



**MBA** capital  
conseil cession acquisition

OPÉRATIONS 2025



# 2025

## 2025

# L'EXIGENCE DU MARCHÉ, LA FORCE DE LA MÉTHODE !



Cette année aura été marquée par un environnement exigeant : sélectivité accrue des acquéreurs, attention renforcée portée à la rentabilité, dynamique sectorielle contrastée, et un contexte financier qui impose de revisiter les équilibres des opérations.

Dans ce cadre, accompagner une transmission ou une acquisition a nécessité plus que jamais de la préparation, de la précision et de la capacité à lire finement les trajectoires des entreprises.

Chez MBA Capital, cette exigence n'a rien de nouveau : elle s'inscrit dans la continuité de notre démarche, qui consiste à envisager une opération dans toute sa profondeur. Car une cession ou une acquisition ne se résume pas à un acte ponctuel. Elle suppose un travail en amont pour poser les bonnes bases, un process maîtrisé pour sécuriser chaque étape, et un accompagnement attentif pour préparer le dirigeant, l'entreprise et les équipes à ce qui vient après le closing. Les dossiers de 2025 en ont offert de nombreuses illustrations.

Cette année a également confirmé l'évolution des attentes du marché : des dirigeants de plus en plus attentifs à leur position dans leur filière, des rapprochements envisagés comme de véritables leviers de transformation, et des acquéreurs – notamment internationaux – présents mais plus sélectifs, plus rigoureux dans leurs critères. Dans ce contexte, notre modèle, fondé sur un réseau national structuré, ancré localement et ouvert sur l'international, a montré toute sa pertinence. La connaissance fine des écosystèmes régionaux, enrichie par le travail collectif entre bureaux, a permis d'identifier des opportunités pertinentes et de sécuriser des processus parfois complexes.

2025 a enfin été une année d'accélération pour nos verticales métiers. Plasturgie et composites, services, RH, ESN, viticole, équipements industriels : ces expertises mieux formalisées ont apporté une lecture plus précise des enjeux opérationnels, affiné les drivers de valorisation et renforcé la qualité du dialogue avec les repreneurs, stratégiques ou financiers. Elles ont contribué très concrètement à la réussite de plusieurs opérations, en donnant à nos analyses la profondeur nécessaire à un marché plus sélectif...



*Les équipes MBA Capital*

# SOMMAIRE

## SOMMAIRE PAR ORDRE CHRONOLOGIQUE

Acquisition de CEDETI par ses dirigeants opérationnels . . . . .	10	Cession de HELIT (filiale de MAPED) au groupe T3L. . . . .	20
Cession de NOGENT*** et GUILLOUARD à un repreneur industriel . . . . .	10	Cession de LABORATOIRE MIDAC à CENTRE TESTING INTERNATIONAL GROUP . . . . .	21
Cession de AIRCHAUD DIFFUSION à MLG Finances. . . . .	11	Cession de VERT R.D. au groupe FLORASIA / BRIENNE JARDIN . . . . .	22
Cession de FIAV à Vianney Mérand . . . . .	11	Acquisition de FOOGA par FIZFAB . . . . .	22
Cession de CATIS à TOLERIE LÉGER . . . . .	12	Cession du SPECIALISTE DE L'EMBALLAGE et EMBALLAGE SERVICE au groupe ALIZON . . . . .	23
Cession de SOC INFORMATIQUE à MATISSE VENTURES. . . . .	12	Cession de FAUST SAS dans le cadre d'une reprise entrepreneuriale . . . . .	24
Acquisition de STARLAN par IAF. . . . .	13	Cession d'ARCHIMEST dans le cadre d'une reprise entrepreneuriale . . . . .	25
Cession de MARK & LAW au cabinet DIDIER MARTIN . . . . .	13		
Cession de la brasserie de Valenciennes de BEERS & CO au groupe BERTRAND . . . . .	14		
Cession d'IS MAINTENANCE au Groupe MILLIRIS . . . . .	15		
Cession de NICE IMPRESSION à SYNKSO. . . . .	17		
Acquisition de LIMPID IT par ses cadres. . . . .	17		
Cession de FORET MATERIEL SERVICE dans le cadre d'une reprise entrepreneuriale . . . . .	18		
Cession de MATRASUR COMPOSITES à AVEL PARTNERS . . . . .	19		



# SOMMAIRE

## SOMMAIRE PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ

### AGRICULTURE ET AGRO-ALIMENTAIRE

Cession de la brasserie de Valenciennes de BEERS & CO  
au groupe BERTRAND . . . . . 14

### BÂTIMENT TRAVAUX PUBLICS

Cession de VERT R.D.  
au groupe FLORASIA / BRIENNE JARDIN . . . . . 22

### COMMERCE ET DISTRIBUTION

Cession de NOGENT\*\*\* et GUILLOUARD  
à un repreneur industriel . . . . . 10

Cession de AIRCHAUD DIFFUSION  
à MLG Finances. . . . . 11

Cession du SPECIALISTE DE L'EMBALLAGE  
et EMBALLAGE SERVICE  
au groupe ALIZON . . . . . 23

