

## Commerce de gros de produits alimentaires et de boissons

Annonce A12990 mise à jour le 09/07/2019

### Description générale

#### Description de l'activité recherchée

Société spécialisée dans le commerce de gros de produits alimentaires et de boissons.

#### Raison de l'acquisition

Ce projet de reprise est pour le repreneur l'aboutissement d'une volonté « d'entreprendre » (deux créations d'entreprise), et le fruit d'une réflexion menée au cours d'un bilan de compétences au sein de l'AVARAP (association qui accompagne les cadres dans la construction d'un nouveau projet professionnel) suivi d'une formation à la reprise d'entreprise au CRA. Son projet est donc mûrement réfléchi.

Après une carrière de consultant (et donc en services «BtoB»), le repreneur souhaite davantage de «concret» en reprenant une entreprise proposant des produits, à destination du grand public, ou de professionnels.

#### Type de société recherchée

Société in bonis

### Société recherchée

#### Taille de la structure recherchée

|                      |          |
|----------------------|----------|
| Nb de collaborateurs | 5        |
| Chiffre d'affaires   | 1 000 k€ |

#### Localisation(s) souhaitée(s)

Paris, Eure et Loir, Indre

### Infos sur l'acquéreur

#### Informations sur le repreneur

|                                 |        |
|---------------------------------|--------|
| Age du repreneur                | 42 ans |
| Montant de son apport personnel | 400 k€ |

## Formation

- 42 ans,
- Maîtrise et 3e cycle en Gestion de Paris IX-Dauphine,
- Bilingue anglais,
- Formation Reprise d'entreprise de 3 semaines au CRA (Mars 2019).

## Parcour professionnel

- 12 années de conseil en Management RH pour des clients du CAC 40 SBF 120,
- Créateur et Manager de Business Unit (27 personnes ; 4,5 M de CA),
- Co-créateur de deux entreprises (site e-commerce et conseil RH).

## Complément d'information

### Remarques, éléments complémentaires

Les compétences principales du repreneur :

- Gestion de centre de profits et management d'équipe,
- Conduite de projets complexes,
- Conseil auprès de dirigeants,
- Analyse stratégique,
- Culture du résultat et de la satisfaction client,
- Prospection et développement commercial,
- Gestion opérationnelle et administrative.

NB : Accompagnement par le repreneur souhaité ; co-investissement possible avec membres clés de l'équipe de la cible.

### 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.