

Annonce **A17701**

Agence d'assurances ou de courtage IARD

Postée le **25/06/2025**

Description générale

Description de l'activité recherchée

Société spécialisée en assurances IARD, dans un risque spécifique avec d'autres contrats IARD plus généralistes et en gestion de patrimoine.

Reprise de portefeuille de courtage en assurances ou d'agence.

Raison de l'acquisition

Ayant été re-sollicité par l'assurance et notamment approché par 2 sociétés d'assurances en recherche d'agent pour reprise d'activité, le repreneur s'est projeté à développer ses affaires dans cet environnement qu'il connaît bien et apprécie, son "ADN", l'assurance.

Type de société recherchée

Société in bonis ou ayant des difficultés financières

Éléments chiffrés

Taille et rentabilité de la structure recherchée

Nombre de collaborateurs recherchés : **4 nb 11**

Chiffre d'affaires : **500 k€ CA 2 500 k€**

Informations sur l'acquéreur

Informations sur l'acquéreur

Ancienneté de la société : **Non renseigné**

CA société : **Non renseigné**

Nb. personnes : **Non renseigné**

Résultat net : **Non renseigné**

Description générale de l'activité de l'acquéreur

Non renseigné

Complément d'information

Remarques, éléments complémentaires

Le repreneur a eu un début de carrière d'expert, mais ses résultats et ses prédispositions de manager commercial l'ont amené au siège d'un groupe du secteur des assurances, Directions des Achats Assurantiels (références de ses managers par LinkedIn, mail ou téléphone), car il a en réalité toujours été davantage cadre commercial, acheteur, vendeur, manager d'équipes avec une appétence pour l'environnement assurantiel.

Entrepreneur, manager, commercial, expert, homme de réseaux, professionnel de l'assurance, diplômé Grande École ESC Lille SKEMA Master II, toutes ces compétences que le repreneur implique à la reprise d'un cabinet de courtage ou d'une agence d'assurances.

Le repreneur a l'expérience du commerce BtoC, BtoB, du terrain, de l'animation de réseaux et du management d'équipes.

Le repreneur connaît l'assurance par tous ses aspects : interne, externe, client particulier, client professionnel, et il sait qu'avant tout, un assureur est un commercial du bien-être, disponible, attentionné, fiable.

Entrepreneur depuis 2016 avec la construction et l'exploitation d'un établissement érigé en Délégation de Service Public avec une levée de fonds en crédit-bail immobilier auprès d'un établissement financier public, le repreneur connaît les enjeux des PME-PMI ainsi que leurs rapports avec les acteurs publics.

C'est ainsi qu'avec volonté et confiance, le repreneur s'engage à reprendre un portefeuille d'assurances et à commercialiser les solutions adaptées, tant au particulier qu'au chef d'entreprise et à ses centres de profits.

Engagements sportifs, associatifs, réseaux :

- Rugby Président d'un club et organisation finales régionales de rugby en 2021 (3000 personnes). Valeurs du rugby, jeu collectif et familial local.
- Aïkido 2 fois par semaine. Art martial. Sport collectif d'écoute et de progrès permanent (kaizen).
- Natation 2 fois/semaine.
- Planeur Vol à voile RTAC aérodrome de Tournai. Sport collectif d'exigence et partage.

Concernant cette acquisition, l'acquéreur est en recherche active.

La démarche de l'acquéreur

L'acquéreur souhaite :

- **Une reprise totale, le cédant quittant l'entreprise**
- **Une reprise majoritaire, le cédant restant en minoritaire**