

Votre entreprise intéresse plus d'acheteurs que vous ne le pensez

Cinq catégories de repreneurs potentiels, cinq logiques d'acquisition différentes.

I	Acquéreurs stratégiques verticaux	● Concurrents directs cherchant à consolider leurs parts de marché ● Clients stratégiques visant à sécuriser leurs opérations ● Fournisseurs souhaitant intégrer l'aval de la chaîne de valeur ● Distributeurs voulant maîtriser leur production
II	Acquéreurs stratégiques horizontaux	● Entreprises avec des produits ou services complémentaires ● Sociétés ayant des process similaires et des besoins de recrutement ● Entreprises ciblant la même typologie de clients ● Acteurs avec des savoir-faire techniques transposables
III	Expansion géographique	● Acteurs régionaux cherchant à étendre leur couverture nationale ● Entreprises nationales visant une présence européenne ● Groupes européens souhaitant s'implanter en France ● Sociétés internationales cherchant une tête de pont en Europe
IV	Acquéreurs financiers	● Fonds d'investissement spécialisés ● Family offices en recherche de diversification ● Fonds de capital-développement ● Holdings d'investissement industriel
V	Repreneurs individuels	● Cadres dirigeants cherchant à reprendre une société ● Entrepreneurs expérimentés du secteur ● Managers en reconversion professionnelle ● Experts techniques souhaitant entreprendre