Cession de FORET MATERIEL SERVICE  
dans le cadre d'une reprise entrepreneuriale . . . . . 18

### INDUSTRIE

Cession de FIAV  
à Vianney Mérand . . . . . 11

Cession de CATIS  
à TOLERIE LÉGER . . . . . 12

Cession de MATRASUR COMPOSITES  
à AVEL PARTNERS . . . . . 19

Cession d'IS MAINTENANCE  
au Groupe MILLIRIS . . . . . 15

Acquisition de FOOGA  
par FIZFAB . . . . . 22

Cession de HELIT (filiale de MAPED)  
au groupe T3L. . . . . 20

Cession de FAUST SAS  
dans le cadre d'une reprise entrepreneuriale . . . . . 24

### SERVICES

Acquisition de CEDETI  
par ses dirigeants opérationnels . . . . . 10

Cession de MARK & LAW  
au cabinet DIDIER MARTIN . . . . . 13

Cession de NICE IMPRESSION  
à SYNKSO. . . . . 17

Cession de LABORATOIRE MIDAC  
à CENTRE TESTING INTERNATIONAL GROUP . . . . . 21

Cession d'ARCHIMEST  
dans le cadre d'une reprise entrepreneuriale . . . . . 25

### TÉLÉCOMS, MEDIA, TECHNOLOGIES

Cession de SOC INFORMATIQUE  
à MATISSE VENTURES. . . . . 12

Acquisition de STARLAN  
par IAF. . . . . 13

Acquisition de LIMPID IT  
par ses cadres. . . . . 17

# L'ÉQUIPE MBA CAPITAL



**YVES  
BOS**  
*Bureau de Paris*



**DAVID  
DOUKHAN**  
*Bureau de Paris*



**BERTRAND  
DUFAY**  
*Bureau de Paris*



**VINCENT  
JUGUET**  
*Bureau de Paris*



**ISABELLE  
ARNAUD-DESPRÉAUX**  
*Bureau de Bordeaux*



**JULIETTE  
DESPRÉAUX**  
*Bureau de Bordeaux*



**ALEXIS  
FENETRE**  
*Bureau de Bordeaux*



**BERNARD  
LECHAT**  
*Bureau de Paris*



**MARINE  
VALLOT**  
*Bureau de Paris & Marseille*



**ÉRIC  
LE FLANCHEC**  
*Bureau de Rennes*



**ANTOINE  
NOUVEL**  
*Bureau de Rennes*



**VALÉRIE  
LEGENTIL**  
*Bureau de Caen*



**NICOLAS  
BONNEL**  
*Bureau de Lille*



**MARC  
BURDEN**  
*Bureau de Lille*



**FRANCK  
WILLIAM-FARGIER**  
*Bureau de Lyon*



**PATRICK  
SACHER**  
*Bureau de Rennes*



**YANNICK  
JOANNES**  
*Bureau de Strasbourg*



**PASCAL  
KIM**  
*Bureau de Strasbourg*



**BERTRAND  
KNIPPER**  
*Bureau de Strasbourg*



**ADELINE  
GONNORD**  
*Bureau de Marseille*



**PIERRE  
ROUX**  
*Bureau de Marseille*



**DOMINIQUE  
GOZLAN**  
*Bureau de Mulhouse*



**STÉPHANE  
MICHEL**  
*Bureau de Nantes*



**NOÉMIE  
KNIPPER**  
*Bureau de Strasbourg*



**STÉPHANE  
RIO**  
*Bureau de Strasbourg*



**PIERRE  
SCHOTT**  
*Bureau de Strasbourg*



**PASCAL  
THENARD**  
*Bureau de Strasbourg*

# MBA CAPITAL EN QUELQUES REPÈRES

## UN ACTEUR DU CONSEIL M&A DÉDIÉ AUX DIRIGEANTS

MBA Capital accompagne depuis plus de 25 ans les dirigeants et actionnaires de PME et d'ETI dans leurs projets de cession, d'acquisition, de transmission, d'ingénierie financière et de levée de fonds.

