



Portail d'affaires

Mécanique et maintenance industrielle

Annonce A14114 mise à jour le 03/07/2022

Description générale

Description de l'activité recherchée

Affaire orientée dans les services aux entreprises industrielles, services de type : étude mécanique, maintenance industrielle, réparation et dépannage d'équipement, installation d'équipements, montage mécanique, mise au point d'ensembles mécaniques, test d'endurance de mécanisme, réfection après casse.

Type de société recherchée

Société in bonis ou ayant des difficultés financières

Société recherchée

Taille de la structure recherchée

Nb de collaborateurs	nb
Chiffre d'affaires	80 k€

Localisation(s) souhaitée(s)

Ile-de-France, Oise, Eure, Eure et Loir, Loiret, Seine Maritime

Infos sur l'acquéreur

Informations sur le repreneur

Age du repreneur	55 ans
Montant de son apport personnel	70 k€

Formation

BTS Microtechnique, le repreneur maîtrise le logiciel 3D SolidWorks.

Au cours de sa carrière, il a suivi plusieurs formations en métrologie, CAO, pilotage d'un robot ACMA.

Parcours professionnel

Repreneur 50 ans, marié, 4 enfants, en poste actuellement, associé à 25%. Ils ont créé la société il y a 15 ans. Actuellement 7 salariés.

La société conçoit et commercialise des instruments de mesure de contrôle d'étanchéité notamment sur des flacons et seringues pharmaceutiques.

Il occupe le poste de responsable technique.

Le repreneur possède à son actif 3 brevets dont 2 comme inventeur principal.

Ces brevets sont exploités dans l'industrie automobile, l'industrie alimentaire et pharmaceutique.

Complément d'information

Remarques, éléments complémentaires

Le repreneur se démarque sur le côté organisation des projets avec pour objectif de tenir les 3 impératifs d'un projet qui sont : l'objectif technique, le coût de l'ensemble (coût global), et le délai.

Ces 10 dernières années ont permis au repreneur d'acquérir une solide expérience dans la création d'entreprise et plus précisément sur les points suivants :

- Importance de l'aspect commercial, la renommée et le service client.
- Nécessité d'avoir une gestion économe et rigoureuse.
- Persévérance sur le projet.
- Nécessité d'entretenir un réseau professionnel de type association de professionnels pour ne pas rester isolé.

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.