h-17 h
☎ 06.33.13.71.66
cra.lemans@cra-asso.org

LILLE-ROUBAIX-TOURCOING

mardi-jeudi 9h-12h / 14h-17h30
mercredi 9h-12h
☎ / FAXI 03.20.99.23.58
cra.lille@cra-asso.org

LIMOGES ouverture sur RdV

☎ 05.55.03.17.49
cra.limoges@cra-asso.org

LORIENT mardi a-m sur RdV

☎ 02 97 02 40 74
cra.lorient@cra-asso.org

LYON Tij 9h à 12h et 14h à 17h

sauf vendredi de 9h à 12h
☎ 04.72.53.80.54
FAXI 04.37.41.07.55
cra.lyon@cra-asso.org

MACON Permanences :

MACON le jeudi matin
CHALON S/SAONE le jeudi a-m
Sur RdV au 06 81 68 76 00
☎ 06.81.68.76.00
cra.macon@cra-asso.org

METZ lundi 14h30 à 18h

☎ 03.87.75.85.13
FAXI 03.87.75.85.29
cra.metz@cra-asso.org

MONTLUÇON sur rendez-vous

☎ 06.71.37.79.54 -
04.70.28.47.06
FAXI 04.71.37.79.54
cra.montlucon@cra-asso.org

MONTPELLIER

Accueil téléphonique
du lundi au vendredi - Sur RdV
☎ / FAXI 04.99.51.53.38
cra.montpellier@cra-asso.org

MORLAIX mardi de 10h-12h/14h-17h et jeudi 14h-17h

☎ 02.98.62.29.91
cra.morlaix@cra-asso.org

MULHOUSE

lundi et jeudi 14h à 18h
☎ 03.89.56.19.96
FAXI 03.89.45.46.47
cra.mulhouse@cra-asso.org

NANCY tous les jours sauf mardi

de 10h à 12h et sur RdV
☎ / FAXI 03.83.30.09.78
cra.nancy@cra-asso.org

NANTERRE (Ile de France Ouest) Tous les jours de 10h à 12h / 14h à 17h

☎ / FAXI 01.47.25.39.51
cra.idfouest@cra-asso.org

NANTES

mardi et jeudi 14h à 18h
☎ / FAXI 02.40.08.01.22
cra.nantes@cra-asso.org

ORLÉANS mardi, mercredi

et jeudi 9h à 12h
☎ 02.38.78.18.16
cra.orleans@cra-asso.org

PARIS Tous les jours

de 9h30 à 12h30 et 14h à 18h
☎ 01.40.26.73.75
FAXI 01.40.26.74.17
cra.paris@cra-asso.org

PAU-TARBES sur rendez-vous

☎ 06.11.03.00.16
cra.pau@cra-asso.org

PÉRIGUEUX sur rendez-vous

☎ 06.84.55.74.70
cra.perigueux@cra-asso.org

PERPIGNAN sur rendez-vous

☎ 04.68.34.99.26
06.71.03.61.89
cra.perpignan@cra-asso.org

POITIERS sur rendez-vous

☎ 06.64.01.40.54
cra.poitiers@cra-asso.org

QUIMPER

mercredi de 14h à 17h
☎ 02.98.98.29.65
FAXI 02.98.98.29.46
cra.quimper@cra-asso.org

REIMS tous les jours

9h à 12h et sur RdV
☎ 03.26.46.18.36
FAXI 03.26.89.60.06
cra.reims@cra-asso.org

RENNES

mardi 9h à 12h/14h à 17h
☎ 02.99.87.42.98
FAXI 02.99.38.08.45
cra.rennes@cra-asso.org

ROANNE

(délégation Rhône-Alpes)
sur RdV - ☎ 04.77.71.15.66
cra.roanne@cra-asso.org

ROUEN

mercredi 9h30-12h/14h30-17h
☎ 02.32.82.58.02
FAXI 02.35.74.57.23
cra.rouen@cra-asso.org

SAINT-DIZIER sur rendez-vous

☎ 06 08 51 93 31
FAXI 03 25 94 73 71
cra.saintdizier@cra-asso.org

SAINT-ETIENNE

jeudi de 14h à 17h30 et sur RdV
☎ 06.63.81.69.90 -
06.61.88.78.39
cra.saintetienne@cra-asso.org

SAINT-NAZAIRE

mardi, jeudi après-midi
☎ 02.51.10.04.80
FAXI 02.40.66.64.93
cra.saintnazeaire@cra-asso.org

SAUMUR ouv. sur RdV mobile :

06 62 54 87 80 / 06 82 88 09 66
☎ 02 41 83 53 50
cra.saumur@cra-asso.org

STRASBOURG

mardi et jeudi 14h à 17h
☎ 03.88.23.51.13
FAXI 03.88.22.31.20
cra.strasbourg@cra-asso.org

TOULON sur RdV

☎ 06.89.28.95.20
cra.toulon@cra-asso.org

TOULOUSE tous les jours sur RdV

☎ 05.62.57.12.88
FAXI 05.61.24.47.56
cra.toulouse@cra-asso.org

TOURS sur rendez-vous

☎ 02.47.64.92.28
FAXI 02.47.66.04.64
cra.tours@cra-asso.org

TROYES sur rendez-vous

☎ 03.25.73.60.85
cra.troyes@cra-asso.org

TULLE sur rendez-vous

☎ 05.55.20.08.90
cra.tulle@cra-asso.org

VALENCE mardi après-midi 14h

à 17h - jeudi matin 9h à 12h
☎ 04.75.75.70.20
cra.valence@cra-asso.org

BENELUX mardi et mercredi de

9 h 30 à 12 h 30 et 14 h à 18 h
☎ 01.40.26.71.63
cra.benelux@cra-asso.org

GENEVE sur rendez-vous

☎ 00 41 (0) 79 285 12 11
cra.geneve@cra-asso.org