



Portail d'affaires

Cabinet d'accompagnement en stratégie et déploiement de la performance en industrie

Annonce A16124 postée le 01/06/2023

Description générale

Description de l'activité recherchée

3 repreneurs actuellement à la recherche d'une opportunité d'acquisition d'un cabinet de conseil en stratégie et performances renommé dans le domaine de l'industrie.

Raison de l'acquisition

Concrétiser et transmettre des savoir-faire.

Type de société recherchée

Société in bonis ou ayant des difficultés financières

Société recherchée

Taille de la structure recherchée

Nb de collaborateurs	30
Chiffre d'affaires	4 000 k€

Localisation(s) souhaitée(s)

France

Infos sur l'acquéreur

Informations sur le repreneur

Age du repreneur	60 ans
Montant de son apport personnel	500 k€

Formation

3 repreneurs associés :
- Ingénieur & MBA.

- Ingénieur.
- École de commerce.

Parcours professionnel

Plusieurs fois directeur général et CEO de groupes industriels ; secteur du luxe et de l'automobile.

Dirigeant d'un cabinet de consulting et mise en place de solutions type MES.

Responsable de secteur dans un grand groupe de consulting.

Complément d'information

Remarques, éléments complémentaires

Critères de recherche :

- Réputation et succès avérés : les repreneurs recherchent un cabinet conseil en stratégie et performances qui jouit d'une réputation solide dans l'industrie et a démontré des résultats concrets pour ses clients. Une entreprise qui s'est démarquée grâce à son expertise approfondie et ses solutions innovantes sera valorisée.
- Portefeuille de clients diversifié : les repreneurs sont intéressés par un cabinet ayant développé des relations solides avec une clientèle variée, dans différents secteurs d'activité. Un portefeuille de clients diversifié témoigne de la capacité du cabinet à s'adapter aux besoins spécifiques de chaque industrie.
- Équipe talentueuse : les repreneurs accordent une grande importance à l'équipe en place. Un cabinet disposant d'une équipe talentueuse, composée de consultants expérimentés et passionnés par leur métier, sera un critère clé dans leur décision d'acquisition.
- Opportunités de croissance : les repreneurs sont intéressés par un cabinet qui présente des opportunités de croissance et d'expansion. Cela peut inclure une présence géographique étendue, des services complémentaires à développer ou des partenariats stratégiques à explorer.

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.