

## Nettoyage et entretien

Annonce A12800 mise à jour le 11/03/2019

### Description générale

#### Description de l'activité recherchée

Entreprise spécialisée dans les services de nettoyage et d'entretien.

#### Raison de l'acquisition

Besoin d'indépendance.

#### Type de société recherchée

Société in bonis ou ayant des difficultés financières

### Société recherchée

#### Taille de la structure recherchée

Nb de collaborateurs	2
Chiffre d'affaires	100 k€

#### Localisation(s) souhaitée(s)

Rhône

### Infos sur l'acquéreur

#### Informations sur le repreneur

Age du repreneur	43 ans
Montant de son apport personnel	120 k€

#### Formation

2002 : Bac + 5, Diplômé de l'Ecole Supérieure de Commerce – Clermont-Ferrand.

1998 : Bac + 2, DUT GEA (Gestion des Entreprises et des Administrations) – Nancy.

## Parcour professionnel

Depuis septembre 2016 - Directeur centre de profits - Leader des services à l'habitat (20 personnes - 2 M€) :

Périmètre d'intervention : chauffage (entretien, maintenance dépannage et pose de chaudières, chauffe bain, ballon d'eau chaude, ...), électricité (pose de bornes de recharges pour véhicules électriques).

Résultats :

- Remise à plat de tous les process agence,
- Licenciements, recrutement et formation de nouveaux collaborateurs,
- +8 % de CA sur 1 an, + 37 % de marge nette,
- 63% sur en-cours clients,
- 27% du stock à faible rotation,
- 2ème agence de France en taux de marge nette (23,2%) soit gain de 17 places sur 1 an.

2012 - 2016 : Fondateur et gérant :

Création d'une SARL, entreprise générale du bâtiment tout corps d'état

Résultats :

- Développement commercial : CA de 140 K€ en 2013, et de 310 K€ en 2015,
- Augmentation de la marge brute de 5% sur 4 ans soit de 23% à 28%,
- Animation et développement d'un réseau de prescripteurs (architectes, bureau d'études, CMistes, ...).

2008 – 2012 – Responsable régional des ventes (Rhône-Alpes, Bourgogne, Auvergne) :

- Garant des objectifs de développement, des résultats et du budget,
- Suivi des groupements stratégiques (agricoles, OPHLM, Collectivités) et des clients grands comptes,
- Management de 9 ingénieurs commerciaux sur 15 départements et pour l'activité GPL, Vente en BtoB et BtoC,
- Animation réseau prescripteurs (plombiers, architectes, bureau d'études, ...),

Résultats :

- Portefeuille : 24 500 clients soit 37,5 M € de CA,
- + 12% de créations vs moyenne nationale,
- Optimisation de l'équipe (gestion des recrutements et licenciements sans contentieux),
- Formation continue sur les réglementations thermiques et l'environnement « énergies ».

2004 – 2008 Responsable grands comptes et force de vente (35 personnes – 5,5 M€) :

Société Dijonnaise spécialisée dans la mise en place d'animatrices en GMS et en force de vente externalisée.

Suivi grands comptes (Danone, Unilever, Bouygues Telecom, ...) puis création du département force de vente.

Résultats :

- Développement commercial : +23% de CA de 2003 à 2005,
- + 36% de CA vs 2005 sur activité force de vente, + 12% de marge brute de 2005 à 2008,
- Encadrement de 4 chefs des ventes et 35 commerciaux sur l'activité force de vente de 2005 à 2008.

2001 – 2004 Chef de marché (secteur Rhône-Alpes) :

Responsable d'un portefeuille d'hypermarchés et de Supermarchés. Négociation.

## Complément d'information

### 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.