



Franck TOUNGA

Repreneur & Dirigeant d'entreprise

Ingénieur et entrepreneur avec plus de 15 ans d'expérience dans la direction technique et la sécurisation d'infrastructures critiques. Fort d'un parcours riche au sein de grands groupes tels que BPCE, Safran et CAGIP, je mène aujourd'hui un projet de reprise d'une PME rentable et pérenne.

📄 *Repreneur structuré, 150 k€ d'apport personnel, 800 k€ du club deal et une stratégie claire d'acquisition d'une PME rentable à taille humaine*

📍 Paris, France | Nationalité Française | ☎ +33755492881 | ng-acquisitions.com

Un parcours professionnel ancré dans l'excellence technique



Architecte Cloud & DevOps

Missions stratégiques auprès de grands comptes dans les secteurs bancaire, industriel et défense. Conception et pilotage d'architectures cloud sécurisées utilisant Kubernetes, OpenShift et AWS.

- Optimisation des performances systèmes
- Automatisation des déploiements
- Sécurisation des infrastructures critiques



Consultant Sécurité & Infrastructure

Direction d'équipes techniques pluridisciplinaires et gestion de budgets multi-projets complexes. Expertise dans la transformation organisationnelle et l'amélioration continue.

- Pilotage d'équipes techniques
- Rationalisation des coûts d'exploitation
- Amélioration des processus opérationnels



Formateur & Expert Technique

Intervenant auprès d'écoles d'ingénieurs prestigieuses (EPITA, UTC). Transmission de compétences avancées en virtualisation, conteneurisation et cybersécurité.

- Animation d'ateliers pratiques
- Accompagnement d'équipes projet
- Développement de contenus pédagogiques

Compétences clés pour diriger et transformer

Au-delà de mon expertise technique, j'ai développé une vision stratégique et des compétences managériales essentielles pour diriger une PME avec succès. Ma double casquette d'ingénieur et de manager me permet d'appréhender les enjeux opérationnels tout en gardant le cap sur les objectifs stratégiques.

Management & Leadership

Direction d'équipes techniques pluridisciplinaires avec une approche centrée sur la performance collective et l'engagement des collaborateurs. Conduite du changement dans des environnements complexes et exigeants.

Rigueur Financière

Maîtrise des indicateurs de performance financière : gestion de trésorerie, optimisation des marges, amélioration de l'EBE. Expérience concrète dans le pilotage budgétaire de projets stratégiques.

Transformation Numérique

Capacité à identifier et déployer des leviers technologiques créateurs de valeur. Optimisation des processus opérationnels par l'automatisation et la digitalisation, tout en préservant la dimension humaine.

Vision Stratégique

Construction de feuilles de route long terme alignées sur les enjeux du marché. Sens aigu de la transmission et de la pérennité, avec une approche pragmatique de la croissance maîtrisée dans un contexte de reprise.

Un projet de reprise clair et structuré

Cible recherchée

Je recherche une PME rentable et structurée, avec un positionnement différenciant sur son marché. L'entreprise doit disposer d'un savoir-faire reconnu et d'une base de clients fidèles.

- **Chiffre d'affaires** : entre 4 et 10 M€
- **EBE** : minimum 10 à 15 % du CA

📌 **Valeur d'entreprise cible : 3M€ à 5M€ (levier club deal inclus)**

- **Effectif** : PME à taille humaine
- **Situation** : entreprise saine avec fondamentaux solides

Secteurs privilégiés

- Industrie légère et sous-traitance technique
- BTP technique et maintenance spécialisée
- Services B2B à forte valeur ajoutée

Stratégie de reprise

Mon approche repose sur quatre piliers essentiels pour garantir une transition réussie et une croissance durable :

01

Acquisition sécurisée

Reprendre une entreprise saine, structurée ou semi-structurée, avec des équipes en place et des processus établis.

02

Consolidation des bases

Renforcer les fondamentaux : optimisation des marges, structuration organisationnelle, développement commercial ciblé.

03

Transformation progressive

Déployer des leviers numériques et opérationnels pour soutenir la croissance sans compromettre la stabilité.

04

Transmission harmonieuse

Accompagner le dirigeant sortant pour assurer la continuité et préserver la culture d'entreprise.

Des moyens solides au service du projet

Mon projet de reprise s'appuie sur une structure financière robuste et un patrimoine diversifié, garantissant ma capacité à investir durablement dans l'entreprise cible. Au-delà de l'apport personnel, je dispose d'un effet de levier significatif grâce à un réseau d'investisseurs privés de confiance.

800K€	150K€	8	15+
Club deal TGIM	Apport personnel	Appartements locatifs	Années d'expérience
Investissement en equity du partenaire	Disponible immédiatement pour la reprise	Patrimoine immobilier en France générant des revenus réguliers	Direction technique et management dans des environnements exigeants

Structure financière et montage juridique

Montage envisagé

- Holding **NG-ACQUISITIONS** (SAS) pour structurer la reprise et optimiser la détention
- Partenariat avec **TGIM**, club deal d'investisseurs privés, pour un investissement de **800k€**. Soit **950k€** en equity
- Capacité d'investissement totale nettement supérieure à l'apport personnel grâce à cet effet de levier significatif.

Certifications techniques

AWS, Kubernetes, Red Hat, Terraform, et autres certifications reconnues dans les domaines du cloud et de la cybersécurité.

Vision d'investissement

Mon approche s'inscrit dans une **logique de long terme**, privilégiant la croissance maîtrisée, la pérennité de l'entreprise et la stabilité sociale. Je ne recherche pas une sortie rapide, mais bien la construction d'un projet industriel durable.

L'objectif est de créer de la valeur sur le long terme en préservant l'emploi, en développant les compétences des équipes et en renforçant le positionnement concurrentiel de l'entreprise.

Gouvernance & Vision : construire l'avenir ensemble

Mode de gouvernance

- **Implication opérationnelle initiale**

Direction générale active durant la phase de transition et de transformation, pour garantir l'alignement stratégique et opérationnel.

- **Management existant**

Maintien ou intégration progressive de l'équipe de management en place, valorisant l'expertise interne et assurant la continuité.

- **Structuration des supports**

Mise en place ou renforcement des fonctions support (finance, RH, commercial) pour accompagner la croissance de manière pérenne.

Ma vision pour l'entreprise

Mettre mes compétences techniques, managériales et stratégiques au service d'une PME solide, porteuse de sens et de savoir-faire. Je crois profondément qu'une entreprise performante est une entreprise où les femmes et les hommes s'épanouissent.

Mon engagement

Préserver la culture humaine de l'entreprise tout en accélérant sa modernisation et en sécurisant son avenir. Chaque décision sera guidée par l'équilibre entre performance économique et respect des équipes.

Je m'engage à être un dirigeant présent, à l'écoute, et déterminé à faire grandir l'entreprise dans la durée, en créant de la valeur pour toutes les parties prenantes : collaborateurs, clients, fournisseurs et actionnaires.