

Hôtel 3*** (20 à 40 chambres) dans les DOM TOM, en Charente Maritime ou dans les Pyrénées Atlantiques

Fiche repreneur R15671 postée le 07 avril 2026

Son profil / parcours

Age : 47 ans

Niveau d'études : BAC+2

Formation :

BTS Force de vente.

Parcours professionnel :

Depuis 2018 | Gérant et créateur – Holding (Grand Ouest),
Pilotage d'un groupe d'entreprises organisé en structure mère-filles,
Supervision stratégique des activités et des investissements,
Gestion des emprunts et des projets structurants,
Coordination d'une équipe de partenaires : expert-comptable, avocat d'affaires, spécialistes du financement et conseils divers,

Depuis 2021 | Gérant et créateur – SCCV immobilière,
Acquisition et détention d'un terrain en vue d'un projet immobilier,
Structuration et pilotage du projet jusqu'à la revente du foncier en 2026,

2018 – 2026 | Gérant – Entreprise de peinture et décoration (Finistère Sud),
Activité : peinture, décoration, ravalement de façades, revêtements de sols,
Clients : particuliers, architectes, maîtres d'œuvre, entreprises, collectivités,
Interlocuteurs : élus locaux, dirigeants d'entreprises, clients particuliers,
Management : encadrement d'une équipe comprenant une secrétaire de direction, des chargés d'affaires, 10 peintres en CDI et des intérimaires
Gestion globale : pilotage de l'activité, suivi des objectifs, achats, relations fournisseurs,
Chiffre d'affaires : 1,2 M€ | Marge : 11 %,

2022 – 2026 | Gérant et créateur – SCI immobilière (Finistère Sud),
Construction d'un bâtiment professionnel de 240 m² avec un logement de 83 m²
Mise en location de l'actif à une entreprise et à un particulier,

2012 – 2016 | Responsable des ventes – Grand Ouest,
Développement et commercialisation de solutions digitales dans le domaine médical et de l'e-learning,
Cibles : établissements de santé publics et privés (CHU, cliniques, etc.),
Interlocuteurs : directions, médecins, DSI, DRH,
Performance : croissance du chiffre d'affaires de 90 K€ à 750 K€,
Atteinte de 120 % des objectifs commerciaux,

2011 | Responsable de clientèle, Maquet
Vente d'équipements pour blocs opératoires (éclairage, tables, intégration),

2008 – 2011 | Account Manager Carestream health
Commercialisation de solutions d'imagerie médicale (PACS, capteurs, consoles),
Support technique et commercial auprès des clients,

2005 – 2008 | Responsable régional Atlantique, NM médical

Gestion de grands comptes (hôpitaux, cliniques, collectivités),
Vente d'équipements de cardiologie et de diagnostic,
Amélioration des performances commerciales (+20 % de marge),

2002 – 2004 | Ingénieur commercial ABG Toshiba
Gestion et suivi d'un portefeuille de 165 clients,
Pilotage d'un parc d'environ 250 équipements.

Compétences :

Stratégique et pilotage,
Positionnement marché,
Élaboration d'une stratégie de développement,
Identification opportunités, risques et relais de croissance,
Développement commercial,
Développement du chiffre d'affaires,
Construction d'une offre différenciante,
Négociations avec les clients, partenaires,
Stratégie de fidélisation,
Gestion financière et rentabilité,
Lire et piloter le compte de résultat,
Optimisation de la rentabilité et la marge,
Gestion de la trésorerie, achats,
Arbitrage les investissements,
Management,
Recruter, structurer les équipes,
Gestion des conflits et gestion RH,
Suivi d'activité,
Structuration et pilotage d'activité,
Vente complexe et négociation grands comptes,
Gestion de projets et performance,
Management et formation,
Marchés publics et appels d'offres.

Sa recherche

Montant de l'apport personnel : 1 000 000 €

Activités(s) Recherchée(s) :

Avec ma compagne, nous recherchons un hôtel 3 étoiles (avec ou sans restaurant) (20-40

chambres) sur la façade atlantique, en zone touristique et en bord de mer, une piscine serait un plus,

Localisation idéale sur l'île de Ré.

Localisation(s) Recherchée(s) :

DOM TOM, Charente Maritime (17), Pyrénées Atlantiques (64)

Motivation pour cette reprise :

Je souhaite aujourd'hui m'engager dans la reprise d'un hôtel sur la façade Atlantique, un territoire dont l'attractivité, l'identité et le niveau d'exigence correspondent pleinement à ma vision de l'hospitalité,

En tant que chef d'entreprise, j'ai acquis une solide expérience en gestion et en pilotage d'activité,

Je maîtrise les équilibres financiers, l'organisation opérationnelle et le développement commercial, avec une approche pragmatique et orientée résultats,

Cette expérience me permet d'aborder ce projet avec méthode, en veillant à la pérennité économique de l'établissement tout en respectant son positionnement et son identité,

Ce projet s'inscrit également dans une démarche complémentaire avec ma compagne, qui dispose d'une expérience significative dans l'hôtellerie-restauration et de compétences en comptabilité,

Cette association constitue un atout concret pour assurer à la fois une gestion rigoureuse et une qualité d'accueil conforme aux attentes de la clientèle,

Il s'agit enfin d'un véritable projet de vie familiale, dans lequel nous souhaitons nous investir pleinement, en conciliant engagement professionnel et cadre de vie, avec l'ambition de faire vivre un établissement à taille humaine, fidèle à l'esprit de l'Île de Ré.

Expérience dans ce(s) secteur(s) :

Ma compagne a acquis une solide expérience dans le secteur de l'hôtellerie-restauration, dans différentes régions du sud de la France, où elle a évolué pendant plusieurs années,

Elle s'est ensuite orientée vers la comptabilité et a exercé en tant que comptable au sein de mon entreprise,

Chef d'entreprise, je pilote et développe mon activité avec une approche à la fois stratégique et opérationnelle,

Doté d'une solide capacité de gestion, j'assure le suivi financier, l'optimisation des ressources et la prise de décisions dans un objectif constant de performance et de pérennité,

Polyvalent et engagé, j'interviens sur l'ensemble des volets de l'entreprise : management des équipes, organisation des opérations, développement commercial et gestion administrative,

Mon expérience me permet d'anticiper les enjeux, de m'adapter rapidement et de structurer efficacement les projets.

Orienté résultats, je m'attache à conjuguer rigueur de gestion et vision entrepreneuriale afin de faire évoluer durablement mon activité.

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