### Une approche structurée, sur mesure où chaque opération est pensée dans la durée

- Préparation en amont
- Process rigoureux et sécurisé
- Accompagnement jusqu'au closing et au-delà

### Une lecture métier et sectorielle des dossiers

- Expertise opérationnelle des secteurs accompagnés
- Analyse fine des drivers de valorisation
- Dialogue structuré avec acquéreurs stratégiques et financiers

### Une présence nationale, ancrée dans les territoires

- 10 bureaux partout en France
- Une connaissance fine des écosystèmes locaux
- Un travail collectif à l'échelle nationale

### Une ouverture internationale avec M&A Worldwide

- Membre fondateur du réseau M&A Worldwide
- Accès à des acquéreurs et partenaires internationaux
- Accompagnement des opérations cross-border

## REPÈRES CLÉS

**+25 ANS**  
D'EXPÉRIENCE

**+1 000**  
OPÉRATIONS  
ACCOMPAGNÉES

**PME | ETI**  
**GROUPES**

**FRANCE**  
& INTERNATIONAL

## COMPRENDRE LES ENJEUX D'UNE CESSION :

# une ressource pour accompagner les dirigeants

Au fil des opérations présentées dans ce Yearbook, un constat revient : réussir une cession repose autant sur la qualité de l'entreprise que sur la préparation du dirigeant et de son organisation.

Or, ce travail amont est souvent sous-estimé. Structurer l'équipe, clarifier le rôle du dirigeant, anticiper les enjeux patrimoniaux et familiaux, maîtriser le calendrier, organiser la confidentialité, préparer la documentation, identifier les points sensibles susceptibles de fragiliser une négociation... Autant d'éléments qui peuvent accélérer ou freiner une opération.

C'est pour répondre à ces questions concrètes que nous avons conçu le Livre blanc MBA Capital consacré à la cession d'entreprise.

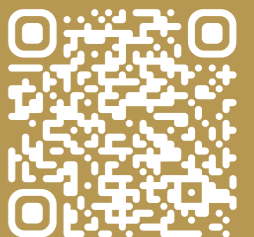
Issu de l'expérience cumulée de nos dix bureaux en France – et de plus de 1 000 opérations, dont une majorité de cessions de PME et d'ETI – il regroupe les conseils que nos équipes adressent au quotidien aux dirigeants.



L'objectif n'est pas de proposer une théorie supplémentaire, mais d'offrir un support pratique, fondé sur des retours d'expérience réels issus des dossiers traités sur le terrain. Un dirigeant y trouvera des repères, des exemples, et une lecture plus sereine de ce moment souvent intense où se croisent enjeux stratégiques, humains et financiers.

Ce Yearbook illustre la diversité des situations que nous rencontrons. Le Livre blanc, lui, en donne les clés !

Les deux se complètent : l'un montre les trajectoires, l'autre éclaire la préparation indispensable qui permet de les mener à bien.



## Le Bureau d'Études CEDETI : une transmission réussie accompagnée par MBA Capital Strasbourg



### SERVICES

Le Bureau d'Études CEDETI, spécialiste de l'ingénierie industrielle depuis 1989 a réussi sa transmission avec l'accompagnement de MBA Capital Strasbourg. Le départ à la retraite de son cofondateur Georges Tappert a conduit à une recombinaison du capital intégrant les dirigeants opérationnels Hervé Lehmann, Philippe Lindner et David Zerr, aux côtés de Daniel Albenesius.

MBA Capital Strasbourg a joué un rôle clé dans l'évaluation, la structuration et la négociation de cette opération, conciliant enjeux humains et financiers. CEDETI va aborder une nouvelle étape de son développement en restant fidèle à ses valeurs de proximité, d'expertise et d'esprit d'équipe.

MBA Capital Strasbourg / janvier 2025



### CEDETI

2,5 M€



24



### AIRCHAUD DIFFUSION

7 M€



10

## Pleins feux pour MLG Finances qui a repris la société AIRCHAUD DIFFUSION sous le conseil de MBA Capital Strasbourg

### COMMERCE ET DISTRIBUTION



AIRCHAUD DIFFUSION, entreprise basée dans le Grand Est et reconnue depuis plus de 20 ans comme un acteur clé du négoce et de la location d'équipements de chauffage, de traitement de l'air, industriels et de construction, a été transmise à Gilles Litzler, via sa holding MLG Finances. L'équipé MBA Capital Strasbourg a guidé les dirigeants actionnaires, Alain Alizer et Christian Danguel, tout au long du processus, en apportant des solutions adaptées aux défis techniques, financiers et humains liés à une cession d'entreprise. Objectif de cette transmission pour AIRCHAUD DIFFUSION : garantir la continuité de son développement et le renforcement de sa position parmi les leaders du secteur grâce à une offre diversifiée et performante.

MBA Capital Strasbourg / mars 2025

## MBA Capital Paris a accompagné les entreprises NOGENT\*\*\* et GUILLOUARD dans leur cession



### COMMERCE ET DISTRIBUTION

Aymeric Géant accompagné par UI Investissement, a pris la suite de la famille Sirvin aux commandes des entreprises centenaires NOGENT\*\*\* et GUILLOUARD : des marques françaises historiques, reconnues pour leur expertise dans la fabrication de couteaux de qualité et d'accessoires de jardinage. Alliant tradition et modernité, elles s'adressent aux particuliers et professionnels soucieux de s'équiper de produits performants et durables.

