

## Agroalimentaire, AgTech et solutions B2B (SaaS & services aux entreprises) en Pays de la Loire, dans le Morbihan ou en Ille et Vilaine

Fiche repreneur **R15733** postée le **18 mai 2026**

### Son profil / parcours

---

**Age :** 49 ans

**Niveau d'études :** BAC+5

**Formation :**

MSc in Food Economics and Marketing — University of Reading, 2001,

MSc in Agriculture and Marketing — UniLaSalle / ISA Beauvais, 2001,

Executive Education in Business Management — École des Managers Annecy, 2019.

**Parcours professionnel :**

Dirigeant d'entreprise avec 15 ans d'expérience en gestion de P&L, développement commercial et transformation d'entreprises dans les secteurs AgriFood et AgTech.

Managing Director (2018–présent) :

Pilotage post-acquisition, croissance organique, management d'équipes internationales et déploiement de solutions SaaS/DaaS,

Fondateur & Directeur Général (2011–2018) :

Création ex nihilo d'une PME agroalimentaire, gestion complète du P&L, des opérations et du développement commercial pendant 7 ans,

Country Manager Mexique (2005–2008) :

Implantation et développement d'une filiale à l'international, acquisition de 17 clients multinationaux et multiplication du chiffre d'affaires par 1,6.

**Compétences :**

- Gestion P&L et pilotage financier,
- Développement commercial B2B international,
- Management d'équipes et conduite du changement,
- M&A et intégration post-acquisition (expérience directe Lexagri/FoodChain ID),
- Transformation digitale et déploiement SaaS,
- Secteurs cibles : AgriFood, AgTech, Distribution B2B, SaaS/ DaaS,
- Trilingue : français, anglais, espagnol.

### Sa recherche

---

**Montant de l'apport personnel :** 300 000 €

**Activités(s) Recherchée(s) :**

Agroalimentaire / Agriculture / AgTech,  
Édition de logiciels B2B (SaaS/DaaS),  
Distribution B2B alimentaire,  
Conseil et services aux entreprises agroalimentaires,  
Traçabilité et conformité réglementaire alimentaire,  
Etudes de marché,  
Industrie agro-alimentaire.

**Localisation(s) Recherchée(s) :**

Pays-de-la-Loire, Morbihan (56), Ille et Vilaine (35)

**Motivation pour cette reprise :**

Après 15 ans passés à développer, transformer et diriger des entreprises dans le secteur AgriFood et AgTech — dont une expérience directe de cession et d'intégration post-acquisition chez Lexagri / FoodChain ID — je souhaite franchir une nouvelle étape en reprenant une PME à fort potentiel.

Mon objectif est de mettre à profit mon expertise en développement commercial international, transformation digitale et gestion P&L pour accompagner la croissance d'une entreprise dont le fondateur souhaite transmettre son outil de travail dans de bonnes conditions.

Je suis particulièrement attiré par les structures disposant d'un savoir-faire solide, d'une base clients fidèle et d'un potentiel de digitalisation ou d'expansion internationale encore inexploité.

**Expérience dans ce(s) secteur(s) :**

15 ans d'expérience dans l'agroalimentaire et l'AgTech :

Managing Director : développement et pilotage de plateformes SaaS/DaaS de conformité réglementaire et de traçabilité alimentaire, déploiement international (Europe, Amérique Latine, Afrique), gestion de la croissance et des équipes multiculturelles,

Fondateur : création et développement d'une activité de distribution et d'import alimentaire B2B en France, gestion opérationnelle et commerciale complète,

Country Manager : développement d'activités d'études de marché agricoles à l'international, gestion de portefeuilles clients multinationaux et expansion de la filiale locale,

Client Service Director : gestion de comptes dans les secteurs FMCG Food & Health, pilotage de projets d'études et de conseil stratégique pour des acteurs internationaux.

**Éléments complémentaires :**

Capacité de financement personnelle confirmée, ouverte à un montage combinant fonds propres, financement bancaire et accompagnement du cédant (earn-out ou crédit vendeur),

Disponibilité pour une reprise à partir du second semestre 2025, avec une période de transition souhaitée avec le cédant (6 à 12 mois),

Trilingue français / anglais / espagnol : capacité à développer l'entreprise reprise sur les marchés internationaux dès la prise de fonction,

Réseau professionnel actif en Europe, Amérique Latine et Afrique dans les secteurs AgriFood, AgTech et distribution B2B alimentaire,

Expérience en opérations de M&A : participation à une opération de cession, gestion de la transition post-acquisition et intégration opérationnelle,

Approche de repreneur-opérationnel : implication directe et active dans la direction de l'entreprise, au-delà d'un rôle d'investisseur passif.

**Entreprendre en franchise / réseau** : Le repreneur est ouvert à une reprise d'une affaire sous-enseigne