Commerce de gros en biens de consommation non alimentaires : textile, décoration, mobilier , ...

Annonce A13008 mise à jour le 14/10/2026

Description générale

Description de l'activité recherchée
Commerce de textiles, décoration, mobilier.

Commerce de consommables pour le sport.

Raison de l'acquisition
Ce projet de reprise est pour le repreneur l'aboutissement d'une volonté d'entreprendre (deux créations d'entreprise), et le fruit d'une réflexion menée au cours d'un bilan de compétences au sein d'une association qui accompagne les cadres dans la construction d'un nouveau projet professionnel, suivi d'une formation à la reprise d'entreprise au CRA. Son projet est donc mûrement réfléchi.

Après une carrière de consultant (et donc en services «BtoB»), il souhaite davantage de «concret» en reprenant une entreprise proposant des produits, à destination du grand public, ou de professionnels.

Type de société recherchée
Societé in bonis

Société recherchée

Taille de la structure recherchée

Nb de collaborateurs	5
Chiffre d'affaires	1 000 k€

Localisation(s) souhaitée(s)
Indre, Indre, Eure et Loir, Paris, Yvelines, Hauts de Seine, Essonne

Infos sur l'acquéreur

Informations sur le repreneur

Age du repreneur	49 ans
Montant de son apport personnel	450 k€

Formation
- 48 ans,

- Maîtrise et 3e cycle en Gestion de Paris IX-Dauphine,

- Bilingue anglais,

- Formation Reprise d'entreprise de 3 semaines au CRA (Mars 2019).

Parcours professionnel

- 12 années de conseil en Management RH pour des clients du CAC 40 SBF 120,

- Créateur et Manager de Business Unit (27 personnes ; 4,5 M de CA),

- Co-créateur de deux entreprises (site e-commerce et conseil RH).

Complément d'information

Remarques, éléments complémentaires

Les compétences principales du repreneur :
- Gestion de centre de profits et management d'équipe,
- Conduite de projets complexes,
- Conseil auprès de dirigeants,
- Analyse stratégique,
- Culture du résultat et de la satisfaction client,
- Prospection et développement commercial,
- Gestion opérationnelle et administrative.

NB : Accompagnement souhaité ; co-investissement possible avec membres clés de l'équipe de la cible.

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.