

## Fabrication de plats cuisinés

Annonce A14693 mise à jour le 21/10/2021

### Description générale

#### Description de l'activité recherchée

Entreprise industrielle de préférence dans le secteur alimentaire dont les ventes s'adressent à un marché de niche, bénéficiant d'un savoir-faire reconnu en lien avec ses produits ou ses services.

La cible évoluera dans un marché BtoB ou BtoBtoC.

#### Type de société recherchée

Société in bonis ou ayant des difficultés financières

### Société recherchée

#### Taille de la structure recherchée

Nb de collaborateurs	5
Chiffre d'affaires	1 200 k€

#### Localisation(s) souhaitée(s)

Poitou-Charentes, Ile-de-France

### Infos sur l'acquéreur

#### Informations sur le repreneur

Age du repreneur	51 ans
Montant de son apport personnel	250 k€

#### Formation

2007-2007 : Formation PAL (un groupe hôtelier américain), Proactive Leadership.

1997-1998 : Brevet Professionnel : Lycée Hôtelier La Rochelle.

1986-1988 : CAP de cuisine : Lycée hôtelier de Poitiers, sorti 1er apprenti de la Vienne.

## Parcour professionnel

- Expérience de 20 ans dans le secteur de l'hôtellerie de luxe et restaurant étoilés au Guide Michelin.
- Membre du collège culinaire de France depuis 2018.
- Acquisition d'un restaurant et expérience de chef d'entreprise depuis 2013.

## Complément d'information

### Remarques, éléments complémentaires

Accompagnement par le cédant souhaité.

Une reprise totale seul ou avec un ou des associés déjà identifiés.

Une reprise majoritaire, le cédant restant en minoritaire.

Une reprise majoritaire avec un autre repreneur.

Compétences :

- Stratégie, gestion financière, relation avec les partenaires (banques / avocats / CAC), conduite de la politique commerciale dans un environnement concurrentiel et international (conquête et fidélisation).
- Sens du leadership : centré sur la motivation de l'équipe, le service client, le contrôle des coûts et la conduite du changement.
- Soucieux d'atteindre un équilibre entre les intérêts des clients, les objectifs de performance et le développement des équipes.

### Démarche de l'acquéreur

Concernant cette acquisition, l'acquéreur est à **l'écoute des opportunités**

### 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.