En reprenant NOGENT\*\*\*, Aymeric Géant a réaffirmé son engagement à soutenir l'industrie et à valoriser le savoir-faire français tandis que cette reprise a offert une opportunité unique de renforcer le positionnement de NOGENT\*\*\* et GUILLOUARD comme références incontournables dans leurs domaines respectifs. MBA Capital Paris a assisté le cédant durant tout le déroulement de la vente des sociétés, de la recherche d'un acquéreur aux négociations, en passant par l'analyse financière et à la constitution d'une data room.

MBA Capital Paris / janvier 2025



### NOGENT\*\*\* ET GUILLOUARD

5,3 M€



20 à 49



### FAIV

5,8 M€



20 à 49

## Dans le secteur de la chaudronnerie agricole et industrielle, le couple Eydely a cédé FAIV à Vianney Mérand, avec le soutien de MBA Capital Caen

### INDUSTRIE



La société FAIV a été cédée à Vianney Mérand après plus de quarante ans d'activité au service du tubulaire agricole. Reconnue en Normandie pour ses équipements dédiés à l'élevage bovin et sa gamme de produits propres, FAIV s'est fortement développée sous l'impulsion du couple Eydely, qui a mené une stratégie de diversification vers la traite, le veau de boucherie (dont l'entreprise est devenue le seul fabricant français de parcs à veaux) puis la sous-traitance industrielle. Appuyée sur un bureau d'études, des équipes qualifiées et des investissements ciblés dans un outil de production modernisé, elle a élargi ses marchés tout en consolidant son positionnement historique. MBA Capital Caen a structuré et piloté l'opération de cession, permettant une transmission maîtrisée et alignée avec les ambitions du repreneur, qui entend poursuivre le développement industriel et conforter les parts de marché de FAIV.

MBA Capital Caen / mars 2025

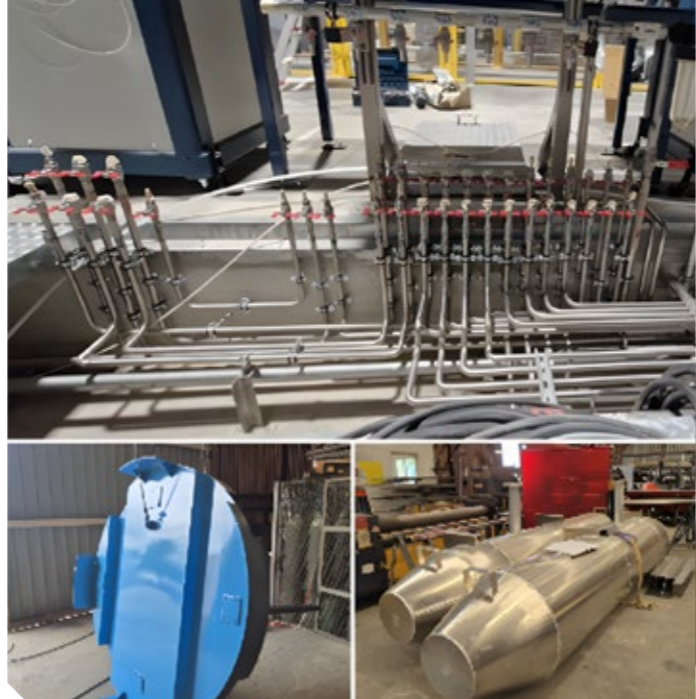
## MBA Capital Lille a accompagné la cession de CATIS à des repreneurs industriels régionaux



INDUSTRIE

La société CATIS a été cédée à un groupe régional spécialisé dans la tôlerie et la chaudronnerie, au terme d'un processus engagé dans le prolongement d'un plan de continuation initié en 2019. Les fondateurs souhaitent pérenniser l'activité et préserver l'avenir des équipes après 35 ans d'expertise en maintenance industrielle, chaudronnerie, soudure et tuyauterie inox, notamment pour des industriels évoluant dans des environnements sensibles tels que la chimie et l'agroalimentaire. MBA Capital Lille a structuré et conduit la cession, permettant à l'entreprise de retrouver une situation « in bonis » et d'être transmise à un repreneur sectoriel capable d'assurer sa continuité et son développement. L'intégration de CATIS renforce par ailleurs les compétences du nouvel ensemble et ouvre la voie à de fortes synergies en chaudronnerie et maintenance industrielle.

MBA Capital Lille / avril 2025



	CATIS	TOLERIE LEGER
€	1 M€	2 M€
👥	10 à 19	10 à 19



	IAF	STARLAN
€	2 M€	500 K€
👥	10 à 19	3

## IAF a racheté STARLAN sous le conseil de MBA Capital Rennes

TÉLÉCOMS, MEDIA, TECHNOLOGIES



IAF, prestataire de services informatiques pour les PME principalement franciliennes, souhaitait renforcer sa position et accélérer sa croissance en intégrant une structure exerçant la même activité mais nécessitant une nouvelle dynamique opérationnelle.

