

Edition de logiciel BtoB

Annonce A7617 mise à jour le 09/06/2022

Description générale

Description de l'activité recherchée

Le repreneur a le souhait de trouver un éditeur de logiciel BtoB ayant une base client installée avec un potentiel de développement, d'innovation en France mais aussi à l'étranger.

Les marchés cibles en termes de solutions logicielles sont ceux liés à l'environnement, le climat, l'énergie, le développement durable, la greentech, clentech ou même healthtech. Un projet qui peut donner du sens.

Ce projet peut revêtir une phase de structuration interne pour anticiper le passage des étapes ultérieures inhérentes à la croissance de ce type d'acteurs.

Ce projet est un projet de développement d'une entreprise sous divers aspects : business, produits, humain et international. Il peut s'inscrire dans le cadre de volonté de transmission mais aussi dans celui d'une continuité de développement de l'entreprise avec le dirigeant en place. Dans le respect des valeurs de l'entreprise incluant son ADN, sa culture et les hommes et les femmes qui la composent. Ceci n'excluant en rien les transformations ou évolutions jugées indispensables et nécessaires.

Soit dans une modalité de cession de l'activité, soit avec le désir de se renforcer avec l'arrivée d'un associé-dirigeant opérationnel.

Raison de l'acquisition

Un projet de développement d'une entreprise sous divers aspects : business, produits, humain et international.

Ce projet peut s'inscrire dans le cadre de la volonté du cédant de transmettre mais aussi d'un souhait de continuité de développement son entreprise avec avec l'appui d'un nouvel associé/dirigeant opérationnel.

Avec ou sans entrée d'investisseurs extérieurs.

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	1 000 k€

Localisation(s) souhaitée(s)

Infos sur l'acquéreur

Informations sur le repreneur

Age du repreneur	57 ans
Montant de son apport personnel	300 k€

Formation

Univ. Orsay (Master IT Engineer).

Modules de l'Executive MBA d'HEC.

Langues : français, anglais (courant), espagnol (professionnel).

Parcour professionnel

Parcours de 12 années dans des groupes de logiciel US ou création filiale de start-up et 10 ans comme membre du Comité Exécutif ou comme DG / Mandataire social d'éditeurs de logiciels d'origine française mais faisant un CA > 50% à l'international :

2012-2020 : Président ESN.

2009-2011 : DG Logiciels informatiques : Retournement, doublement du CA en 3 ans.

2001-2008 : Systèmes de gestion : Comex-Exec VP Sales & Mktg (4ans) puis CEO Continental Europe (100 M€ CA, 280p).

1997-2001 : Éditeur de logiciels : Deputy Manager filiales France et Europe francophone.

1990-1997 : Logiciel et programmation : Fonctions commerciales.

Complément d'information

Remarques, éléments complémentaires

Le repreneur a, dans ses 2 dernières expériences, effectué une reprise et un accompagnement incluant une restructuration pour accélération auprès des associés ou dirigeants en place. Ceci représentant un gage de minimisation des risques et optimisation du potentiel de réussite future.

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.