

O P É R A T I O N S

20
24

MBA capital
conseil cession acquisition

Une année 2024 qui illustre la force d'un acteur national renforcée par l'ancrage des bureaux régionaux.

Depuis plus de 25 ans, MBA Capital incarne un modèle unique, au carrefour de l'ancrage local et de la portée nationale, permettant de répondre avec justesse aux besoins de nos clients, quels que soient le secteur ou la complexité des opérations.

Ce yearbook, qui, pour des raisons de confidentialité n'intègre pas toutes les opérations réalisées par MBA Capital, présente non seulement les transactions de 2024, mais aussi le fruit de notre stratégie fondée sur un ensemble de bureaux répartis dans toute la France, et profondément intégrés à leurs territoires respectifs.

Notre modèle hybride, alliant expertise locale et dimension nationale, nous permet en effet de proposer un accompagnement sur mesure qui dépasse le seul process transactionnel. Chacun des 10 bureaux, implanté au cœur d'un écosystème régional dynamique, bénéficie d'une connaissance approfondie du tissu économique local, des entreprises et des acteurs clés de son secteur. Cette proximité géographique et humaine est un atout majeur pour nos clients : elle permet d'accéder à des opportunités nées de rencontres et de partenariats stratégiques souvent inaccessibles par d'autres voies.

Au-delà de l'expertise locale, la couverture nationale de MBA Capital permet un partage constant d'informations, d'expertises sectorielles, de retours d'expérience, de bonnes pratiques et de ressources entre nos bureaux. Nos équipes travaillent ensemble à l'échelle nationale, créant ainsi des synergies qui renforcent la qualité et l'efficacité de notre action. Ce modèle collaboratif nous permet de combiner le meilleur des deux mondes : la capacité à répondre à des enjeux locaux spécifiques tout en apportant une vision globale et des solutions à la hauteur des défis nationaux et internationaux avec M&A WORLDWIDE.

En 2024, il a à nouveau prouvé sa pertinence à travers des transactions complexes, où la connaissance fine des territoires et des acteurs économiques locaux a été un levier décisif pour sécuriser les opérations et maximiser la valeur pour nos clients.

Nous vous invitons à découvrir dans les pages suivantes certains des chemins que nous avons ouverts pour eux...

Bonne découverte !

LES ÉQUIPES MBA CAPITAL



une portée nationale,
un ancrage régional



DES OPPORTUNITÉS À L'INTERNATIONAL
GRÂCE À UN RÉSEAU
DE PLUS DE 45 PARTENAIRES



MBA Capital, un acteur référent des transactions pour le compte de PME, ETI ou grands groupes de tous secteurs d'activité

10 CABINETS EXPERTS DU HAUT DE BILAN AU CŒUR DES TISSUS ÉCONOMIQUES DE CHAQUE RÉGION

Être proche de ses clients, géographiquement comme humainement, permet à MBA Capital d'être régulièrement classé parmi les premiers acteurs en France dédiés aux Small et Mid-caps.

UN CONSEIL CONCRET ET OBJECTIF POUR VALORISER CHAQUE PROJET D'ENTREPRISE

Les équipes MBA Capital savent analyser et valoriser les entreprises cibles en étudiant leurs équipes, stratégies, marchés, actifs tangibles et immatériels, gestions et structures financières pour en dégager le potentiel et la performance.

Les métiers de MBA Capital



Cession et transmission
d'entreprise



Levée de fonds
et montages structurés



Acquisition



Évaluation financière

un SAVOIR-ÊTRE digne de confiance

Écoute et bienveillance caractérisent les associés MBA Capital. Ils utilisent un langage clair, savent faire preuve de pédagogie et de compréhension. Ils apportent au dirigeant la sérénité nécessaire aux bonnes décisions.

un SAVOIR-FAIRE gage d'efficacité

Réactifs et de grande expérience, ils conseillent sur les décisions importantes à prendre dans une vie de manager et d'actionnaire. Vision stratégique, compétences financières et maîtrise des délais font partie de leurs atouts.

Près de
1050
opérations de cession, acquisition
et évaluation d'entreprises

Près de 1050 opérations de cession, acquisition et évaluation d'entreprise pilotées dans de nombreuses branches d'activité sont la garantie d'un processus rigoureux, adapté à la taille et au secteur de l'entreprise.

MBA Capital accompagne le décideur, en phase de développement comme de transmission.

Que son projet soit complexe ou plus généraliste, préparation, anticipation et rigueur d'exécution en sont les maîtres mots. Les associés MBA Capital interviennent en conseil auprès des actionnaires et dirigeants dont les intérêts sont défendus en toute loyauté. Dans le cadre des différentes opérations, ils sont les interlocuteurs privilégiés des cédants, acquéreurs, investisseurs, bailleurs de fonds et ensemble de conseils.

L'ÉQUIPE MBA CAPITAL



**ISABELLE
ARNAUD-DESPRÉAUX**
Bureau de Bordeaux



**JULIETTE
DESPRÉAUX**
Bureau de Bordeaux



**ALEXIS
FENETRE**
Bureau de Bordeaux



**VALÉRIE
LEGENTIL**
Bureau de Caen



**NICOLAS
BONNEL**
Bureau de Lille



**MARC
BURDEN**
Bureau de Lille



**FLORENT
CHARLET**
Bureau de Lille



**FRANCK
WILLIAM-FARGIER**
Bureau de Lyon



**ADELINE
GONNORD**
Bureau de Marseille



**PIERRE
ROUX**
Bureau de Marseille



**DOMINIQUE
GOZLAN**
Bureau de Mulhouse



**STÉPHANE
MICHEL**
Bureau de Nantes



**DAVID
DOUKHAN**
Bureau de Paris



**BERTRAND
DUFAY**
Bureau de Paris



**VINCENT
JUGUET**
Bureau de Paris



**BERNARD
LECHAT**
Bureau de Paris



**MARINE
VALLOT**
Bureau de Paris & Marseille



**ÉRIC
LE FLANCHEC**
Bureau de Rennes



**ANTOINE
NOUVEL**
Bureau de Rennes



**PATRICK
SACHER**
Bureau de Rennes



**PASCAL
KIM**
Bureau de Strasbourg



**BERTRAND
KNIPPER**
Bureau de Strasbourg



**NOÉMIE
KNIPPER**
Bureau de Strasbourg



**STÉPHANE
RIO**
Bureau de Strasbourg



**PIERRE
SCHOTT**
Bureau de Strasbourg



**PASCAL
THÉNARD**
Bureau de Strasbourg

SOMMAIRE

Cession de MONAMENAGEMENTMAISON.FR à une holding normande	p.10	LMBO de FIZFAB	p.19
Cession de JCH INTERNATIONAL à un groupe familial	p.11	Cession de PLACE DES ÉNERGIES à SELECTRA	p.20
Cession de ABIL RESSOURCES au Groupe MENWAY	p.11	Cession de la CONSERVERIE DES FOIES GRAS DU RIED à ALISENS	p.22
Cession de VAUTHELIN PAYSAGES à deux de ses salariés	p.12	Cession du MOULIN DE HURTIGHEIM à un couple de repreneurs	p.22
Cession UPANDGO au GROUPE SYMY	p.12	Cession de NICKEL CHROME à un membre du réseau MAISON ET SERVICES	p.23
Cession de l'activité LAVILOG de LAMOUREUX à GAÏANA	p.14	Cession du groupe REFLEX SERVICES à JUBIL INTERIM	p.24
Cession de FSM à la holding PF INVEST	p.15	Cession de la filiale FRALSEN de TIMEX à ACI GROUPE	p.25
Acquisition par SIFA de HESNAULT	p.16	Cession de KARSAN et GROUPE HCI à COSMOBILIS	p.27
Cession d'un franchisé ANGE en LMBO	p.17	Cession du groupe GENRE au Groupe TOPIA	p.27
Cession de TP BESSIERE à SCAM TP	p.17	Acquisition de ORESA par le groupe JFN/FORTAL	p.28
Cession de KPI à ADENES	p.18		
Cession du groupe EUREKA au groupe SDH	p.19		