Antoine Nouvel a accompagné le dirigeant dans l'identification et l'analyse de cibles potentielles, aboutissant à l'acquisition d'une société offrant un profil complémentaire et un potentiel de redéploiement.

Cette opération va permettre à IAF de franchir un cap en termes de chiffre d'affaires, d'élargir sa base clients et de se positionner sur de nouvelles opportunités de développement.

MBA Capital Rennes / mai 2025

## SOC Informatique rejoint MATISSE VENTURES avec l'accompagnement de MBA Capital Strasbourg



TÉLÉCOMS, MEDIA, TECHNOLOGIES

MATISSE VENTURES, société française spécialisée dans l'acquisition et le développement de logiciels métiers pour le secteur du bâtiment, a racheté l'entreprise SOC INFORMATIQUE, éditeur alsacien reconnu pour ses solutions logicielles dédiées aux professionnels de la construction. L'acquisition de SOC INFORMATIQUE s'inscrit pleinement dans l'ambition de MATISSE VENTURES de bâtir un groupe de référence dans les logiciels pour le secteur du BTP. Ensemble, ils vont poursuivre la mission d'accompagner durablement les professionnels du BTP avec des solutions toujours plus innovantes et impactantes. MBA Capital Strasbourg a piloté un double processus - cession à 100 % et ouverture du capital - afin d'aider le dirigeant de SOC INFORMATIQUE à arbitrer entre plusieurs scénarios, en testant son projet auprès de différents profils d'acquéreurs et en l'accompagnant jusqu'au choix d'une solution alignée avec ses objectifs et l'identité familiale de l'entreprise.

MBA Capital Strasbourg / avril 2025



	MATISSE VENTURES	SOC INFORMATIQUE
€	Holding de reprise	1,9 M€
👥	2	19



	MARK & LAW	CABINET D. M.
€	2 M€	2 M€
👥	8	10

## MBA Capital Lyon a accompagné la cession de la société MARK & LAW auprès du cabinet DIDIER MARTIN

SERVICES



Le cabinet MBA Capital Lyon, représenté par Franck-William Fargier, a accompagné la fondatrice de MARK & LAW, spécialiste du droit des marques, dans la cession de sa société au CABINET DIDIER MARTIN, expert en droit des brevets.

Ce rapprochement a donné naissance à un nouvel acteur indépendant d'une vingtaine de spécialistes de la Propriété Industrielle, réunissant expertises complémentaires et valeurs communes.

Créé il y a près de 30 ans, MARK & LAW s'est distingué par son approche pluridisciplinaire en droit des marques, d'auteur et des technologies. MBA Capital Lyon a orchestré un processus concurrentiel de cession permettant d'identifier le partenaire idéal et d'assurer une transition fluide pour les équipes. Une opération sur mesure, fidèle à l'ADN du cédant et tournée vers l'avenir.

MBA Capital Lyon / juin 2025

## BEERS & CO : cession de la brasserie de Valenciennes, accompagnée par MBA Capital



AGRICULTURE ET AGRO-ALIMENTAIRE

Le groupe BEERS & CO a cédé sa brasserie-restaurant de Valenciennes à un franchisé du Groupe BERTRAND, dans la continuité de la transformation stratégique engagée depuis la période post-Covid.

La reprise prévoit le déploiement de deux enseignes complémentaires du Groupe BERTRAND, Volfoni et JOYO, confiées à un franchisé expérimenté déjà exploitant de plusieurs établissements sous ces concepts.

MBA Capital, via son bureau de Lille, a structuré et piloté l'opération de cession, en menant un processus ciblé auprès d'acteurs de la restauration organisée et de franchiseurs, jusqu'à l'identification du repreneur et de la sécurisation de la transaction, réalisée sous la forme d'une cession d'actifs et de fonds de commerce.

MBA Capital Lille / juin 2025



BEERS & CO

2 M€

120 salariés  
sur 4 restaurants



## IS MAINTENANCE racheté par le Groupe MILLIRIS avec l'accompagnement de MBA Capital Lyon

INDUSTRIE



Pour préparer l'avenir de son entreprise et garantir une transition alignée avec les valeurs qui ont façonné ISM, Éric Bimoz a mandaté MBA Capital Lyon pour organiser la cession de la société.

L'objectif était double : préserver la stabilité opérationnelle et donner à l'entreprise les moyens d'intensifier son développement sur un marché où les besoins en maintenance avancée et en automatisation continuent de croître. À l'issue d'un processus concurrentiel structuré, le groupe MILLIRIS s'est imposé comme le repreneur le plus cohérent pour assurer cette trajectoire.

### Un rapprochement aligné avec l'ADN d'ISM

Créée en 2005, ISM s'est progressivement imposée comme un partenaire technique reconnu auprès d'industriels aux besoins exigeants, grâce à une expertise couvrant l'électromécanique, l'électrotechnique, la maintenance préventive et curative, ainsi que la conception de machines spéciales et la mise en conformité d'équipements.

