

Négoce de matières premières agroalimentaires

Annonce A17448 mise à jour le 24/06/2026

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

Société recherchée

Taille de la structure recherchée

Nb de collaborateurs	1
Chiffre d'affaires	8 000 k€

Localisation(s) souhaitée(s)

Ile-de-France, Monaco, Suisse, Alpes Maritimes

Infos sur l'acquéreur

Informations sur le repreneur

Age du repreneur	39 ans
Montant de son apport personnel	800 k€

Formation

Formation Master 2 école de commerce à dominante commerce international et finance.

Maîtrise de plusieurs langues : Français, Anglais, Espagnol, Russe.

Possibilité de compléter avec une formation spécifique à la gestion / reprise entreprise.

Parcours professionnel

Le repreneur bénéficie de plus de 20 ans d'expérience dans le secteur du négoce international de matières premières agroalimentaires, avec une trajectoire construite entre l'Europe et les marchés émergents, notamment en Afrique francophone et subsaharienne.

Son parcours l'a conduit à exercer des fonctions à haute responsabilité au sein de sociétés de négoce établies, France, Monaco et en Suisse, lui offrant une vision globale des flux commerciaux, logistiques et financiers dans un environnement exigeant et multiculturel.

Compétences clés développées :

Négoce international : expertise dans l'achat et la vente de produits agroalimentaires (céréales, oléagineux, ingrédients), maîtrise des marchés spot et contrats long terme.

Gestion commerciale : développement et fidélisation de portefeuilles clients multi-régionaux (industries, distributeurs, coopératives), pilotage de marges et gestion du risque.

Financement du commerce international : coordination avec les départements de trade finance, relation étroite avec les banques spécialisées (structuration documentaire, garanties, crédits).

Shipping et logistique maritime : gestion complète de la chaîne logistique, opérations de fret maritime, suivi portuaire, optimisation des délais et des coûts.

Relations filière : collaboration directe avec producteurs, transformateurs, acteurs institutionnels et financiers du secteur agroalimentaire.

Innovation & adaptation : approche proactive face aux enjeux réglementaires, logistiques ou climatiques ; mise en place de solutions sur-mesure pour répondre aux contraintes des marchés cibles.

Portée géographique :

Couverture opérationnelle internationale, avec une forte spécialisation sur les marchés africains (Maghreb, Afrique de l'Ouest et Afrique centrale).

Solide connaissance des pratiques commerciales locales, des circuits d'import-export et des contextes réglementaires.

Réseau établi de partenaires logistiques, financiers et commerciaux à l'échelle intercontinentale.

Vision actuelle :

Désireux de franchir une nouvelle étape entrepreneuriale, le repreneur ambitionne de mettre son expertise métier, sa culture du résultat et son réseau international au service d'une société existante, pour en consolider les bases et accélérer sa croissance dans une logique long terme.

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.

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.