

Agroalimentaire : Production, commerce, négoce et/ou distribution

Annonce A15244 mise à jour le 23/03/2026

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

Société recherchée

Taille de la structure recherchée

Nb de collaborateurs	10
Chiffre d'affaires	1 500 k€

Localisation(s) souhaitée(s)

Pyrénées Atlantiques, Landes

Infos sur l'acquéreur

Informations sur le repreneur

Age du repreneur	50 ans
Montant de son apport personnel	400 k€

Formation

Obtention du diplôme Ingénieur en Agriculture de Purpan (31) ESAP.

Parcours professionnel

2 ans de direction générale (distribution de viandes : 62 M€).

12 ans de direction de site (1ere à 3eme transformation de viandes).

Directeur sur un ou plusieurs sites (selon les années) et participation au comité de direction (15 mois).

10 ans professionnel de rugby à Bayonne : Pro D2 et Top 14 ; couplé à un emploi de responsable de production (découpe et conditionnement cru des canards) chez Labeyrie + chef de projet travaux neufs.

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.

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.