



Portail d'affaires

## Négoce BtoB en développement commercial

Annonce A16318 mise à jour le 18/12/2023

### Description générale

#### Description de l'activité recherchée

Préférence pour des activités de service ou de négoce ayant un besoin de développement commercial en BtoB.

Caractéristiques de la cible cherchée :

- Image de qualité, reconnaissance de son écosystème, historique établi,
- Savoir-faire technique,
- Cyclicité, régulation et intensité capitalistique raisonnables,
- Équipe de collaborateurs compétents,
- Activité « scalable ».

#### Raison de l'acquisition

Le repreneur a 52 ans et a géré des entreprises, des métiers ou des équipes toute ma vie professionnelle.

Il cherche maintenant à capitaliser sur un outil professionnel et apporter son expérience de développement commercial à une entreprise à taille humaine pour les 15 ans + à venir.

#### Type de société recherchée

Société in bonis

### Société recherchée

#### Taille de la structure recherchée

Nb de collaborateurs	1
Chiffre d'affaires	1 000 k€

#### Localisation(s) souhaitée(s)

Paris, Landes, Hauts de Seine

## Infos sur l'acquéreur

### Informations sur le repreneur

Age du repreneur	54 ans
Montant de son apport personnel	250 k€

### Formation

- \* Formation C.R.A. à la reprise d'affaires - juin 2023,
- \* Expert en Conseil Patrimonial (titre RNCP niveau 7) - Aurep, 2020-2021,
- \* Certifications professionnelles délivrées par l'AMF en 1999 et 2020,
- \* DESS Certificat d'Aptitude à l'Administration des Entreprises - IAE Lyon 3, 1995,
- \* DEA Gestion d'entreprise - IAE Lyon 3, 1995,
- \* Anglais courant et cours particuliers d'espagnol depuis mi-2023.

Il gère au quotidien une SCI familiale, une holding patrimoniale et une Entreprise Individuelle (activité de photographie d'art). Il apprend donc chaque jour, ...

### Parcours professionnel

- Une société de conseil en investissement (2020-2022) : Un leader français de la gestion privée indépendante. 3 ans : Directeur Général. 1,8 milliard € d'encours sous gestion, 30 collaborateurs. Notamment en charge de la gestion collective : déploiement de l'analyse ESG et passage des fonds maison à la réglementation SFDR 8.

- Une banque d'affaires internationale (2009-2019) : Partner / Co-Head of Equity. Engagé pour reconstruire l'activité brokerage Equity de la banque en Europe Continentale et en faire une activité profitable.

- Une banque privée indépendante (2001-2008) : Responsable de la Salle des Marchés et vendeur Actions. Animation d'une équipe de 20 personnes sur deux sites. PNB d'équipe en 2007 de 40 MEur et 250 clients (19 M€ en 2004). Création d'une offre d'analyse extra-financière (ISR) dès 2002.

- Analyste Financier puis responsable d'une équipe d'analystes dans deux sociétés successives entre janvier 1996 et avril 2001.

## Complément d'information

### Remarques, éléments complémentaires

DG actionnaire, associé, patron de business units ou de salles des marchés, j'ai géré des projets et rendu des comptes à des (co) actionnaires toute ma vie professionnelle.

De profil commercial, j'ai œuvré avec succès au développement de la notoriété de marques peu connues sur leur marché.

Les équipes que j'ai gérées étaient à taille humaine, souvent implantées sur plusieurs sites, y compris hors des frontières.

Au fil des années, j'ai développé une clientèle exigeante mais fidèle, européenne.

Mes activités m'ont amené à gérer des crises, négocier des contrats, repenser des modèles économiques, m'adapter à une réglementation changeante et très contraignante, apprendre de nouveaux métiers... J'ai mené avec des associés en 2021 un processus d'acquisition et de financement d'une société 7 fois plus grosse que la nôtre.

Le sujet de la reprise m'est familier.

### 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.