



Christophe Berly

Repreneur opérationnel · 46 ans, marié, 3 enfants
christophe@bo3p.com · 06 21 37 47 48 · LinkedIn · Saint-Cloud (92)

ENTREPRENEURS
&
FINANCE

« Acquérir une entreprise solide. La faire rugir avec l'IA. »

Voir mon profil détaillé en ligne

PROFIL DE LA CIBLE B2B

4-15M€

EV CIBLE

700K-3M€

EBITDA

20-100

EFFECTIF

10 ans+

ANCIENNETÉ

✓ Différenciation qualité · ✓ N-1 solides · ✓ Récurrence forte · ✓ Résistance IA · ✓ Potentiel build-up

PARCOURS & EXPÉRIENCE

Ordissimo
CO-FONDATEUR
2002 — 2023

Pionnier de la Silver Tech. Conception hardware & software pour seniors. Distribution dans 15 pays, 500 points de vente. IPO Euronext Growth 2018. Acquisitions PixStar et Mustworld (build-up). Retournement d'une quasi-cessation en 2012.

0→80 pers. · IPO 2018 · 15 pays · 500 PDV · M&A · Gestion de crise

Merci Julie
FONDATEUR & CEO
2017 — 2021

Services médico-sociaux B2B, modèle ESS à impact. Ergothérapeutes au domicile de personnes en perte d'autonomie. Gestion de 50 collaborateurs en tournées terrain. AO publics. Cession en 2021.

0→50 en 4 ans · AO publics · Équipes terrain · Cession

GetVocal AI
OPERATING PARTNER
2024 — 2026

Scale-up IA B2B, agents vocaux pour grands comptes (Vodafone, Glovo, Movistar). Série A 26M\$ (Creandum). Déploiement IA chez l'ensemble des clients. Interface clé entre développement, opérations et ventes.

0→70 pers. · 26M\$ Série A · Déploiement IA · Interface OPS/Dev/Sales

50 Partners
FOUNDING PARTNER
Depuis 2011

Écosystème de startups avec de nombreux entrepreneurs à succès : BlaBlaCar, PriceMinister, La Redoute. 250 participations. Conseil multi-thématique.

250 participations · Réseau 1er plan

Citadel AI
OPERATING PARTNER
~1.5 an

Développement commercial Europe pour une société japonaise de compliance et d'évaluation IA. Grands comptes, Vivatech.

6 COMPÉTENCES CLÉS

- Direction générale opérationnelle (0→80 personnes)
- Développement commercial B2B, réseau & international
- Déploiement IA & digitalisation des processus
- Appels d'offres publics et privés
- Marketing stratégique B2B
- Négociation de contrats complexes

10 SECTEURS B2B PRIVILÉGIÉS

- Maintenance & Services terrain
- Services aux entreprises
- Services à l'industrie
- Industrie & Équipements
- Santé & Matériel médical
- Énergie / Environnement
- Aéronautique
- Automobile
- Défense
- Digital / IT

ESSCA (Commerce) · Centrale Paris (Technologie et Management) — PROFIL HYBRIDE BUSINESS + TECHNOLOGIE

THÈSE D'ACQUISITION

Acquérir une PME de **services B2B récurrents** sur une verticale métier à forte barrière d'entrée. Ces entreprises possèdent des atouts structurellement défensifs : certifications, savoir-faire tacite, historiques d'intervention. Un **actif cristallisé non répliquable**, résilient face aux disruptions technologiques.

L'IA comme accélérateur : injectée au cœur de l'entreprise pour améliorer ses opérations (tournées, diagnostic, AO, maintenance prédictive).

Objectif : +2 à +4 pts d'EBITDA sur 3-4 ans.

Direction opérationnelle directe, en appui sur les N-1 en place.

GÉOGRAPHIE & CAPACITÉ FINANCIÈRE



Priorité 1 : Île-de-France

Priorité 2 : Hauts-de-France / Lille

Famille basée à Saint-Cloud

Apport personnel	500K€+
Love money	500K€ à explorer
Actionnariat	Majoritaire
Fonds minoritaires	Bienvenus