logo Fusacq

Annonce **A17448**

Négoce de matières premières agroalimentaires

Postée le **02/09/2026**

Description générale

Description de l'activité recherchée

Négoce de matières premières agroalimentaires.

Professionnel disposant de plus de 20 ans d'expérience dans le négoce international de matières premières agroalimentaires (céréales, oléagineux, produits laitiers, ingrédients, ...).

Parcours éprouvé en développement commercial, gestion du risque, optimisation des flux et croissance rentable.

À la recherche d'une opportunité de reprise dans le cadre d'un projet entrepreneurial structuré et pérenne.

Critères de recherche :
Secteur d'activité :
- Négoce B2B de matières premières agroalimentaires.
- Produits ciblés : céréales, oléagineux, produits laitiers, ingrédients, matières premières biologiques ou spécialisées. Préférence grand export.

Localisation :
- Aucune zone géographique exclue.
- Étude de toute opportunité, sans préférence régionale, selon la pertinence du projet et son potentiel

Situation financière :
- Société saine, rentable ou en situation de redressement maîtrisé.
- Potentiel de croissance identifié : organique, commercial ou logistique.

Clientèle :

- Portefeuille clients actif et diversifié.
- Relations commerciales stables et récurrentes (industries, fabricants, transformateurs).

Équipe en place :
- Collaborateurs expérimentés et opérationnels
- Volonté de maintenir un cadre humain et stable lors de la transition

Actifs et organisation :
- Infrastructures fonctionnelles et entretenues (bureaux, entrepôts, outils digitaux).
- Systèmes et process en place appréciés.

Modalités de reprise :
- Reprise majoritaire ou totale.
- Modalités flexibles : accompagnement possible du dirigeant cédant.
- Financement sécurisé et approche partenariale.

Raison de l'acquisition

Objectif : capitaliser sur cette expérience pour piloter directement un projet entrepreneurial, avec autonomie, vision long terme et création de valeur.

Prise de leadership et déploiement stratégique.

Le repreneur ambitionne de reprendre une société existante afin de :
- Assumer un rôle de direction opérationnelle.
- Insuffler une dynamique de croissance maîtrisée.
- Renforcer la position concurrentielle via des leviers identifiés : développement commercial, excellence relationnelle, efficacité logistique, innovation produit.

Son approche combine :
- Un pilotage rigoureux des flux et marges.
- Une lecture proactive des tendances de marché.
- Un management mobilisateur, orienté collaboration et performance. Vision entrepreneuriale à impact durable.

Animé par une réelle passion pour les filières agroalimentaires, le repreneur cherche à s’engager dans un projet où :
- Les valeurs de qualité, de relation client et de fiabilité logistique sont centrales.
- Les perspectives de croissance sont construites sur des bases solides (humaines, économiques, territoriales).

Conclusion : Cette acquisition représente une opportunité d'allier vision entrepreneuriale et ancrage sectoriel, au service d’une ambition claire : poursuivre, sécuriser et accélérer le développement d'une entreprise performante, en s’appuyant sur un socle existant et en y injectant leadership, expertise et agilité stratégique.

Type de société recherchée

Société in bonis

Eléments chiffrés

Taille et rentabilité de la structure recherchée

Nombre de collaborateurs recherchés : **1 nb 55**

Chiffre d'affaires : **8 000 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

Engagement du repreneur :
Le repreneur est pleinement engagé dans une démarche entrepreneuriale exigeante et responsable. Il est prêt à mobiliser des ressources financières propres pour soutenir le processus de reprise et investir dans la consolidation comme dans le développement de l'entreprise.

Au-delà de l'apport en capital, il s'engage à s'impliquer opérationnellement dès la phase de transition, afin d'assurer une continuité fluide et sécurisée, en maintenant les relations clés (clients, fournisseurs, collaborateurs) et en s’imprégnant rapidement de la culture d'entreprise.

Cette implication active s'inscrit dans une logique de croissance maîtrisée et durable, avec une ambition claire :
- Préserver l'ADN de la société.
- Capitaliser sur ses atouts historiques.
- Déployer des leviers de performance (commercial, logistique, organisationnel, financier).

Le repreneur conçoit cette opération comme un engagement de long terme, fondé sur une vision stratégique, une implication personnelle et un respect des hommes, des savoir-faire et des dynamiques existantes.

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**