

Son profil / parcours

Il habite : Le Bonhomme

Age : 55 ans

Sa formation : Autodidacte depuis 1989.

Très solides compétences :
- de management PME,
- gestion & finances,
- informatique, ERP/CRM, e-commerce.

Expériences à l'international.

Parcours professionnel : 2010 - Aujourd'hui :
Manager de transition - Conseil en management.

Décembre 2019 - Aujourd'hui :
Brand owner - Logiciels informatiques.

Janvier 2019 - Mai 2020 :
Directeur Commercial Europe - Éditeur de logiciels.

Janvier 2014 - Juin 2016 :
Président exécutif et Directeur Commercial - Plateforme de microselling.

Juin 2001 - Octobre 2009 :
Dirigeant Associé - Opérateur d'infrastructures Telecom.

Septembre 1988 - Juin 2001 :
Industrie Graphique et métiers de la communication.

Ses compétences : J'étudie les dossiers très rapidement.

Réponse de principe sous 8 jours.

Si intérêt, volonté de conclure sous 3-6 mois.

Société recherchée

Titre société recherchée : Services, négoce ou production

Secteurs d'activite recherches : Telecoms, Medias, Technologie , Industries traditionnelles , Services aux entreprises , Services à l'industrie et Fabrication de produits en conserve

Description société recherchée : Services, négoce ou production.

J'ai un objectif à 15 ans (j'aurais 66 ans), qui est de constituer un patrimoine de ≥ 2 m€ afin de financer une retraite paisible.

Je cherche donc un actif (activité + éventuellement murs) dans la tranche de valeur de 2 à 5 m€.

Mon apport est de 300 à 1000 k€, je sais réunir un pool d'actionnaires si nécessaire (valo > 2 m€, 10 m€).

Zone géographique : moins de 1:30 de trajet au départ du Col du Bonhomme (Alsace), mais une expatriation est également possible (axe Strasbourg - Marseille) ou (Strasbourg - Nancy - Paris) mais aussi la région Lilloise.

Mon parcours dans les technologies numériques me fait privilégier une entreprise en lien avec cette industrie ou une entreprise pour laquelle une compétence en transformation digitale peut être un vrai levier de croissance (digitalisation des processus ERP CRM, ou développement de l'e-commerce, par exemple).

Je n'ai pas de préférence particulière pour les services, le négoce ou la production, mais je suis sensible à des leviers de croissance tels que :

- création de propriété intellectuelle (développement de logiciels, middleware ou outils métier),
- relai de croissance à l'international (e-commerce),
- possibilité de consolidation verticale (agrégation de petits acteurs d'un même domaine),
- ou horizontale (par exemple motoculture + graineterie, ...),
- une croissance externe en deux temps peut me séduire ou coller aux intérêts et à la stratégie des fonds avec lesquels je travaille.

J'ai cependant une préférence pour le B2B B2B2C et un intérêt très faible pour le commerce de proximité.

Je privilégie les structures saines; mais si le dossier en vaut la peine, je peux regarder les reprises à la barre.

La reprise doit pouvoir s'autofinancer sur 4-6 ans d'EBE et dégager un revenu pour moi-même (mini 70 k€ brut) + éventuellement 45 k€ pour ma compagne.

Si un bien immobilier est attaché au fond, les loyers doivent couvrir son rachat sur 12 à 15 ans max (9 à 12% de rendement visé).

Voici donc quelques premiers éléments que nous pourrions affiner en fonction des dossiers présentés.

Localisations recherchées : Alsace (01) , Doubs (25) , Jura (39) , Haute Saône (70) ,
Territoire de Belfort (90) , Meurthe et Moselle (54) , Moselle (57)
, Vosges (88) , Bouches du Rhône (13) , Vaucluse (84) , Ain
(01) , Ardèche (07) , Drôme (26) , Isère (38) , Rhône (69)

Valorisation recherchée : 1000k€ à 5000k€

Montant de son apport : 1000k€

Dans sa démarche le repreneur est ouvert a :

- Une reprise totale seul ou avec un ou des associés déjà identifiés
- Une reprise majoritaire, le cédant restant en minoritaire
- Une reprise majoritaire avec un autre repreneur
- Une reprise majoritaire avec un fonds d'investissement