

Équipements techniques bâtiment (CVC, sécurité, accès, enveloppe) en Haute Savoie, dans l'Ain, en Savoie, ou à Suisse

Fiche repreneur **R15602** postée le **20 février 2026**

Son profil / parcours

Age : 49 ans

Niveau d'études : BAC+5

Formation :

INSEAD MBA (2005),

ISEP Ingénieur (2000),

Programmes leadership (Schneider Electric, Eaton, Carrier),

CRA Repreneur (2026).

Parcours professionnel :

25 ans en industrie & équipements B2B,

Direction de BU (P&L jusqu'à 210 MCHF),

Croissance rentable, transformation commerciale & digitale,

Expérience bâtiment, CVC, solutions industrielles.

Competences :

Direction générale & P&L,

Développement commercial B2B,

Structuration & transformation,

Optimisation rentabilité,

Leadership équipes internationales.

Sa recherche

Montant de l'apport personnel : 250 000 €

Activités(s) Recherchée(s) :

METIERS de l'ENTREPRISE :

Conception / fabrication / distribution d'équipements techniques B2B à forte valeur d'usage, prioritairement pour le bâtiment (second œuvre, rénovation, maintenance),

Modèle produits + services récurrents,

SECTEURS D'ACTIVITE PRIVILEGIES :

Équipements techniques bâtiment (CVC, sécurité, accès, enveloppe),

Systèmes installés à expertise technique,

Produits + maintenance / services récurrents,

Industrie spécialisée à forte différenciation.

Localisation(s) Recherchée(s) :

Haute-Savoie (74), Ain (01), Savoie (73), Genève (01), Vaud (03)

Motivation pour cette reprise :

Dirigeant expérimenté ancré en Haute-Savoie, je cible la reprise majoritaire d'une PME industrielle ou d'équipements B2B,

Je recherche un projet de transmission où je pourrai assurer la relève opérationnelle, stabiliser l'organisation et développer son rayonnement, dans un esprit de continuité et de respect des équipes en place.

Expérience dans ce(s) secteur(s) :

25 ans en industrie & équipements/solutions techniques B2B dans le monde électrique (incluant automatismes du bâtiment), CVC et solutions d'accès.

Eléments complémentaires :

CARACTERISTIQUE de L'ENTREPRISE :

PME établie, Savoir-faire reconnu, Technicité réelle, Clientèle B2B diversifiée, Organisation structurée avec potentiel d'optimisation, Culture opérationnelle forte,

PROFIL de L'ENTREPRISE CIBLE :

CA : 3–15 M€ (jusqu'à 20 M€ si forte rentabilité),
20–100 collaborateurs,
Entreprise saine ou axes d'amélioration identifiés,
EBITDA significatif,
Potentiel de développement,

ESTIMATION Prix de CESSION :

2,5 - 7 M€ (selon rentabilité et actifs),

Ouverture co-investisseurs si opportunité supérieure,

FINANCEMENT :

Apport : 200–400 k€, Dette senior LBO raisonnable, Ouverture minoritaires /Club Deal si nécessaire,

CONDITIONS de la REPRISE :

Participation majoritaire (idéalement 100%),
Accompagnement transitoire du cédant,
Gouvernance simple, Engagement long terme.

Entreprendre en franchise / réseau : Le repreneur souhaite à priori rester indépendant