Le repreneur, MILLIRIS, est un groupe en croissance réunissant plus de 100 collaborateurs autour de trois pôles complémentaires : électricité industrielle, mécanisation et maintenance. L'intégration d'ISM renforce son maillage en Auvergne-Rhône-Alpes et élargit sa capacité à accompagner les industriels dans l'amélioration de la performance de leurs outils de production. Pour ISM, ce rapprochement ouvre un cadre structuré, des synergies opérationnelles et un environnement favorable à l'accélération de son développement.

MBA Capital Lyon a encadré l'ensemble du processus : analyse des projets industriels, mise en concurrence ciblée, coordination des intervenants et sécurisation des étapes clés d'une transmission impliquant des enjeux humains, techniques et territoriaux. L'opération s'est conclue sur un projet de reprise parfaitement aligné avec les attentes du dirigeant.

IS MAINTENANCE

GRUPE MILLIRIS

1,5 M€

15 M€



9

+100



MBA Capital Lyon / juillet 2025



« Grâce à MBA Capital, nous avons trouvé un repreneur en parfaite adéquation avec l'ADN d'IS Maintenance, garantissant la continuité pour mes équipes et l'avenir de l'entreprise. »

Éric Bimoz



## MBA Capital Rennes a accompagné NICE IMPRESSION dans sa cession à SYNKSO

SERVICES



Souhaitant organiser la transmission de son entreprise et préserver la qualité de service qui a fait sa réputation, le dirigeant de NICE IMPRESSION a confié à MBA Capital Rennes la cession de sa société au groupe SYNKSO. Déjà présent dans la bureautique, les services informatiques et la téléphonie, SYNKSO recherchait un renforcement territorial ainsi qu'une activité complémentaire lui permettant d'élargir son portefeuille clients. Implantée de longue date dans la région niçoise, NICE IMPRESSION dispose d'une clientèle fidèle et d'un positionnement reconnu pour la qualité de son accompagnement. L'intégration au sein de SYNKSO permet au repreneur de consolider sa présence sur une nouvelle zone géographique tout en déployant une offre de services plus intégrée auprès des entreprises locales. MBA Capital Rennes a structuré et piloté l'opération, facilitant une transition alignée avec les attentes du dirigeant et les objectifs de développement du groupe repreneur.

	NICE IMPRESSION	SYNKSO
€	1 M€	8 M€
👥	10 à 19	10 à 19

MBA Capital Rennes / juillet 2025



## LIMPID IT racheté par ses cadres sous le conseil de MBA Capital Rennes

TÉLÉCOMS, MEDIA, TECHNOLOGIES



Pour préparer la transmission de son entreprise et assurer la continuité du projet, Jean-Pascal Reynaud a confié à MBA Capital Rennes la cession de LIMPID IT au profit de deux cadres déjà associés minoritaires, Guillaume Magnier et Hubert Quizille. Cette reprise interne s'inscrit dans une logique de stabilité pour les équipes comme pour les clients. Fondée en 2011, LIMPID IT s'est imposée en Île-de-France comme un intégrateur reconnu des solutions EBP puis de l'ERP ODOO, avec près de 400 clients TPE et PME. La société, qui réalise 3 M€ de chiffre d'affaires, a bâti sa réputation sur la maîtrise technique de ses équipes et la qualité de son accompagnement. MBA Capital Rennes a structuré le processus, coordonné les parties prenantes et sécurisé la transition, permettant une transmission alignée avec les objectifs du fondateur et porteuse de continuité pour l'entreprise.

	LIMPID IT
€	3 M€
👥	10 à 19

MBA Capital Rennes / juillet 2025

## MBA Capital Strasbourg accompagne la transmission de la société FORET MATERIEL SERVICE (FMS) à QUENTIN SAGOT, avec le soutien de UI INVESTISSEMENT et des fondateurs



COMMERCE ET DISTRIBUTION

Désireux de préparer leur succession après plus de trois décennies à la tête de FMS, Dominique Cumet et Régis Wallerich ont engagé une transmission progressive de la gouvernance de l'entreprise. Ils ont identifié en Quentin Sagot un repreneur disposant d'une solide expérience dans la vente de matériel professionnel, capable de poursuivre le développement engagé.

Fondée en 1992 et basée à Marville (Meuse), FMS s'est imposée comme un partenaire de référence des professionnels de l'exploitation forestière. L'entreprise accompagne ses clients en France, mais également en Belgique et au Luxembourg, dans la modernisation et l'optimisation de leurs équipements.

Pour structurer cette opération, Quentin Sagot s'est associé à UI INVESTISSEMENT, investisseur financier de référence sur le territoire Grand Est. MBA Capital Strasbourg, conseil des vendeurs, a piloté l'ensemble du processus de transmission, : recherche d'acquéreurs, analyse financière, constitution de la data room et négociations.