par secteur d'activité

AGROALIMENTAIRE

Cession d'un franchisé ANGE en LMBOp.17

Cession de la CONSERVERIE DES FOIES GRAS DU RIED
à ALISENSp.22

Cession du MOULIN DE HURTIGHEIM
à un couple de repreneursp.22

BTP - AMÉNAGEMENT

Cession de VAUTHELIN PAYSAGES
à deux de ses salariés.....p.12

Cession de TP BESSIERE à SCAM TP.....p.17

Cession du Groupe GENRE au groupe TOPIA.....p.27

COMMERCE ET DISTRIBUTION

Cession de MONAMENAGEMENTMAISON.FR
à une holding normandep.10

Cession de JCH INTERNATIONAL
à un groupe familialp.11

INDUSTRIE

Cession de FSM à la holding PF INVESTp.15

LMBO de FIZFABp.19

Cession de la filiale FRALSEN de TIMEX
à ACI GROUPE.....p.25

Acquisition de ORESA par le groupe JFN/FORTAL.....p.28

SERVICES

Cession de ABIL RESSOURCES
au Groupe MENWAY.....p.11

Cession de UPANDGO au GROUPE SYMYp.12

Cession de KPI à ADENES.....p.18

Cession de PLACE DES ÉNERGIES à SELECTRAp.20

Cession de NICKEL CHROME
à un membre du réseau MAISON ET SERVICESp.23

Cession du groupe REFLEX SERVICES
à JUBIL INTERIM.....p.24

TÉLÉCOM, MÉDIA, TECHNOLOGIES

Cession de l'activité LAVILOG de LAMOUREUX
à GAÏANA.....p.14

TRANSPORT ET LOGISTIQUE

Acquisition par SIFA de HESNAULTp.16

Cession du groupe EUREKA au groupe SDH.....p.19

Cession de KARSAN et GROUPE HCI
à COSMOBILIS.....p.27



Une holding familiale Normande intègre MONAMENAGEMENTMAISON.FR dans son portefeuille d'activités ventes web B2C avec l'aide de MBA Capital Lille



COMMERCE ET DISTRIBUTION

Yvan Osselin, Ingénieur Supply Chain, fonde en 2009 « MONAMEMAGEMENTJARDIN.FR » et « MONAMENAGEMENTMAISON.FR » sur un principe de VDD (Vente Directe à Domicile), un modèle économique dans lequel l'entreprise fait directement livrer le client final par le fournisseur avec un panier moyen élevé pour la profession. L'euphorie du secteur Maison & Jardin entre 2020 et 2021, est suivie d'un fort ralentissement des ventes en 2022 et 2023 de l'ensemble du secteur. Yvan Osselin, anticipant une concentration du métier, décide alors de confier une mission de cession à MBA Capital Lille afin de trouver un acquéreur industriel.

MBA Capital a engagé un processus de consultation d'acteurs français et européens (une trentaine de contreparties en France, Belgique, Pays-Bas, Allemagne) afin de solliciter des marques d'intérêt en vue d'une cession de 100% des titres. Au terme de cette opération, c'est finalement une holding industrielle familiale basée en Normandie qui a convaincu M. Osselin de la pertinence de son projet. En effet l'ensemble des activités web du groupe a été relocalisé sur EURATECH au sein de l'équipe de M. Osselin.

MBA Capital Lille / mars 2024



MONAMENAGEMENTMAISON.FR



7 M€



15



JCH INTERNATIONAL rejoint un groupe familial nordiste au terme d'une cession conseillée par MBA Capital Lille

COMMERCE ET DISTRIBUTION



JCH INTERNATIONAL est un spécialiste de la commercialisation en BtoB d'accessoires de beauté et de maquillage naturel et certifié bio. Dans ce marché en plein essor mais de plus en plus compétitif, l'entreprise a rejoint une holding familiale qui va capitaliser sur ses différentes marques et ses valeurs durables, tout en entamant une nouvelle trajectoire. MBA Capital Lille a effectué une revue de marché pour sélectionner les offres.

- Constitution d'une data room
- Rédaction d'un mémorandum
- Approche de plus de 30 contreparties validées par les cédants

Les premières mises en relation qualifiées se sont faites rapidement et l'opération s'est conclue en 6 mois.

MBA Capital Lille / février 2024



1,74 M€



5 à 10



ABIL RESSOURCES, accompagnée par MBA Capital Paris, rejoint le GROUPE MENWAY

SERVICES



La société ABIL RESSOURCES, spécialiste du recrutement et de l'intérim dans des secteurs à forte valeur ajoutée, a récemment intégré le GROUPE MENWAY, acteur de référence en gestion des ressources humaines. Cette opération stratégique permet à ABIL RESSOURCES de renforcer son positionnement et d'accélérer son développement, tout en s'appuyant sur l'expertise et les ressources d'un groupe d'envergure nationale. MBA Capital Paris a accompagné les dirigeants de ABIL RESSOURCES dans cette opération stratégique.

MBA Capital Paris / mars 2024

ABIL RESSOURCES GROUPE MENWAY



3 M€

180 M€



15

500

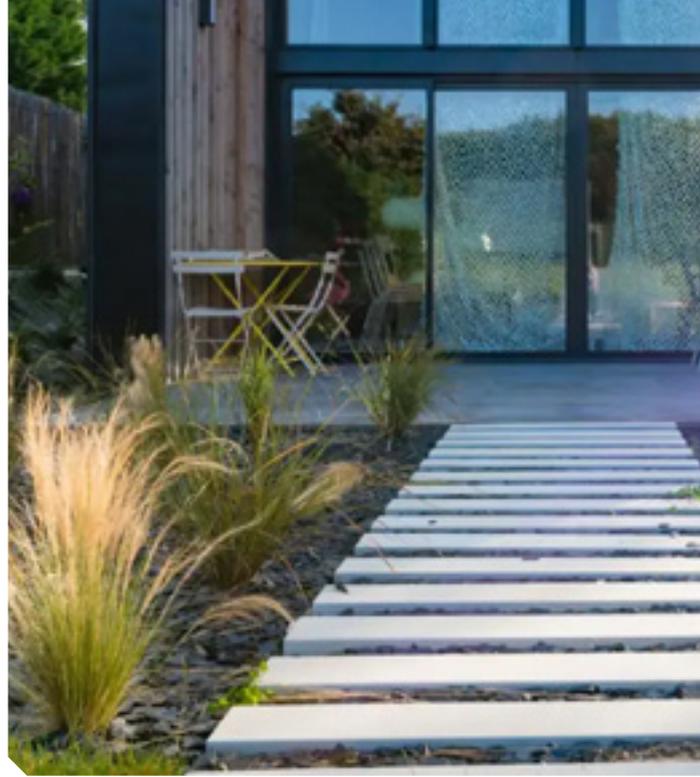
VAUTHELIN PAYSAGES cédée à deux de ses salariés, avec l'aide de MBA Capital Rennes



