

Son profil / parcours

Il habite : Anse

Age : 42 ans

Sa formation : Double diplôme Ingénieur (SIGMA) et Ecole de commerce (INSEEC).

Parcours professionnel : 15 années d'expérience professionnelle à créer from scratch et piloter des centres de profit en France et à l'international, dans un écosystème ultra-concurrentiel et en forte croissance : le conseil en ingénierie.

Ma première expérience a été dans une entreprise de conseil en ingénierie pluridisciplinaire, où j'ai créé et développé l'agence couvrant le quart sud-est. Partis de zéro, nous avons atteint plus de 110 salariés en 5 ans.

J'ai ensuite été expatrié à Londres pour ouvrir l'agence d'une filiale spécialisée dans le conseil en ingénierie pour le secteur de l'énergie. Deux ans plus tard, nous comptions 35 salariés au Royaume-Uni, pour un chiffre d'affaires de 3,3 M€.

Enfin, j'ai pris la direction d'une entreprise de services du numérique (ESN) spécialisée dans les télécoms, que nous avons repositionnée sur les marchés de l'énergie et du transport. L'entreprise est passée de 20 à plus de 100 consultants, atteignant un chiffre d'affaires mensuel de 950?000 €, pour une marge de production de 220?000 €.

Suite à une rupture conventionnelle, je cherche désormais à racheter une entreprise, dans le but de la développer et la pérenniser sur le long terme, afin de capitaliser sur mes compétences développées.

Société recherchée

Titre société recherchée : Bien-être / santé / maintien à domicile / services à la personne / matériel médical / distribution spécialisée / ...

Secteurs d'activité recherches : Services , Commerce et distribution et Industrie traditionnelle et agroalimentaire

Description société recherchée :	Je recherche une TPE ou PME dans les territoires du Beaujolais / Rhône nord (zone Villefranche-sur-Saône, Anse, agglomération rhodanienne proche), avec un potentiel de croissance.
Caractéristiques recherchées :	
	Chiffre d'affaires compris entre 500 k€ et 3 M€, ou une PME en phase de transition numérique ou de diversification.
	Rentabilité existante, mais mal ou peu optimisée : marge ou EBE modérés aujourd'hui, mais avec des leviers d'amélioration (digitalisation, montée en gamme, vente en ligne, partenariats, logistique, zones géographiques sous-exploitées...).
Secteurs possibles :	
	<ul style="list-style-type: none"> - Bien-être / santé / maintien à domicile / services à la personne / matériel médical. - Distribution spécialisée, B2B ou B2C (équipements, détail technique, pièces détachées, ou niche de marché). - Franchise ou réseau national/local existant avec opportunité de relais local. - Services aux entreprises ou aux particuliers (maintenance, logistique, formation, conseil, tech/service)
Équipe en place stable ou dirigeant prêt à transmettre, idéalement une organisation existante pouvant être industrialisée ou professionnalisée.	
Localisation stratégique : zone avec bonne visibilité ou potentiel logistique, proche d'axes routiers et de centres urbains, ou zone rurale sous-desservie.	
Opportunité d'investissement de développement : lancement d'une activité en ligne, nouvelle gamme de produits, extension géographique, partenariat industriel, acquisition complémentaire, ou amélioration de la chaîne logistique/approvisionnement.	
Localisations recherchées :	Allier (03) , Puy de Dôme (63) , Ain (01) , Rhône (69)
Valorisation recherchée :	100k€ à 3000k€
Montant de son apport :	150k€
Dans sa démarche le repreneur est ouvert a :	<ul style="list-style-type: none"> - Une reprise totale seul ou avec un ou des associés déjà identifiés