

Concession automobile en France

Fiche repreneur R15221 postée le 10 février 2025

Son profil / parcours

Age : 31 ans

Niveau d'études : BAC+4

Formation :

- Diplômé d'un master 1 - droit des affaires.
- Programme grande école.

Parcours professionnel :

- Stages en juridiction et cabinet d'avocats d'affaires.
 - Contrôleur de gestion chez entreprise mondiale des métiers des concessions et de la construction.
 - Contrôleur financier au sein d'une entreprise leader de la mobilité durable et connectée.
 - Restructuration de 2 entreprises à mon actif (carrosserie puis fourrière automobile) ; je m'investis pleinement aux côtés de mes opérationnels afin de redresser les entreprises que j'ai pris en main, pas uniquement en faisant de la gestion et du pilotage de chiffres dans un bureau, mais en étant présent sur le terrain,
- J'ai par exemple passer le permis poids-lourd avant d'acquérir la fourrière automobile que je gère aujourd'hui,
- Juge consulaire au Tribunal de commerce.

Compétences :

Droit / mangement / gestion / finance / relationnelles / communication + grande adaptation sur la partie opérationnelle.

Sa recherche

Montant de l'apport personnel : 500 000 €

Activités(s) Recherchée(s) :

Principalement : Les activités de fourrière automobile, dépannage-remorquage, centre VHU, centre de contrôle technique,

Ouvert à des domaines autres que l'automobile.

Localisation(s) Recherchée(s) :

France

Motivation pour cette reprise :

- Connaissance dans la restructuration d'une société liée à l'automobile,
- Connaissance des coûts, marges, et business model de ces entreprises,
- Mobilisation de capitaux et suivi par des partenaires financiers qui nous font confiance du fait de nos reprises réussies par le passé.

Expérience dans ce(s) secteur(s) :

Restructuration de 2 entreprises à mon actif (carrosserie puis fourrière automobile),

Après avoir retrouvé le chemin de la rentabilité, et nous trouver en situation d'hyper-croissance, nous cherchons à faire des acquisitions pour générer de la croissance externe que ce soit en lien avec l'automobile ou non, dans une démarche d'expansion,

Nous sommes à la fois intéressé par des entreprises in bonis ou des entreprises avec une fragilité économique,

Apport mobilisable en phase avec les entreprises que l'on prospecte.