



Portail d'affaires

## Fabrication de chaussures ou autres textiles made in France

Annonce A12721 mise à jour le 06/05/2019

### Description générale

#### Description de l'activité recherchée

Le repreneur cherche à pérenniser puis développer une entreprise de fabrication de chaussures ou autres textiles Made in France.

Segment de niche, haut de gamme.

#### Raison de l'acquisition

Issu d'une famille d'entrepreneurs, le repreneur a la volonté d'entreprendre depuis le début de sa carrière.

Il souhaite maintenant, entreprendre en :

- reprenant une entreprise industrielle à fort potentiel de développement (local / international, marchés périphériques),
- capitalisant sur des équipes historiques et en les accompagnant,
- valorisant un ancrage local si possible,
- exploitant dans un premier temps un potentiel de développement commercial.

#### Type de société recherchée

Société in bonis

### Société recherchée

#### Taille de la structure recherchée

Nb de collaborateurs	10
Chiffre d'affaires	800 k€

#### Localisation(s) souhaitée(s)

Côte d'Or, Saône et Loire, Bretagne, Pays-de-la-Loire, Jura, Haute Saône

### Infos sur l'acquéreur

#### Informations sur le repreneur

Age du repreneur	44 ans
------------------	--------

Montant de son apport personnel

200 k€

## Formation

ESSCA: Diplôme d'école de commerce de Angers. (2002-2004).

CRA: La reprise d'entreprise, les outils pour réussir. (2008).

## Parcours professionnel

Expériences clés :

14 ans de développement commercial de produits de Grande Consommation, dont :

- Directeur des clients nationaux (2 ans) : Pilotage de budgets, management, négociations commerciales.
- Directeur régional (3 ans) : Management, négociations commerciales.
- Négociateur grands comptes (5 ans) : Pilotage de budgets, négociations commerciales.

Stages en PME en Bretagne et en Chine.

## Complément d'information

### Remarques, éléments complémentaires

Le repreneur recherche une PME manufacturière afin de :

- Capitaliser sur son histoire, ses hommes & ses femmes, son ancrage géographique et celui de ses fournisseurs.
- Explorer de nouvelles opportunités nationales, internationales et/ou sur des marchés périphériques.

Pendant un peu moins de 15 ans dans des grands groupes, le repreneur a appris et est reconnu pour :

- ses qualités de management,
- ses budgets tenus,
- sa compétence en négociation commerciale,
- son très fort relationnel avec ses clients ou fournisseurs mais aussi en interne.

### 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.