BTP - AMÉNAGEMENT

Après 15 ans d'existence, VAUTHELIN PAYSAGES - entreprise spécialisée dans le paysagisme et l'aménagement d'espaces verts pour particuliers en région bretonne - a été cédée à Sarah Rieu, sa directrice d'exploitation, et son conjoint également salarié. Le couple veille à poursuivre la belle histoire initiée par Didier Vauthelin, partageant avec lui : professionnalisme, passion du métier, bienveillance et responsabilité environnementale. MBA Capital Rennes a accompagné la cession de ce dirigeant qui garde un pied dans l'entreprise en poursuivant ses activités de conseil et de formation.

MBA Capital Rennes / mars 2024



5 M€



20 à 49

Conseillée par MBA Capital Lyon, l'agence digitale UPANDGO se rapproche du GROUPE SYMY



SERVICES

Par cette cession, UPANDGO a franchi une nouvelle étape dans son développement. L'agence spécialisée dans la sensibilisation ludique, la digitalisation de la formation et la pédagogie active a travaillé avec la plupart des entreprises du CAC 40. Elle dispose d'une expertise très spécifique et reconnue dans les thématiques Corporate, RH et RSE. Son actionnaire fondateur a confié à MBA Capital Lyon la recherche d'un acquéreur capable d'apporter de nouvelles ressources aux différents projets. Son rapprochement avec le GROUPE SYMY, spécialisé en développement des entreprises, est l'aboutissement d'un processus de cession concurrentiel au cours duquel des acteurs du Digital Learning, de la Formation et du Conseil RH ont été consultés.

MBA Capital Lyon / mars 2024



UPAND GO

1 M€



10 à 19

LE SECTEUR VITI-VINI, UN GRAND CATACLYSME SOURCE DE CONSOLIDATIONS ET DE RESTRUCTURATIONS

2024 aura été particulièrement morose dans le secteur viti-vinicole, avec l'annonce d'arrachages de vignes dans de multiples régions du monde, liée à une consommation qui ne suit plus la production. À titre d'exemple, la consommation de vin en France poursuit sa baisse, à -7% en 2024 et s'inscrit dans une tendance de déconsommation observée depuis plusieurs décennies.

La production a également souffert de vendanges sous des conditions climatiques difficiles, perturbant le cycle de la vigne, favorisant l'apparition de maladies cryptogamiques ou générant des épisodes de grêle et de gel réduisant la production. Ainsi la production mondiale de vin en 2024 est au plus bas depuis 1961 (selon l'Organisation Internationale du Vin) et en France elle marque un fort recul de -23% par rapport à 2023.

Mais tous les voyants ne sont pas au rouge ! Ainsi on assiste à une « premiumisation » de la demande, avec une consommation plus qualitative s'orientant vers le haut de gamme, le bio ou les vins naturels.

Cette tendance de fond s'accompagne également d'une montée en puissance du « No/Low », ces vins à faible ou sans teneur en alcool. Notre constat ? Il s'agit d'une véritable révolution qui se dessine dans toute la chaîne de valeur du viti-vini.

Dès la production, pour résister aux aléas climatiques de plus en plus prégnants, des solutions se mettent en place : tests de nouvelles variétés de cep plus résistantes aux envahisseurs/intempéries, solutions data pour mieux prévenir les épisodes d'intempérie, pour gérer la teneur en humidité dans le sol, etc.

La distribution se réorganise et remet au premier plan les acteurs de la grande distribution en tant que premiers prescripteurs (hormis pour les grands crus qui disposent de circuits établis spécifiques). Enfin la consommation met à l'honneur les marques qui se démarquent, avec un vrai storytelling et une démarche marketing poussée (à ce titre n'ayons pas peur de nommer les champions Gérard Bertrand et Bernard Magrez dans le Sud-Ouest). Ces dynamiques laissent présager de nombreuses restructurations dans le vignoble à venir, et des consolidations pour faire naître de nouveaux champions.

- **Du côté du marché Smidcaps**, les grandes maisons de vins et spiritueux continuent de rechercher des acquisitions ciblées, notamment pour diversifier leur portefeuille ou renforcer leur présence sur des marchés spécifiques (bio, premium, etc.).
- **Les acheteurs privilégient les domaines ayant une approche proactive en matière de résilience** (nouveaux cépages, techniques agricoles durables).

Juliette Després

MBA Capital Bordeaux
Décembre 2024

MBA Capital Bordeaux apporte son expertise au groupe LAMOUROUX qui cède son activité d'édition de logiciels à GAÏANA



TÉLÉCOMS, MÉDIA, TECHNOLOGIES



LAVILOG

1 M€

GAÏANA

40 M€



7

+200

MBA Capital Bordeaux / mars 2024



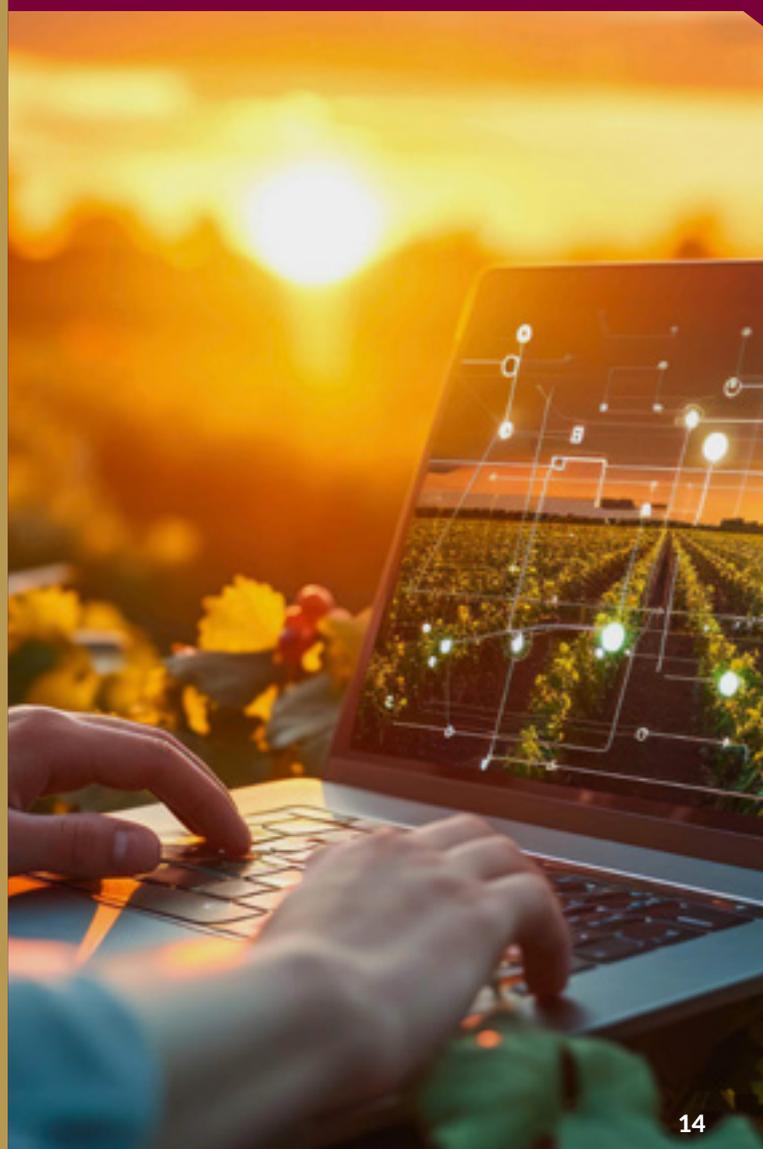
Leader de la thermorégulation vinicole, le groupe LAMOUROUX a cédé son activité LAVILOG à GAÏANA, l'éditeur bordelais de solutions pour le secteur agricole. Le groupe souhaitait ainsi se recentrer sur son cœur de métier : une offre de conception, de fabrication et d'installation de systèmes de contrôle et de régulation thermique automatisés, dédiés au milieu vinicole.

