

Agroalimentaire : Production, commerce, négoce et/ou distribution

Postée le 20/01/2026

Description générale**Description de l'activité recherchée**

Entreprise de production et commercialisation de produits agroalimentaires (tout les types : Boulangerie, pâtisserie, viandes, salaison, conserves, glace, produit laitiers, ...) à taille humaine.

Raison de l'acquisition

Envie de travailler pour soi.

Plus de 20 ans d'expérience en agroalimentaire.
Connaissance du territoire.

Type de société recherchée

Société in bonis ou ayant des difficultés financières

Eléments chiffrés**Taille et rentabilité de la structure recherchée**

Nombre de collaborateurs recherchés : **10 nb 100**

Chiffre d'affaires : **1 500 k€ CA 50 000 k€**

Informations sur l'acquéreur**Informations sur l'acquéreur**

Ancienneté de la société : **Non renseigné**

CA société : **Non renseigné**

Nb. personnes : **Non renseigné**

Résultat net : **Non renseigné**

Description générale de l'activité de l'acquéreur

Non renseigné

Complément d'information

Remarques, éléments complémentaires

Les compétences du repreneur :

- Management du personnel : Évolution d'une entreprise de 70 à 150 personnes avec la structuration d'encadrement que cela implique.
- Leadership : Reconnu par ses pairs. Capitaine de l'Aviron Bayonnais Rugby pro pendant 4 ans (montée de l'équipe de Pro D2 à Top 16 puis maintien en top 14).
- Connaissance du territoire sud Landes et Pays Basque : notoriété rugbystique. Créateur d'une marque. Liens variés avec les organismes décideurs. Développement d'un commerce agroalimentaire majoritairement sur cette zone.
- Animation et encadrement d'équipes commerciales : passage de 25 à 80 m€ en 10 ans sur un marché en déclin. Gestion de 6 commerciaux + 4 téléventes & gestion des dossiers majeurs en direct.
- Gestion de production : amélioration de la productivité (doublement cadence), de la qualité (référencement de différents audits : sniv, carrefour), de la sécurité, ...
- Élaboration et suivi des budgets annuels, mensuels et hebdomadaires (volume, marge).
- Définition de politique d'achat : Mise en adéquation des besoins par catégorie, création de contractualisation, recherche de nouveau sourcing, ...
- Construction de schémas logistiques : Gestion d'une flotte de 16 camions et de ses chauffeurs, évolution et création de tournée. Mise en adéquation de différents sites.
- Déterminer et suivre les investissements : 200 k€ à 1.5 M€ selon les années.

Concernant cette acquisition, l'acquéreur est en recherche active.

La démarche de l'acquéreur

L'acquéreur souhaite :

- **Une reprise totale, le cédant quittant l'entreprise**
- **Une reprise majoritaire, le cédant restant en minoritaire**

- Une association minoritaire avec le chef d'entreprise actuel