

Présentation du partenariat

Type de partenariat recherché

Commercial
Développement
Associé(e)

Description de l'activité recherchée

Société e-commerce spécialisée dans l'univers du terroir français, en activité depuis 2019, disposant d'un potentiel de développement significatif (CA 2025 : 115 k€).

L'objectif est de développer une marque forte autour du terroir français, en élargissant l'offre (personnalisation, abonnements, expériences) et en structurant une présence B2B/CSE solide dans le cadeaux d'affaires / clients.

Objectif de croissance : multiplication du chiffre d'affaires x2 x3 à horizon 2027.

Dans ce cadre, la société souhaite ouvrir son capital afin de renforcer principalement les axes marketing et commerciaux.

Elle recherche un partenaire opérationnel (profil marketing / business development), souhaitant s'impliquer dans un projet entrepreneurial avec prise de participation.

L'engagement souhaité dépendra du profil de la personne.

L'objectif est de construire un partenariat sur le long terme avec une vision claire de développement, notamment sur le segment B2B à fort potentiel.

Raison du partenariat

Marché validé / besoin réel identifié.

Leviers de développement identifiés (marketing, sales, expansion...).

Fort potentiel d'accélération avec les moyens adaptés.

Priorité donnée au développement du segment BtoB.

Partenaire recherché

Partenaire recherché : **une personne physique**

Localisation(s) souhaitée(s) :

Initiateur du partenariat

Initiateur de partenariat

informations sur la société qui recherche

ancienneté de la société : **entre 5 et 10 ans**

Chiffre d'affaires : **115 k€**

Résultat net : **20 k€**

Nb collaborateurs : **1**

Localisation(s) souhaitée(s) : **France**

Description de son activité

L'activité principale consiste à sélectionner et vendre à distance des box gourmandes contenant des produits alimentaires artisanaux issus de différentes régions françaises.

Ces coffrets sont généralement composés de spécialités salées et sucrées, parfois accompagnées d'une bouteille de vin et sont proposés sous forme d'achat ponctuel ou d'abonnement mensuel.

L'entreprise agit comme intermédiaire entre les petits producteurs locaux et les consommateurs, en sélectionnant des produits gastronomiques fabriqués de manière artisanale afin de valoriser le savoir-faire et la diversité des terroirs français.

Les box sont ensuite assemblées et expédiées aux clients via un système de vente en ligne et de livraison à domicile ou en point relais.

L'activité propose aussi aux entreprises et CSE des coffrets personnalisables.

Clients sur toute la France.

Possibilité d'avoir une autre activité.

Complément d'information

Remarques, éléments complémentaires

Le porteur du projet reste ouvert aux différents profils ainsi qu'aux modalités de partenariat envisagées.

Une personne ou une société disposant d'un réseau activable serait idéale.

Concernant ce partenariat, la société est en recherche active.