Pour cette opération, il s'est fait accompagner dans les négociations par MBA Capital Bordeaux, partenaire de longue date de la société LAMOUROUX.

Une cession créatrice de valeur dans le domaine des logiciels viticoles

En lien avec son métier principal, le groupe LAMOUROUX avait lancé en 1991 une activité d'édition de logiciels, LAVILOG : un des premiers logiciels de traçabilité dédiés à la viticulture. Approché par GAÏANA, spécialiste des logiciels dans les métiers viti-vinicoles et détenu majoritairement par le fonds de Private Equity MEANINGS, le groupe LAMOUROUX a bénéficié de toute l'expertise de MBA Capital Bordeaux, spécialiste des fusions-acquisitions dans son domaine.

Le cabinet a d'abord procédé à l'évaluation de la branche d'activité nécessitant un détournement pré-cession pour identifier les éléments d'exploitation de l'activité. Il a ensuite conseillé le dirigeant lors de la négociation du prix et des conditions, puis pendant toutes les discussions, jusqu'au closing de la cession.





FSM, accompagnée par MBA Capital Strasbourg, rejoint la holding industrielle PF INVEST

INDUSTRIE



FSM

PF INVEST

11 M€

2 M€



75

2



MBA Capital Strasbourg / mars 2024

Avec l'acquisition de FSM, société spécialisée dans la sous-traitance en usinage, mécano-soudure et assemblage de pièces et d'équipements lourds, la holding industrielle indépendante PF INVEST poursuit son développement.

Cette opération s'est inscrite dans le cadre de la cession de cette PME industrielle par Nathalie Pareyt, qui, avec Jean-Luc Pareyt, a accompagné son expansion depuis la sortie du GROUPE FIVES, actionnaire historique de FSM. OCÉAN PARTICIPATIONS faisait également partie du tour de table. Ce partenaire minoritaire de proximité avait déjà soutenu PF INVEST sur ses autres investissements.

Un site hautement qualifié pour l'entreprise cédée FSM

FSM travaille tous types d'aciers ou d'alliages inoxydables pour des équipements de moyenne et grande dimension. L'entreprise a élargi son positionnement depuis quelques années sur des secteurs à forte valeur ajoutée, comme le nucléaire ou la cryogénie. Son expertise technique reconnue auprès des plus grands acteurs de l'industrie lui a permis de devenir un sous-traitant stratégique pour ses clients.

« Le savoir-faire des équipes de FSM, sur des métiers en tension, ne fut pas à démontrer à l'acquéreur. Aux côtés de Madame Pareyt, nous avons été très vigilants sur la pérennité d'une culture entrepreneuriale au sein de FSM. »

Bertrand Dufay et Noémie Knipper
MBA Capital Strasbourg



MBA Capital Paris au cœur du rapprochement des Groupes familiaux SIFA et HESNAULT



TRANSPORT ET LOGISTIQUE



	HESNAULT	SIFA
Value	180 M€	400 M€



	HESNAULT	SIFA
Employees	250	700

MBA Capital Paris / mars 2024

Le Groupe familial SIFA, créé en 1951, était initialement spécialisé dans la logistique liée à l'importation de fruits antillais en métropole. Il a ensuite connu une expansion rapide en se spécialisant sur les transports de et vers l'Outre-mer, avec une portée mondiale.

Il est aujourd'hui un des leaders du transport de marchandises sur ces régions et un partenaire logistique de confiance sur l'ensemble des territoires à l'international.

Le Groupe SIFA, accompagné par MBA Capital Paris, renforce ainsi son réseau dans le Pacifique et l'Océanie

Après avoir été conseil de SIFA lors de l'acquisition d'ALPHA-TRANSIT en 2023, MBA Capital a poursuivi sa mission aux côtés du Groupe francilien pour réaliser des opérations de rapprochement en parfaite cohérence avec le plan stratégique ambitieux du Groupe. Le Groupe HESNAULT a retenu l'attention de SIFA, de par les synergies et opportunités que ce rapprochement offrait. HESNAULT est un commissionnaire de transport et commissionnaire en douane qui propose des solutions sur-mesure aux importateurs et exportateurs pour acheminer leurs marchandises dans le monde entier.

La complémentarité des réseaux assoit la présence de SIFA dans les zones Pacifique et Océanie. Au global, ce nouvel ensemble ambitionne de devenir le facilitateur des flux import / export de ses clients, avec une maîtrise globale de la chaîne de valeur.



Dans ce process concurrentiel, il aura fallu faire valoir des arguments extra-financiers au-delà des négociations classiques, tout en réfléchissant au projet industriel du nouvel ensemble.

La structuration de la transaction a également mobilisé beaucoup d'énergie avec les conseils juridiques. »

Bertrand Dufay
MBA Capital Paris



MBA Capital Lille conseille Jérémy Gay pour sa sortie du groupe au profit du franchiseur ANGE et d'un actionnaire minoritaire

AGROALIMENTAIRE



Après une quinzaine d'années à la tête du groupe de 6 boulangeries sous franchise ANGE - à Lille et à Valenciennes - Jérémy Gay, son fondateur, a décidé de passer le relais tout en restant présent au capital de la structure. Pour lui permettre de quitter ses fonctions opérationnelles en conservant un ticket minoritaire, un montage LMBO (Leveraged Management Buy Out) a été mis en place. Les deux associés-gérants de MBA Capital Lille ont apporté leur expertise sur :

- les négociations avec le franchiseur repreneur ;
- l'ingénierie financière permettant une nouvelle répartition des titres ;
- la documentation juridique, le mémorandum et la dataroom aboutissant à la signature d'une lettre d'intention ;
- le suivi de l'opération jusqu'au closing.

