

## 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

## Éléments 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**