

11 Octobre 2023

Cession

Klarsen, société cotée, renforce ses activités avec l'intégration d'ITL, spécialiste en marketing direct ciblant les séniors



KLARSEN



Dans un secteur d'activité en profonde évolution et en phase de concentration, la société ITL (Informatique Traitement de fichiers Locations d'adresses) s'est rapprochée de Klarsen, entreprise cotée spécialisée en marketing digital. Les deux entités ont perçu comme une belle opportunité de combiner forces et complémentarités de leurs savoir-faire pour proposer un autre niveau de prestation à leurs clients, tout en élargissant leur champ de prospection.

MBA Capital Strasbourg a accompagné cette opération de cession.

ITL, un des leaders français de la base de données partagées pour entreprises ciblant les séniors

Depuis plus de 30 ans, ITL conseille les sociétés s'adressant aux plus de 50 ans pour augmenter leur chiffre d'affaires par des opérations de marketing ciblées. Le groupe familial répond aux besoins très larges de toute activité de vente à distance ou de vente directe, en stratégie marketing, en données de prospection, en outils de traitement de la data, en supports multicanaux, jusqu'à l'ERP de gestion intégrant la CRM.

Avec ses 19 collaborateurs, il évolue sur les marchés du B to C et du B to B, proposant à la location 45 millions d'adresses e-mails qualifiées.

Ses positionnements sectoriels stratégiques (vin, gastronomie, terroir, santé, bien-être, équipement de la maison) lui ont permis de développer ses activités auprès d'acteurs de la vente à distance, d'e-commerçants, de TPE-PME, de commerces de détail...

La demande croissante d'informations qualifiées dynamise le marché du data marketing

Lorsque Paul Adam, dirigeant et actionnaire d'ITL envisage un rapprochement avec un spécialiste du marketing digital, il a à l'esprit la forte tendance de fond : la digitalisation d'un marché au nombre croissant d'acteurs. Il souhaite associer ITL à une structure partageant une même vision de

l'avenir du data marketing, pour créer de nouveaux courants d'affaires, avec des technologies permettant de faire de l'acquisition commune ciblée.

« En pleine mutation technologique et réglementaire, le marché se digitalise fortement. L'association de ce Savoir-Faire avec le marketing direct physique, activité historique d'ITL va permettre d'obtenir de meilleurs résultats » Pascal Kim, Directeur associé MBA Capital Strasbourg

« L'approche des acquéreurs potentiels a été très professionnelle et bien menée. Au final, l'affaire s'est faite avec un partenaire auquel je n'avais pas pensé. » Paul Adam, Actionnaire dirigeant d'ITL

Par cette acquisition, la dimension du groupe Klarsen change radicalement

La société Klarsen répond alors parfaitement à cette attente.

Les deux entités mettent en commun leur haut potentiel en matière de data, leurs outils performants de ciblage opérationnel et se complètent dans les méthodes de diffusion.

Le groupe Klarsen redéfinit ainsi son périmètre et se positionne désormais en leader du marché des bases de données marketing ciblant les séniors, avec un portefeuille de plus de 174 bases de données parfaitement qualifiées.

Fort ce nouveau périmètre le Groupe ambitionne un chiffre d'affaires de 20 millions d'euros d'ici 2026.

MBA Capital Strasbourg a su trouver en Klarsen un repreneur en phase avec les attentes du cédant.

Pascal Kim s'est chargé de la recherche d'acquéreurs potentiels spécialisés en marketing digital, compatibles avec l'écosystème d'ITL, et qui souhaitaient compléter leur offre.

Il est notamment intervenu sur :

- l'appréhension des spécificités du secteur ;
- la formalisation de la présentation de l'entreprise et de sa valeur ajoutée ;
- la définition des caractéristiques de l'acquéreur idéal ;
- la recherche des entreprises correspondantes en France et à l'étranger ;
- l'approche et la présentation du projet ;
- la négociation de la lettre d'intention.

« Étant donné que je connaissais Klarsen de longue date, j'ai préféré que ce soit un conseil, quelqu'un de neutre, qui discute avec ses dirigeants pour protéger les relations existantes et éviter toute prise de position personnelle préjudiciable à la négociation. Pascal a bien assumé ce rôle. » Paul Adam, Actionnaire dirigeant d'ITL

« Une opération qui compte tenu de la conjoncture s'est révélée complexe à conclure. La complémentarité des offres à destination d'un segment de clientèle spécifique a finalement poussé les deux parties à s'unir pour aller plus loin et upgrader ensemble leur niveau de prestation. » Pascal Kim, Directeur associé MBA Capital Strasbourg

Par ailleurs, le groupe Klarsen étant coté en bourse, une attention particulière a dû être apportée au formalisme imposé : respect des règles strictes de l'AMF en matière de conformité, de communication et de confidentialité.

« Les compétences et l'intelligence relationnelle sont les clés de la réussite dans mon métier. Il faut savoir s'intéresser aux personnes et à leur projet pour entrer dans une relation constructive. Quand

mon client me voit défendre son affaire comme si c'était la mienne, cela renforce fortement sa confiance en nous. » Pascal Kim, Directeur associé MBA Capital Strasbourg

Les conseils de l'opération

Conseils vendeur

Bertrand Knipper, Pascal KIM, Stéphane Rio - MBA Capital Strasbourg

Expert-comptable : Angélique Jenn - IN EXTENSO

Conseil juridique : Didier DALIN - Selarl DALIN

Conseils Acquéreur

Conseil juridique et fiscal : Florence Savouré, Delphine Dillenmann - APOLLO-Avocats

Audit corporate : Carole Toniutti, Guilhem Pinot - PKF ARSILON