MBA Capital Strasbourg / juillet 2025



FMS

12 M€

15



Spécialiste mondial des machines pour l'application des matériaux composites, MATRASUR COMPOSITES a ouvert une nouvelle étape de son développement avec la cession par WHEELABRATOR, acteur international du traitement de surfaces, à la holding industrielle AVEL PARTNERS.

Ce changement d'actionnariat donne à l'entreprise l'opportunité de s'appuyer sur un investisseur capable de soutenir l'innovation, d'accompagner son positionnement sur des marchés en croissance (aéronautique, matériaux avancés, énergies renouvelables) et de renforcer son déploiement international. MBA Capital a conseillé WHEELABRATOR dans cette opération.

### Carve-out et transition d'actionnariat

Issue d'un carve-out de WHEELABRATOR, MATRASUR COMPOSITES s'appuie sur plus de 50 ans de savoir-faire dans la conception et la fabrication de machines dédiées aux matériaux composites. Ses technologies, utilisées dans le nautisme, le bâtiment, le transport et d'autres industries spécialisées, reposent sur une maîtrise reconnue des systèmes complexes et des solutions robotiques. L'arrivée d'AVEL PARTNERS vise à consolider ces expertises tout en donnant à l'entreprise les moyens d'accélérer son plan de croissance.

MBA Capital Paris, représenté par Bertrand Dufay, a piloté l'ensemble du processus : préparation du carve-out, identification et mise en concurrence de repreneurs potentiels, coordination juridique et gestion des enjeux transfrontaliers. La nature de l'opération a nécessité une pédagogie renforcée, notamment sur les spécificités réglementaires françaises, pour sécuriser les échanges entre les différentes parties prenantes.

« MBA Capital et RONSARD AVOCATS ont su conduire le processus efficacement, en coordination étroite avec les équipes internes de WHEELABRATOR. Cela est notamment passé par une grande pédagogie sur les spécificités des normes françaises. »

