

Fabrication alimentaire, négoce ou société de nettoyage dans le Morbihan ou à Paris

Fiche repreneur **R15634** postée le **17 mars 2026**

Son profil / parcours

Age : 58 ans

Niveau d'études :

Formation :

Programme Management & Leadership – organisme de formation spécialisé,

Mentor – programme d'accompagnement de jeunes talents au sein d'un grand groupe international,

Membre d'un comité retail international – développement conceptuel,

BEP et CAP Commerce.

Parcours professionnel :

Cabinet de conseil retail – Directeur de mission (interventions ponctuelles / transition),

Février 2022 – Présent

Accompagnement de réseaux mode, sport, lifestyle et restauration rapide dans leur structuration et leur pilotage commercial,

Définition de stratégies pour des marques en développement et renforcement de la dynamique commerciale,

Audit d'organisation, coaching de managers retail et montée en compétences des équipes terrain,

Marque française de prêt-à-porter streetwear – Directeur D2C / Directeur de réseau mixte,

Juin 2023 – Novembre 2025

Pilotage d'un réseau de 50 magasins dans un contexte de transformation et de standardisation,

Résultats : gestion d'un chiffre d'affaires de 25 M€, optimisation de la masse salariale (-8 %) et maintien d'une rentabilité de 14 %,

Déploiement d'un modèle de commission-affiliation pour les franchisés et renforcement de l'image de marque,

Gestion complète du cycle de vie des points de vente (ouvertures et fermetures stratégiques),

Marque internationale de sportswear – Directeur Retail Europe

Mars 2011 – Septembre 2021

Développement et pilotage d'un réseau européen mixte (succursales, affiliés et partenaires).
Déploiement et structuration du réseau retail en Europe,

Résultats : +15 % de croissance du chiffre d'affaires retail sur les trois dernières années à périmètre comparable, rentabilité de 14 % (CA : 12 M€),

Participation à la définition de la stratégie d'expansion européenne et déploiement des standards de marque,

Management de 90 collaborateurs (siège et terrain) dans un environnement international,

Marque internationale spécialisée dans les sports de glisse – Retail Sales Manager,

Mai 2002 – Février 2011

Recrutement et animation d'un réseau de franchisés (20 ouvertures de points de vente),

Suivi des KPI de performance et déploiement des standards opérationnels du réseau (CA : 15 M€),

Enseignes spécialisées dans la distribution d'articles de sport – Responsable commercial,

1986 – 2002

Gestion des achats (8 M€), pilotage budgétaire et stratégie merchandising,

Animation de la performance des magasins et management des équipes.

Compétences :

Pilotage stratégique : Direction de réseaux nationaux (50+ unités), gestion de réseaux mixtes (succursales, franchises, affiliés) et déploiement de business models de type commission-affiliation,

Performance financière : Pilotage intégral du P&L, optimisation de la masse salariale, analyse des KPI et mise en place de plans d'actions correctifs,

Excellence opérationnelle : Audits réseau, standardisation des process, mise en place de référentiels opérationnels et stratégie merchandising,

Transformation & digital : Déploiement de stratégies omnicanales (web-to-store), mise en place d'outils BI/ERP et accompagnement au changement,

Leadership : Management de comité de direction, gouvernance avec investisseurs et fondateurs, développement des talents (rétention et mentorat).

Sa recherche

Montant de l'apport personnel : 60 000 €

Activités(s) Recherchée(s) :

Secteurs : artisanat, production, services, négoce, avec potentiel de développement,
Fabrication de galettes & crêpes (Semi-industrielle) Vente B2B & D2C - Négoce
Service aux entreprises : Société de nettoyage

Chiffre d'affaires : 350 K€ à 1 M€,

Effectif : 3 à 10 personnes,

Localisation : Morbihan,

Situation financière : In bonis,

Financement : fonds propres + montage financier,

Position recherchée : majoritaire de préférence.

Localisation(s) Recherchée(s) :

Morbihan (56), Paris (75000)

Motivation pour cette reprise :

Motivation : Être en adéquation avec mon esprit entrepreneurial,

Volonté d'investir dans un projet me donnant accès à l'indépendance.

Me reconvertir dans un projet ayant du sens,

Créer de la valeur autour de l'humain,

Constituer un patrimoine personnel avec projet de transmission si possible.

Expérience dans ce(s) secteur(s) :

Dirigeant avec plus de 20 ans d'expérience dans le développement et pilotage d'organisations multi-sites,

Expérience reconnue en : Commerce de détail & B2B,

Structuration d'activités opérationnelles,

Amélioration durable de la rentabilité,

Management et développement des équipes terrain,

Déploiement de standards et de méthodes adaptées,

Développement commercial BtoC & BtoB.

Éléments complémentaires :

Positionnement global :

- Un repreneur engagé localement, installé sur le territoire,
- Un garant de la continuité et du savoir-faire de l'entreprise,
- Un dirigeant opérationnel et présent au quotidien,
- Un accélérateur mesuré du développement commercial.

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