



Portail d'affaires

Commerce de gros de machines pour la construction, l'extraction et l'industrie

Annonce A16765 postée le 26/02/2024

Description générale

Description de l'activité recherchée

Commerce de gros de machines pour la construction, l'extraction et la manutention industrielle.

Vente de pièces détachées, réparation, entretien et maintenance de matériel.

Constructeurs et partenaires représentés, fiables et reconnus dans la profession.

Personnel qualifié et compétent.

Société structurée et organisée par service : service administratif et financier, service commercial, service après-vente.

Revenu annuel : 2 500 000 \$ -15 000 000 \$ avec une bonne rentabilité.

Bâtiment composé de bureaux et d'un atelier, indispensable pour l'activité, avec un bon emplacement.

Véhicules d'intervention et outillage mis à la disposition des techniciens, pour assurer dans les meilleures conditions, le service après-vente chez les clients.

Stock / inventaire : pièces détachées et matériels industriels neufs et d'occasion.

Raison de l'acquisition

- Intérêt pour la province du Québec, sa richesse économique et sa stabilité politique.
- Riches expériences et compétences dans la distribution et la maintenance d'équipements industriels.
- Entrepreneur dans l'âme.

Type de société recherchée

Société in bonis ou ayant des difficultés financières

Société recherchée

Taille de la structure recherchée

Nb de collaborateurs	5
Chiffre d'affaires	1 800 k€

Localisation(s) souhaitée(s)

Québec

Infos sur l'acquéreur

Informations sur le repreneur

Age du repreneur	51 ans
Montant de son apport personnel	140 k€

Formation

1993-195 BAC professionnel Vente / Représentation
ENACOM (Ecole Nantaise de Commerce) - Nantes (France).

Parcours professionnel

Dirigeant d'une société spécialisée dans les matériels lourds et légers destinés aux marchés de la construction, du génie civil, des mines et carrières, du recyclage des matériaux et déchets, de la manutention industrielle et portuaire sur les Régions Bretagne et Pays de la Loire.

C.A. : 1 400 k€, effectif : 5 salariés.

- Élaboration du business plan.
- Organisation et gestion des services : commercial, après-vente, administratif et financier.
- Négociation commerciale avec les Grands comptes nationaux, filiales régionales, PME stratégiques, collectivités et administrations.
- Gestion de la relation clientèle, fournisseurs et partenaires.
- Préparation des plans d'investissements / définition des budgets.
- Suivi des tableaux de bord et analyse financière.
- Gestion des ressources humaines.

Responsable Commercial :

Matériels lourds et légers destinés aux marchés de la construction, du génie civil, des mines et carrières, du recyclage des matériaux et déchets, de la manutention industrielle et portuaire sur les régions Basse-Normandie, Bretagne, Pays de la Loire et Poitou-Charentes

C.A. : 54 M€, effectif 115 salariés.

- Prospection, développement et suivi clientèle : grands comptes nationaux, PME-PMI, collectivités et administrations sur les départements de la Loire Atlantique et du Maine et Loire.
- Vente et financement des gammes lourde et légère.

Complément d'information

Remarques, éléments complémentaires

Le repreneur est à l'écoute d'opportunités qui pourraient se présenter sur le Québec : rachat total ou partiel de parts sociales pour un projet d'association et de développement, avec un concessionnaire / distributeur de matériel industriel sérieux, structuré et disposant d'un réel potentiel de développement.

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.