MBA Capital Lille / juin 2024

ANGE

7 M€

N/A



TP BESSIERE, assisté par MBA Capital Marseille, rejoint le groupe familial SCAM TP

BTP - AMÉNAGEMENT



TP BESSIERE, entreprise spécialisée dans la création et le renouvellement des réseaux humides (eau potable, eaux usées et eaux pluviales) a rejoint le groupe SCAM TP. Cette acquisition s'inscrit dans une tendance de consolidation du secteur de l'assainissement. L'acquéreur est une entreprise de travaux publics centrée autour des structures hydrauliques : réalisation, réhabilitation, maintenance et exploitation de réseaux d'assainissement et d'eau potable. Ce rapprochement vise à renforcer les capacités opérationnelles en mutualisant les compétences, les moyens techniques et les ressources humaines. Avec l'accompagnement de MBA Capital Marseille, TP BESSIERE a saisi une opportunité de développement permettant par là même au groupe SCAM TP de consolider son ancrage territorial.

MBA Capital Marseille / juin 2024

TP BESSIERE

SCAM TP

6 M€

68 M€

40

300



MBA Capital Marseille apporte son aide à KPI pour rejoindre la route d'ADENES dans l'expertise automobile



SERVICES

ADENES

KPI



380 M€ 30 M€



500

400

MBA Capital Marseille / juillet 2024



Fin 2014, KPI –alors petit groupe de cabinets d'expertise automobile du Gard et de l'Hérault– fait appel à MBA Capital pour le conseiller dans une première opération de consolidation, avec l'intégration de trois confrères de départements voisins par échanges de titres.

Poussés par les attentes de leurs clients assureurs, cherchant à limiter le nombre d'interlocuteurs au niveau national, et par une digitalisation croissante des process, nécessitant des plateformes technologiques de plus en plus coûteuses, KPI va initier, au cours des années suivantes, de nombreuses autres opérations d'absorption de cabinets indépendants puis de groupes déjà constitués sur d'autres zones géographiques, comme ADN dans le nord et l'est de la France (en 2022).

En 2024, après avoir multiplié son chiffre d'affaires par près de 10 et disposant d'une quarantaine d'agences sur tout le territoire, KPI présentait un poids et une couverture géographique attrayante pour certains acteurs du marché. MBA Capital a alors conseillé les actionnaires de KPI dans une opération d'adossement permettant à certains de sortir et à d'autres d'apporter leurs titres et de participer au développement de l'acquéreur.

C'est le groupe ADENES, spécialiste de la gestion des sinistres et acteur clé du secteur de l'assurance, qui a été retenu. Pour accélérer sa croissance et structurer ses ambitions, ADENES avait ouvert son capital à hauteur de 20 % au fonds CHEQUERS il y a un an.

L'intégration de KPI permet au groupe de se positionner comme un acteur majeur dans le secteur de l'expertise automobile.

Une synergie géographique et stratégique

Déjà engagé dans cette dynamique avec le précédent rachat de CREATIV, ADENES double quasiment sa présence et complète sa couverture géographique dans le domaine de l'expertise automobile grâce à l'acquisition de KPI. L'opération de cession a été structurée et pilotée avec l'appui de MBA Capital Marseille.





Sur le marché du transport de voyageurs, le groupe SDH acquiert le groupe EUREKA, avec l'appui de MBA Capital Paris

TRANSPORT ET LOGISTIQUE



MBA Capital Paris a accompagné les actionnaires du cédant EUREKA, composé des sociétés AUTOCARS DOMINIQUE, B.E. GREEN et BLUESTATION. Il est un des acteurs indépendants majeurs du transport de voyageurs en Île-de-France. Son expertise en transport propre et sa flotte bas carbone parmi les plus conséquentes du secteur ont intéressé le président du groupe repreneur SDH, composé des sociétés NEDROMA, MODERN CARS et CARS SŒURS. Ce dernier propose également des services de location de bus avec chauffeur dans les départements 91 et 94. Cette acquisition représente une double opportunité pour SDH :

- accélérer ses engagements RSE et réduire l'empreinte carbone liée au transport collectif ;
- se hisser au rang de premier groupe familial privé d'Île-de-France.

GRUPE SDH

GRUPE EUREKA



30 M€

10 M€

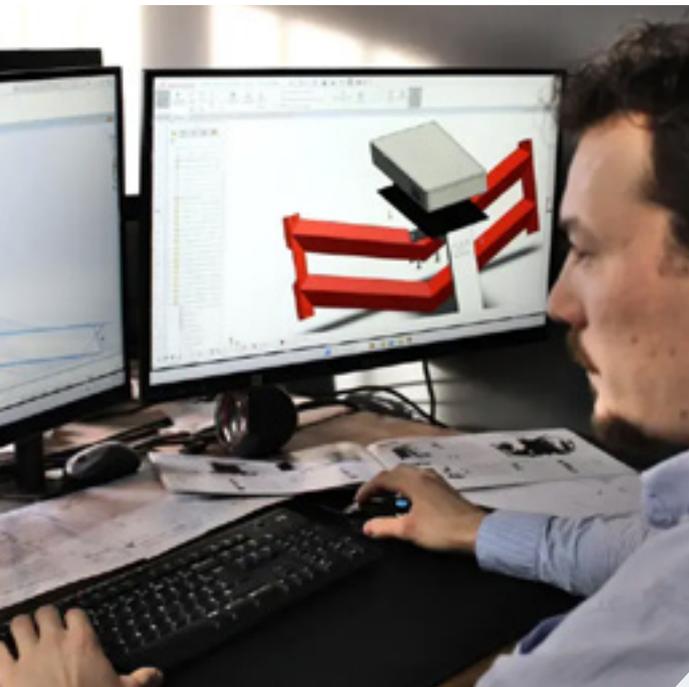


350

110

MBA Capital Paris / juin 2024

CESSION



Avec l'appui de MBA Capital Rennes, les dirigeants de FIZFAB acquièrent la totalité du capital en LMBO

INDUSTRIE



FIZFAB est un fabricant de matériel de fitness et de matériel médical réalisant environ 8 M€ de CA. En 2017, son dirigeant actuel, Henri de Vismes, avait racheté la majorité du capital avec Stéphane Mercier, Directeur Général. Une acquisition alors rendue possible par l'entrée au capital du fonds régional SOFIPACA accompagné de BPIFRANCE. À l'issue du montage LMBO mis en place en 2024 sur les conseils de MBA Capital Rennes, Henri de Vismes et Stéphane Mercier ont acquis la participation des fonds pour détenir la totalité du capital grâce à un financement bancaire.

FIZFAB



8 M€



N/A

MBA Capital Rennes / juillet 2024

ACQUISITION

MBA Capital Lille apporte son expertise financière à PLACE DES ÉNERGIES pour son adossement à SELECTRA



SERVICES



PLACE DES ÉNERGIES

7 M€

SELECTRA

96 M€



45

1700

MBA Capital Lille / juillet 2024



« Je suis très satisfait de l'accompagnement réalisé par Monsieur Bonnel et de MBA Capital que je recommande particulièrement. J'ai pu bénéficier d'un accompagnement professionnel, d'une réelle expertise financière et de conseils pertinents. »

Olivier Tainmont
PLACE DES ÉNERGIES



Fondée en 2013, PLACE DES ÉNERGIES est une société innovante dans le domaine des solutions énergétiques. Proposant des offres sur-mesure et collaborant avec un réseau étendu de partenaires, elle se positionne comme un acteur clé dans son secteur.

