

Fabricant de produits agroalimentaires (boissons ou épicerie fine)

Annonce A15336 mise à jour le 25/05/2022

Description générale

Description de l'activité recherchée

Le repreneur cherche à reprendre et développer une PME fabricant et distribuant des produits agroalimentaires de haut de qualité reposant sur un héritage (histoire, un savoir-faire ou un terroir, ...).

Raison de l'acquisition

Le repreneur a le souhait de perpétuer la transmission d'un patrimoine artisanal, de le valoriser, de le développer et de le faire rayonner en France et à l'international.

Il a acquis suffisamment d'expériences et de compétences durant les 20 premières années de sa vie professionnelle pour les mettre à profit d'un projet qu'il souhaite porter pour les 20 années à venir.

Type de société recherchée

Société in bonis

Société recherchée

Taille de la structure recherchée

Nb de collaborateurs	10
Chiffre d'affaires	2 000 k€

Localisation(s) souhaitée(s)

Pays-de-la-Loire, Champagne-Ardenne, Aquitaine, Provence-Alpes-Côte d'Azur, Poitou-Charentes, Ile-de-France

Infos sur l'acquéreur

Informations sur le repreneur

Age du repreneur	47 ans
Montant de son apport personnel	500 k€

Formation

- Dauphine (Maîtrise de Gestion).
- I.A.E. Aix-en-Provence (Master en Marketing).
- CRA Formation à la reprise d'entreprise.

Parcour professionnel

Profil :

- Passionné, Fédérateur, Pragmatique.
- 22 ans dans l'univers des Vins & Spiritueux et du Luxe.
- 11 ans à l'étranger (US, Europe, Asie).
- Marketing (12 ans) & Commercial (10 ans).
- Expériences de Gros groupes & Entreprises familiales.
- Orienté Création de Valeur, Business & Résultats.

Fonctions occupées :

- Directeur des Ventes / Chef de Marché Export.
- Directeur Marketing & Communication.
- Directeur de la Stratégie et Transformation digitale.

Entreprises :

- Groupe Vins et Spiritueux.
- Producteurs Maison de Champagne.
- Distributeurs Vins et Champagnes (Pays & Export).
- Fabricant Chaussure de Luxe.

Complément d'information

Remarques, éléments complémentaires

L'entreprise devra :

- Être déjà implantée sur un marché (revenus récurrents, portefeuille clients diversifié).
- Avoir une (des) Marque(s) reconnue(s) et déposée(s) à l'INPI.
- Proposer des produits à forte valeur ajoutée / Marge.
- Potentiel de développement Export et Digital.

L'apport personnel pourra se bonifier, selon le projet, d'investissement privés (love money et partenaire minoritaire).

Compétences :

- Développement et Valorisation de Marque.
- Construction et Animation de Réseaux (distribution / partenariats).
- Management d'Equipe et Conduite du Changement.
- Stratégie Commerciale & Plans de Croissance / Relance.
- Gestion de Business Unit / de Marché.

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.