



Portail d'affaires

Industrie agroalimentaire BtoBtoC

Annonce A14308 mise à jour le 20/01/2025

Description générale

Description de l'activité recherchée

Industrie agro alimentaire : production de plats cuisinés, pâtisserie, traiteur, boissons, conserverie, laboratoire de production alimentaire BtoB / BtoC.

Raison de l'acquisition

Le repreneur en MBI cherche à apporter une nouvelle dynamique de création de valeur, un nouvel essor, à une entreprise dans laquelle il pourra valoriser ses expertises produits, marchés, développement marketing, management opérationnel, performance économique et financière toute en fédérant les équipes dans la continuité et la réussite, ...

Type de société recherchée

Société in bonis

Société recherchée

Taille de la structure recherchée

Nb de collaborateurs	6
Chiffre d'affaires	2 000 k€

Localisation(s) souhaitée(s)

Hauts de Seine, Dordogne, Alpes Maritimes, Eure et Loir, Morbihan, Charente Maritime, Vaucluse, Bouches du Rhône, Var, Haute Vienne, Hauts de Seine, Corrèze, Haute Vienne, Monaco, Paris, Yvelines, Val de Marne, Val de Marne, Essonne

Infos sur l'acquéreur

Informations sur le repreneur

Age du repreneur	56 ans
Montant de son apport personnel	400 k€

Formation

Master en école de commerce / École Supérieure de Gestion
BAC Écoles hôtelières, restauration gastronomique
CAP Cuisine, BTH.

Parcours professionnel

Évolue depuis 30 ans dans l'agroalimentaire, la distribution alimentaire la restauration hors domicile, la distribution alimentaire, en BtoB, BtoC, et depuis 15 ans en tant que Directeur Business Unit, opérations, développement, marketing, management de la performance opérationnelle au sein de groupes de restauration.

Fort d'une expertise produit, production alimentaire, les contextes de transformation, repositionnement, redressement auxquels il a été confronté dans son parcours, qui lui ont permis d'accompagner avec agilité le DG et son CODIR en tant que business partner dans le management de la rentabilité, du développement de BU, le redressement, la rationalisation de marques, sociétés après croissance externe.

Il fédère les hommes autour de la création de valeur en pilotant l'optimisation de la rentabilité opérationnelle, la performance commerciale, le marketing de différenciation et l'innovation rentable.

Il a un goût certain pour les challenges, le management de projets, d'équipes, en transverse, la conduite du changement.

Complément d'information

Remarques, éléments complémentaires

Capacité à compléter l'apport avec des fonds d'investissement, ou business angel, selon intérêt et dimension du projet.

Démarche de l'acquéreur

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

L'acquéreur est ouvert à

- 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.