



Portail d'affaires

## Chaudronnerie / Produits métalliques

Annonce A12895 mise à jour le 11/03/2020

### Description générale

#### Description de l'activité recherchée

Associés / entrepreneurs cherchent à reprendre une société existante exerçant dans le domaine de la chaudronnerie et produits métalliques, dotée d'un savoir-faire technique et d'un potentiel de croissance à développer.

#### Raison de l'acquisition

Changement de carrière professionnelle.

#### Type de société recherchée

Société in bonis ou ayant des difficultés financières

### Société recherchée

#### Taille de la structure recherchée

|                      |        |
|----------------------|--------|
| Nb de collaborateurs | 10     |
| Chiffre d'affaires   | 200 k€ |

#### Localisation(s) souhaitée(s)

Savoie, Isère, Ain

### Infos sur l'acquéreur

#### Informations sur le repreneur

|                                 |        |
|---------------------------------|--------|
| Age du repreneur                | 39 ans |
| Montant de son apport personnel | 350 k€ |

#### Formation

Ingénieur ECAM en gestion de production, spécialité amélioration continue.

Technicien de formation initiale (concepteur mécanique).

Connaissances techniques larges sans pour autant être un expert (informatique, mécanique, matériaux, pneumatique, électricité, automatisme, hydraulique, ...).

Anglais courant, portugais brésilien bon niveau et notions d'espagnol et d'allemand.

## Parcours professionnel

Chargé d'affaires en serrurerie / tôlerie industrielle, puis dessinateur d'études en prestation.

Portage salarial, puis spécialisation en outillage de machine de frappe.

Mise en place de solutions type Product Life Management, chef de projet méthodes, puis chef de projet client en machines de sertissage automatiques.

Responsable de production, service après-vente, administration des ventes, achats puis pilotage d'une business unit complète dans le milieu automobile - effectif 20 personnes, CA 8 M€ (CA multiplié par 5 en 7 ans). Résultat net en progression constante, ventes à toutes les usines automobile de la planète.

Ces performances ont été atteintes grâce à la constitution d'une équipe efficace et restreinte, à la création complète d'une gamme machine simple, à l'industrialisation, à la standardisation, à la rationalisation des méthodes de travail (mise en place d'un ERP par exemple) et la mise en place d'un plan commercial lisible.

## Complément d'information

### Remarques, éléments complémentaires

Projet réalisé avec un associé au parcours proche mais complémentaire.

L'orientation est de préférence BtoB, la situation géographique de la cible dans une zone Annecy – Grenoble- La Tour du Pin.

Le souhait des repreneurs est de transformer de la matière, apporter une réelle valeur ajoutée aux produits et développer une gamme de produits propres, avec tout ce que cela comporte (plan produit, industrialisation, standardisation, commercialisation, ...).

### 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.