Afin de poursuivre sa stratégie de croissance, son fondateur Olivier Tainmont avait fixé un double objectif à MBA Capital Lille. D'une part, permettre à ses associés minoritaires une sortie optimale et, d'autre part, trouver le meilleur partenaire stratégique pour accélérer la croissance future de l'entreprise.

Le projet d'acquisition porté par les dirigeants-fondateurs de SELECTRA, Aurian de Maupéou et Xavier Pinon, s'est naturellement imposé comme étant le plus pertinent et le plus complémentaire.

La création d'un leader incontestable du consulting en énergie

L'entrée de SELECTRA à son capital permettra à PLACE DES ÉNERGIES d'accéder à des ressources financières et technologiques supplémentaires, de renforcer son expertise et d'élargir sa gamme de services, notamment dans le domaine de l'efficacité énergétique et des énergies renouvelables.

L'accord favorisera l'extension de l'offre de SELECTRA à de nouveaux segments de marché, tout en renforçant la présence de PLACE DES ÉNERGIES sur le marché européen.

Enfin, en mutualisant leurs compétences et ressources, SELECTRA et PLACE DES ÉNERGIES pourront développer des solutions innovantes répondant aux enjeux énergétiques actuels et futurs.

AGROALIMENTAIRE LE MARCHÉ ACCÉLÈRE SA TRANSFORMATION

- ▣ Après la période faste de consommation à domicile durant la crise sanitaire, le retour de l'inflation en 2022-2023 a vite rendu les consommateurs plus sélectifs. Ils se sont orientés vers les marques distributeurs (le panier anti-inflation) ou les hard discounters, tout en développant de nouvelles tendances de consommations plus healthy, durables et locales. Les industriels de l'agroalimentaire et les distributeurs ont dû s'adapter : alternatives végétales à la viande, commerces de proximité, drive piétons en centre-ville, etc. Le marché est en pleine transformation.
- ▣ En 2024, les distributeurs français se concentrent encore davantage (rachat de Cora par Carrefour, vente à la découpe du groupe Casino) et les grandes enseignes réduisent les formats de leurs magasins (restructuration massive chez Auchan) ou les transferts en centre-ville (drives piétons chez E. Leclerc, Auchan...). Les consommateurs urbains ont changé leurs habitudes de consommation : ils favorisent la prise de commandes par smartphone sur des sites web de drives, sites de livraisons à domicile ou sur des points de click & collect. Les enseignes de distribution investissent massivement dans le digital marketing dans les réseaux sociaux ou via des applis à télécharger pour fidéliser leurs clients.
- ▣ Face aux changements de mode de consommation et à la concentration des enseignes de distribution, le digital marketing, l'innovation produits et le référencement (route to the market - référencement GMS) deviennent les facteurs clés de succès pour les industriels de l'agroalimentaire.
- ▣ Les Fusions-Acquisitions constituent aussi un vecteur d'accélération d'une stratégie :
 - soit pour atteindre une taille critique (rachat de Cora-Match par Carrefour),
 - soit pour développer ou repositionner un portefeuille de marques innovantes (après avoir été rachetée par Danone en 2019, la marque branchée et haut de gamme Michel & Augustin est cédée à Ferrero en 2023),
 - ou encore pour se positionner sur de nouveaux marchés, comme en témoignent les dernières acquisitions réalisées par le groupe d'ingrédients alimentaires Roquette qui devient un leader mondial des excipients pharma par acquisitions menées aux quatre coins du globe : Itacel (Brésil), IFF Pharma solutions (USA), Qualicaps (Japon).

En ce qui concerne les small caps de l'agroalimentaire, la clé de la réussite réside aujourd'hui non plus dans la qualité uniquement mais dans l'accès au marché, c'est-à-dire la nécessité de s'assurer que les offres parviennent efficacement aux clients cibles (route-to-market, référencement GMS) : les micro-brasseries n'ont pas trouvé l'accès et en meurent, idem pour les PME qui n'innovent pas suivant les tendances de consommation.

Ces PME de l'agroalimentaire doivent donc se rapprocher d'acteurs disposant de réseaux de distribution plus larges (grandes surfaces, e-commerce agroalimentaire, etc.) ce qui peut coïncider avec la stratégie des grands groupes qui cherchent à acquérir des PME innovantes pour diversifier leur offre (bio, sans gluten, local, etc.) ou intégrer des maillons spécifiques de la chaîne de valeur (agritech, transformation, logistique). Tout comme les fonds qui continuent d'investir dans des PME agroalimentaires en ciblant les foodtech, entreprises capables de répondre aux nouvelles attentes des consommateurs (produits premium, durables et innovants).

Nicolas Bonnel

MBA Capital Lille
Décembre 2024

Cession de la CONSERVERIE DES FOIES GRAS DU RIED, accompagnée par MBA Capital Strasbourg



AGROALIMENTAIRE

Créée il y a plusieurs décennies, la CONSERVERIE DES FOIES GRAS DU RIED est un acteur incontournable de la gastronomie alsacienne, spécialisé dans la fabrication artisanale de foies gras, terrines et plats préparés. La conserverie s'appuie sur un savoir-faire traditionnel et une sélection rigoureuse de fournisseurs régionaux, garantissant des produits d'exception. Marc Grossmann et Francis Claude, dirigeants de l'entreprise, ont confié la transmission de leur société à MBA Capital Strasbourg. Ce dernier a accompagné toutes les étapes de la cession, permettant à la CONSERVERIE DES FOIES GRAS DU RIED d'être reprise par la société ALISENS. Déjà reconnue dans le secteur agroalimentaire, Tatiana Razakanaivo saura préserver l'identité et les valeurs artisanales actuelles, tout en assurant son développement futur. Cette transition marque une nouvelle étape pour l'entreprise, qui continuera à faire rayonner les traditions culinaires alsaciennes.

MBA Capital Strasbourg / juillet 2024



CDFG DU RIED



1 M€



6 à 9

MBA Capital Strasbourg, pilote de la cession du MOULIN DE HURTIGHEIM



AGROALIMENTAIRE

Dernier moulin artisanal à proximité de Strasbourg, le MOULIN DE HURTIGHEIM avait été repris en 1969 par Gaby et Roger Becker qui ont développé la vente directe. Il s'est ensuite ouvert à d'autres horizons, tout en poursuivant la tradition familiale avec deux des enfants Becker aux commandes depuis 2004, Raoul et Thomas. Les deux frères dirigeants ont décidé de céder 100 % de leurs titres. Sans possibilité de repreneur au sein de leur famille, ils ont fait appel à MBA Capital Strasbourg pour mener une approche de cession complète, avec une volonté claire : privilégier un acquéreur familial avec le même type d'ADN. La meunerie alsacienne familiale depuis 5 générations a donc été acquise par un couple de repreneurs partageant le même état d'esprit.

