

Son profil / parcours

Il habite : Lyon

Age : 50 ans

Sa formation :
- Ecole Nationale des Ponts et Chaussées.
- Duke University.

Parcours professionnel : Depuis 2014 :

CEO, dirigeant actionnaire d'une PME internationale (laboratoire d'essais), sous LBO - CA 18 m€, 140 employés.

Recrutement et accompagnement d'une équipe de 15 directeurs de filiales pays.

Standardisation des processus clés de l'entreprise (finance, budget, RH, ventes, marketing).

Renforcement de la position de leader mondial : triplement du CA et du Rex en 5 ans, par croissance organique (ouvertures de filiales) et croissance externe (5 acquisitions).

Redressement de la filiale française en perte à -160k€ à un profit de 800k€ (refonte organisation, mise en place plan d'intéressement, investissements).

Accélération de l'innovation brevetée.

2009 - 2014 :

Directeur de la stratégie & du développement, matériaux de construction.

Entité du Top10 du Groupe Lafarge : CA 250m€, 2500 employés.

Membre du comité de direction, participation aux décisions clés de gestion.

Modernisation et revamping du dispositif industriel.

M&A: offres d'investissements, projet d'ouverture du capital.

2006 - 2009 :

Directeur Business Development, matériaux de construction.

Animation d'un réseau de 40 correspondants dans les filiales.

Développement de marchés pour matières premières stratégiques de la division ciment.

Initiation de projets d'investissement, signature de contrats d'approvisionnement en matières premières.

2003 - 2006 :

Manager, Département d'Audit Corporate, matériaux de construction.

Réalisation d'audits de performance & de productivité pour 4 lignes métiers (ciment, béton & granulats, toiture et plâtre), dans plus de 20 pays .

2000 - 2003 :

Consultant, Conseil en management.

Participation à de nombreuses missions de conseil en stratégie & transformation :

- scénario d'économies industrielles post-fusion dans le secteur de l'automobile,
- optimisation des stocks et de préparation de commandes,
- qualification de cibles d'acquisitions aux Etats-Unis,
- organisation d'un appel d'offres européen dans la téléphonie.

1999 – 2000 :

Consultant, PriceWaterhouseCoopers

Société recherchée

Titre société recherchée : Société Industrielle ou de Services B2B

Secteurs d'activité recherchés : Industries traditionnelles , Industrie agro-alimentaire , Services aux entreprises , Services aux collectivités , Santé / Beauté , Services à l'industrie , Autres , Autres activités de distribution spécialisée , Négoce et Communication / Medias

Description société recherchée : PME de fabrication ou de services B2B.

Revenus et rentabilité réguliers, idéalement établie sur son marché depuis de nombreuses années.
CA : 2 à 3m€ ; effectifs : >15 pers , équipe structurée et autonome.

Localisations recherchées : France (33) , Rhône-Alpes (22)

Valorisation recherchée : 500k€ à 3000k€

Montant de son apport : 500k€

Dans sa démarche le repreneur est ouvert à :

- 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
- Une association minoritaire avec le chef d'entreprise actuel
- Une association minoritaire avec un autre repreneur
- Une association minoritaire avec un fonds d'investissement