

## Importation - Négoce BtoB de produits techniques

Annonce A11182 mise à jour le 09/01/2017

### Description générale

#### Description de l'activité recherchée

Entreprise d'importation et de négoce spécialisé BtoB de produits techniques.

Entreprise disposant d'un catalogue de produits techniques variés.

#### Raison de l'acquisition

Après une première acquisition d'une société de négoce de produits du bâtiment, recherche d'un build up pour consolider le catalogue produits et profiter de synergies sur le catalogue produits, la liste des clients et la compétence de l'équipe.

#### Type de société recherchée

Société in bonis ou ayant des difficultés financières

### Société recherchée

#### Taille de la structure recherchée

Nb de collaborateurs	4
Chiffre d'affaires	1 500 k€

#### Localisation(s) souhaitée(s)

Ile-de-France

### Infos sur l'acquéreur

#### Informations sur le repreneur

Age du repreneur	60 ans
Montant de son apport personnel	500 k€

#### Formation

- Formation CRA - Reprise d'entreprise en Janvier 2017.

- Ingénieur Institut National Polytechnique de Grenoble.
- I.A.E Grenoble.
- D.E.S.S Gestion Financière.
- Anglais courant.

## Parcour professionnel

- 30 ans Expérience multi-disciplinaire en BtoB chez Renault, Sagem, General Cable Europe.
- 15 ans : Manager du Commerce, et du Marketing dans l'industrie automobile, l'électronique, le matériel électrique.
- 3 ans : Manager des Achats Production et Hors production.
- 12 ans : Manager de Lignes de Produits et de Business units pour un large périmètre de produits techniques.

## Complément d'information

### Remarques, éléments complémentaires

- Équipe technique et commerciale en place.
- Portefeuille clients diversifié.
- Leviers de croissance possibles par une extension du catalogue produits, un développement commercial en France ou à l'export.
- Le repreneur a une bonne vision stratégique du développement du business et des opportunités de marché.
- Le repreneur est sensible aux valeurs de sécurité, d'intégrité, de service client et de respect de l'équipe en place.

### Démarche de l'acquéreur

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

### L'acquéreur est ouvert à

- Une reprise totale, le cédant quittant l'entreprise.
- Une reprise majoritaire, le cédant restant en minoritaire.
- Une association minoritaire avec le chef d'entreprise actuel.