MBA Capital Strasbourg / juillet 2024



+2 M€



10



MBA Capital Nantes épaulé NICKEL CHROME lors de sa cession à un membre du réseau MAISON ET SERVICES

SERVICES



Le groupe NICKEL CHROME exerce une activité d'entretien et de nettoyage de locaux pour les professionnels. Les deux dirigeants et amis, François Ory et Bernard Deborde ont fait rayonner la marque NICKEL CHROME durant 13 années. Leur engagement pour des prestations de qualité a été constant et reconnu. Envisageant de faire valoir leurs droits à la retraite, ils ont choisi de faire appel à Stéphane Michel, MBA Capital Nantes, afin de les épauler dans l'organisation et les différentes étapes de la cession de leur affaire. Après l'étude de plusieurs offres d'acquisition, le choix du repreneur s'est fait en faveur d'une entreprise indépendante et fortement implantée localement : MAISON ET SERVICES. Cette dernière, en acquérant NICKEL CHROME, a saisi l'opportunité de poursuivre sa stratégie de croissance.

CESSION

NICKEL CHROME

MAISON
ET SERVICES



2,5 M€

N/A



90

20 à 49

MBA Capital Nantes / septembre 2024



Sous le conseil expert de MBA Capital Strasbourg, le groupe REFLEX SERVICES s'adosse à JUBIL INTERIM



SERVICES

REFLEX
SERVICES

JUBIL
INTERIM



28 M€ + 100 M€



10 à 19

100

MBA Capital Strasbourg / juillet 2024

Une belle histoire d'entreprises qui ont uni leurs forces ! Dans une démarche audacieuse d'expansion régionale, le groupe JUBIL INTERIM, avec plus de 60 agences dans toute la France, a acquis le groupe REFLEX SERVICES.

« Sans l'accompagnement du cabinet MBA Capital Strasbourg, je ne suis pas sûr que nous aurions pu le faire. C'est un métier à part. Avoir MBA Capital à nos côtés a été un facilitateur, un indispensable même, permettant d'arrondir les angles, d'éviter les non-dits. »

Patrice Kapfer

Dirigeant du groupe REFLEX SERVICES

Un déploiement stratégique dans une optique de maillage national

Ce rapprochement souligne l'engagement de JUBIL INTERIM à renforcer sa position dans le secteur industriel du Grand-Est, tout en valorisant le parcours remarquable de REFLEX SERVICES, acteur incontournable de l'intérim en Alsace, avec 4 agences et plus de 25 000 intérimaires placés depuis sa création.

L'opération est plus qu'un simple rachat. Le dirigeant du groupe REFLEX SERVICES a souhaité rester au capital de l'entreprise, maintenir une participation et accompagner le président du groupe JUBIL INTERIM afin de poursuivre l'aventure à ses côtés.

Une association pleine de sens

Le partage de valeurs communes rend cette association particulièrement prometteuse :

- importance de l'humain avant tout ;
- vraie proximité avec les clients entreprises et les candidats à l'embauche ;
- service de qualité et sur-mesure.

Ensemble, les deux dirigeants vont pouvoir offrir encore plus de possibilités aux entreprises et aux personnes en recherche d'emploi.





MBA Capital Mulhouse et Paris ont collaboré sur l'opération crossborder de cession de FRALSEN, filiale française de TIMEX, au profit d'ACI GROUPE

TIMEX inc., spécialiste en usinage et assemblage de mouvements et boîtiers de montres, a mandaté MBA Capital pour accompagner une opération de carve out sur sa filiale FRALSEN. Celle-ci s'est grandement diversifiée, réalisant 75 % de son CA en intra-groupe. La recherche d'une contrepartie adaptée a débouché sur ACI GROUPE, fournisseur de solutions de fabrication industrielles, qui souhaitait étendre son expertise en microtechnique.

MBA Capital Paris et MBA Capital Mulhouse ont conjointement conseillé le Groupe cédant TIMEX, illustrant par cette opération crossborder leur capacité à ouvrir les smid caps françaises à des partenaires internationaux, en particulier dans les secteurs de la technologie.

Une opération qui a nécessité un ciblage particulièrement pointu du repreneur industriel

Par leur approche ciblée et leur maîtrise du processus de carve out, les cabinets MBA Capital ont trouvé en ACI GROUPE un repreneur solide et en forte croissance. Dans leur recherche de contreparties susceptibles d'acquérir la filiale de TIMEX GROUP, ils ont porté une attention particulière à :

- la solidité financière des structures ;
- la capacité à utiliser l'outil industriel de FRALSEN, fleuron de l'industrie française ;
- la stratégie d'acquisition affichée : 1/ intégration verticale ou 2/ politique d'extension de compétences pointues dans le domaine de la microtechnique de précision pour le compte de donneurs d'ordre.

L'acquéreur ACI GROUPE aux 200 millions d'euros de CA répondait idéalement à cette seconde stratégie, avec une forte volonté de consolider sa sous-traitance industrielle, de compléter son pôle « Manufacturing ». Cette ETI est un fournisseur en première ligne pour les secteurs de la défense, de l'aéronautique, de l'énergie et du ferroviaire.

INDUSTRIE



FRALSEN

ACI GROUPE

10 M€

200 M€



75

1400



MBA Capital Mulhouse / Paris / septembre 2024



PERSPECTIVES IT 2025 : LE TREMBLEMENT DE TERRE IA, MAIS PAS QUE

- ▣ 2025 sera toujours dominée par l'IA et la nécessité d'infrastructures de plus en plus puissantes pour répondre aux besoins que son utilisation nécessite (construction de data centers partout dans le monde).

On constate que les « Magnificent Seven » (Alphabet, Amazon, Meta, Apple, Microsoft, Nvidia, Tesla) sont toujours bien placés dans la course à l'IA la plus performante et avec le meilleur retour sur investissement en raison de leurs moyens financiers et leurs dépenses de R&D.

De Google à Nvidia, sur tous les aspects (hardware/software), elles dominent le marché et drainent les cerveaux du monde entier. Quelques européens surnagent dont SAP, ASML et Schneider Electric dans le domaine des systèmes d'alimentation et refroidissement des data centers.

- ▣ Pour les acteurs traditionnels de l'IT - éditeurs de logiciel et sociétés de services - on s'attend à ce que la spécialisation métiers continue à attirer les investisseurs et à consolider le marché.
- ▣ Quelques groupes poursuivent leurs acquisitions (TSS/Comet Software) mais les sociétés de services souffrent du ralentissement des secteurs automobile et construction et se redéploient vers les secteurs porteurs de l'énergie et de la défense. La preuve : la deuxième partie de 2024 a été marquée par un ralentissement sensible et le décalage de projets, entretenus par un climat d'instabilité géopolitique.
- ▣ Le secteur compte un nombre très important de petites structures et d'indépendants du fait de faibles barrières à l'entrée, ce qui incite les professionnels du secteur à se mettre à leur compte en misant sur leur carnet d'adresses. Le nombre d'établissements a ainsi augmenté de plus de 80% en dix ans pour dépasser les 33 000 unités en 2023.

