

## Grossiste en biens de consommation

Annonce A13690 mise à jour le 08/05/2020

### Description générale

#### Description de l'activité recherchée

Entreprise de distribution qui commercialise des biens de consommation.

#### Raison de l'acquisition

Chef d'entreprise, fort d'une première expérience réussie dans l'agroalimentaire ultra frais, le repreneur recherche une nouvelle expérience dans une PME.

#### Type de société recherchée

Société in bonis

### Société recherchée

#### Taille de la structure recherchée

Nb de collaborateurs	6
Chiffre d'affaires	500 k€

#### Localisation(s) souhaitée(s)

Rhône

### Infos sur l'acquéreur

#### Informations sur le repreneur

Age du repreneur	42 ans
Montant de son apport personnel	1 000 k€

#### Formation

BTS Action Commerciale 1997-1999.

Bac Vente action Marchande 1996 – 1997.

## Parcour professionnel

2004 – 2020 :

Responsable commercial & Président - Grossiste et détaillant multi boutique de fruits et légumes frais sur 8 départements - CA 8.5M€ - 45% MB – 43 personnes – Amboise.

Réalisations :

2004 Développement à partir d'une activité à Nazelles-Négron de libre-service sur 800 m<sup>2</sup> avec 20 places de parking et 5 salariés la distribution de fruits et légumes auprès d'une clientèle RHD et GMS ainsi que la mise en place de la structure commerciale, réception, préparation et livraison.

2006 Création d'un nouveau site à Nazelles-Négron de 1500m<sup>2</sup> d'entrepôt, 200 m<sup>2</sup> de bureau, 6000 m<sup>2</sup> de terrain, une station lavage et carburant avec 5 porteurs 12t et 4 VL ainsi que la création d'un atelier de transformation de 4e gamme et la mise en place d'un nouvel ERP.

2008 Ouverture d'un libre-service à Perrusson de fruits et légumes de 800m<sup>2</sup> avec 50 places de parking et 5 salariés pour un CA de 1.3M€.

2014 Rachat de 100% des titres.

2015 Agrandissement à Nazelles-Négron de la plateforme à 3200m<sup>2</sup> entrepôt, 350m<sup>2</sup> bureau sur 1.2 hectares de terrain avec 14 porteurs 12t et 18t, 10 VL, et arrêt de l'activité transformation et redéploiement de l'activité commerciale, entrepôt et administratif avec la création de postes.

2019/2020 Rapprochement du N°2 de la distribution en France (Réseau Le Saint 600M€ de CA – 2400 Salariés – 800 véhicules) avec la cession de 100% des titres SAS et SCI avec la réalisation d'un accompagnement de 8 mois.

2002 – 2004 Commercial KONICA MINOLTA Direct – Spécialiste dans la commercialisation de système d'impression numérique en BtoB – 150K€ CA – Ivry sur seine et Orléans.

## Complément d'information

### Remarques, éléments complémentaires

Expériences et compétences :

Définir et décliner les orientations stratégiques d'une structure,

Élaborer et gérer les budgets, maîtriser / réduire les coûts d'un service, recouvrir les créances,

Gérer une force commerciale itinérante et sédentaire / recrutement, formation, accompagnement, évaluation,

Créer et suivre les reportings : CA, marge, produits, dépenses, recouvrement, portefeuilles commandes et prévision N-1,

Animer et structurer nos points de ventes BtoC,

Gérer les équipes pluridisciplinaires (achat, réception, télévente, commercial, préparation, chauffeur, RH, compta),

Gérer la communication et les actions commerciales (site web, marketing direct, presse, call centers, events, PLV sur point de vente),

Expérience du redressement d'entreprise par la mise en place d'action corrective.

### 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.