Sur le créneau des small caps en France, on peut s'attendre à un attentisme durant la première partie de l'année, avant un redémarrage des transactions facilité par une baisse des taux d'intérêt ainsi que par une confiance revenue...

Bernard Lechat

MBA Capital Paris
Décembre 2024



Accompagnés par MBA Capital Nantes et Paris, KARSAN et GROUPE HCI donnent un nouvel élan à la mobilité électrique en Europe

TRANSPORT ET LOGISTIQUE



Stéphane Michel, MBA Capital Nantes, et Bertrand Dufay, MBA Capital Paris, ont accompagné KARSAN (fabricant) et GROUPE HCI (distributeur implanté en Loire-Atlantique qui notamment commercialise la gamme d'autocars et d'autobus de la marque turque KARSAN sur les zones francophones en Europe) dans la reprise du contrat de distribution par le Groupe COSMOBILIS, acteur européen de la mobilité verte. Au-delà de la cession de titres de l'entité de distribution, il s'agissait avant tout de nouer un nouveau partenariat stratégique axé sur la mobilité verte en milieu urbain.

KARSAN

350 M€



N/A

MBA Capital Nantes / Paris / octobre 2024

CESSION



Le groupe GENRE, accompagné par MBA Capital Marseille, rejoint le groupe TOPIA

BTP - AMÉNAGEMENT



Le groupe GENRE, entreprise familiale, spécialiste de la conception, la création et l'entretien d'espaces verts plutôt haut de gamme, a récemment intégré TOPIA. Cette opération stratégique pour ces deux groupes familiaux leur permet d'occuper une très belle place sur le marché des paysagistes de haute qualité et d'accélérer leur développement. MBA Capital Marseille a accompagné le dirigeant du groupe GENRE dans cette opération stratégique.

GROUPE GENRE

< 10 M€



44

MBA Capital Marseille / décembre 2024

CESSION

Acquisition de ORESA par le groupe JFN, accompagnée par MBA Capital Strasbourg



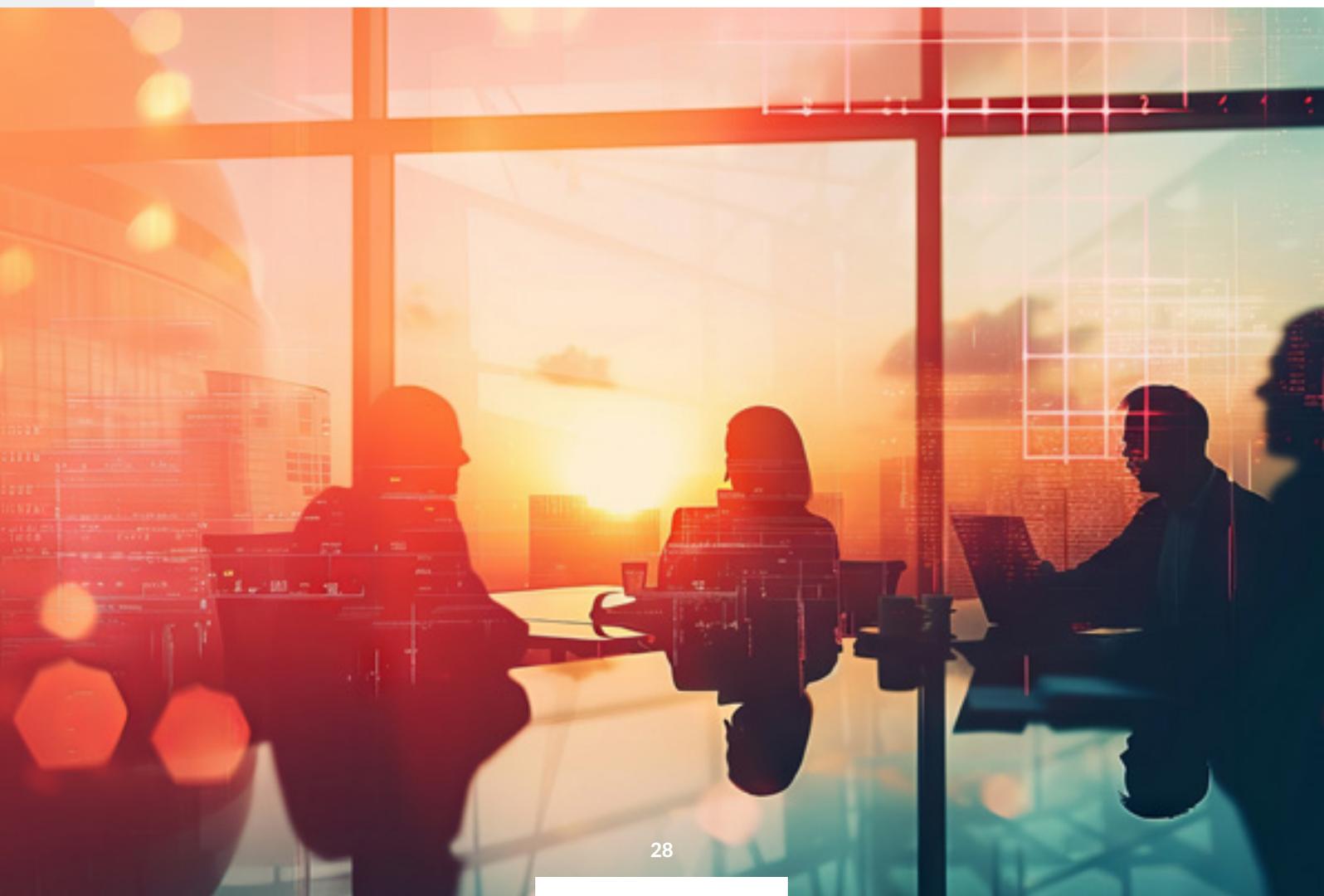
INDUSTRIE

Créé en 1981 à Barr dans le Bas-Rhin, le groupe JFN est un acteur majeur dans la conception et la fabrication de solutions d'accès en hauteur sécurisées. À travers une de ses filiales, il propose également des équipements de sécurité, des aménagements d'espaces de travail et des matériels pour les professionnels du bâtiment. Dans le cadre de son développement, le groupe JFN a acquis la société ORESA, fondée en 2008 à Strasbourg par Thierry Maupin. Spécialisée dans l'agencement d'espaces (rayonnages, plateformes, cloisons et mobiliers de bureau), ORESA s'est imposée comme un acteur majeur dans l'Est de la France. Cette acquisition permet au groupe JFN d'élargir son offre et de renforcer sa position sur le marché tout en perpétuant l'esprit entrepreneurial familial porté par Yannick Ruffenach, petit-fils du fondateur. L'opération a été réalisée avec l'accompagnement de MBA Capital Strasbourg.

MBA Capital Strasbourg / décembre 2024



	JFN	ORESAS
€	48 M€	3 M€
Personnes	188	3



BORDEAUX ○
CAEN ○
LILLE ○
LYON ○
MARSEILLE ○
MULHOUSE ○
NANTES ○
PARIS ○
RENNES ○
STRASBOURG ○

MBA capital
conseil cession acquisition

MBACAPITAL.COM

Suivez-nous sur **LinkedIn** : @mba-capital 