Jamal Feddahi  
CFO WHEELABRATOR

## Cession de MATRASUR COMPOSITES à AVEL PARTNERS conseillée par MBA Capital Paris

INDUSTRIE

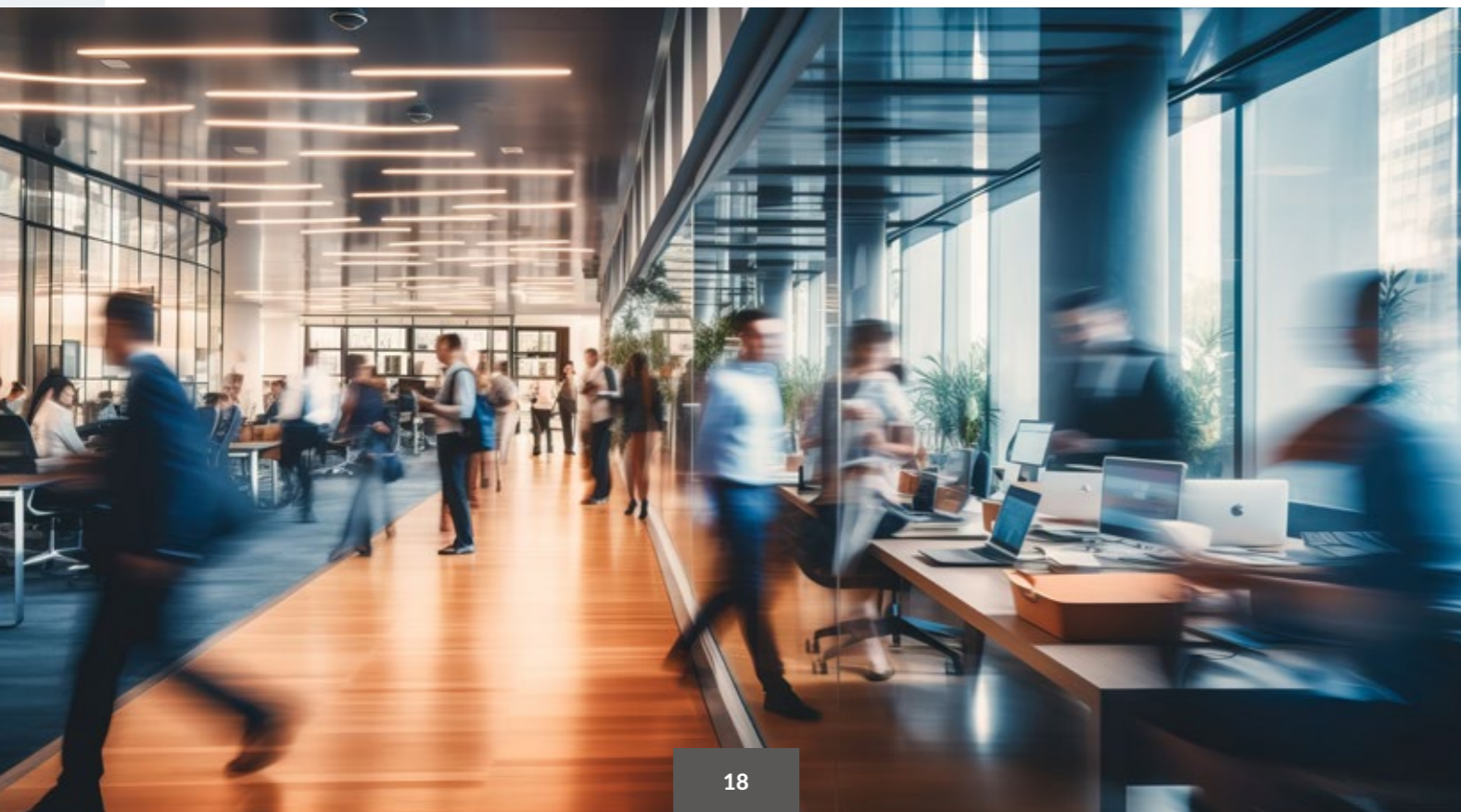


MATRASUR COMPOSITES

4,5 M€

15

MBA Capital Paris / juillet 2025



## MBA Capital Lyon accompagne la cession de HELIT (MAPED) au groupe T3L



INDUSTRIE

Le groupe MAPED a poursuivi son recentrage stratégique par la cession de sa business-unit allemande HELIT à T3L GROUP. Cette opération s'inscrit dans l'évolution engagée depuis 2022, marquée par son passage au statut d'entreprise à mission et un recentrage sur ses métiers historiques liés à l'enfance : fournitures scolaires, jeux et jouets.

Spécialisée dans les fournitures de bureau, HELIT était intégrée à une filiale assurant la distribution de la marque MAPED sur les marchés DACH. Afin de permettre son intégration au sein de son nouvel actionnaire, la business-unit a fait l'objet d'un carve-out visant à la rendre pleinement autonome.

MBA Capital Lyon a accompagné MAPED tout au long de cette opération internationale, en structurant et pilotant un processus pluri-technique combinant enjeux stratégiques, organisationnels et transfrontaliers.

MBA Capital Lyon / septembre 2025



	HELIT	MAPED	T3L
€	7 M€	280 M€	50 M€
Personnes	9	1 800	230



## MBA Capital Lille a conseillé la cession du LABORATOIRE MIDAC au CENTRE TESTING INTERNATIONAL GROUP

SERVICES



LABORATOIRE MIDAC

GROUPE CTI

1 M€ 807 M€



10 à 19 13 500



MBA Capital Lille / septembre 2025

Fondé en 1984 à Lille et dirigé par Raphaël Dugué, le LABORATOIRE MIDAC s'est développé comme un acteur indépendant reconnu en microbiologie appliquée aux secteurs chimiques, cosmétiques et pharmaceutiques, grâce à des prestations de tests d'efficacité, de contrôles microbiologiques et de dosages appuyées sur une expertise scientifique solide.

L'acquisition de 100 % de ses titres par CENTRE TESTING INTERNATIONAL (CTI), premier groupe coté en Chine dans les tests, inspections et certifications, s'inscrit dans une logique de développement international : CTI, qui exploite plus de 160 laboratoires dans le monde, trouve en MIDAC un ancrage européen stratégique pour renforcer ses capacités en tests microbiologiques et accompagner les grandes marques cosmétiques et pharmaceutiques, tandis que MIDAC accède à un réseau mondial lui permettant de poursuivre son activité dans un cadre élargi et structurant.

### Un processus de cession internationale piloté par MBA Capital

MBA Capital Lille, représenté par Marc Burden, a accompagné Raphaël Dugué sur l'ensemble du processus : préparation, approche ciblée d'acquéreurs internationaux, coordination des audits et gestion des interactions interculturelles et réglementaires, notamment la procédure de contrôle des investissements étrangers.

Une mission atypique, marquée par la taille de l'acquéreur, son envergure internationale et les différences culturelles et réglementaires, qui a nécessité une forte implication de MBA Capital pour garantir fluidité, pédagogie et proximité tout au long de l'opération.

« Dans un projet aussi impactant que la cession d'une entreprise, il est important d'être aussi soutenu. Chaque sujet a été traité avec la même implication que si Marc Burden vendait sa propre société. La dimension internationale de MBA Capital a permis de trouver des repreneurs de haut niveau qui vont offrir à Laboratoire MIDAC de grandes perspectives de développement. Un grand merci à l'équipe MBA Capital. »

Raphaël Dugué  
Dirigeant de LABORATOIRE MIDAC

## MBA Capital Paris a accompagné la cession de VERT R.D. au groupe FLORASIA / BRIENNE JARDIN



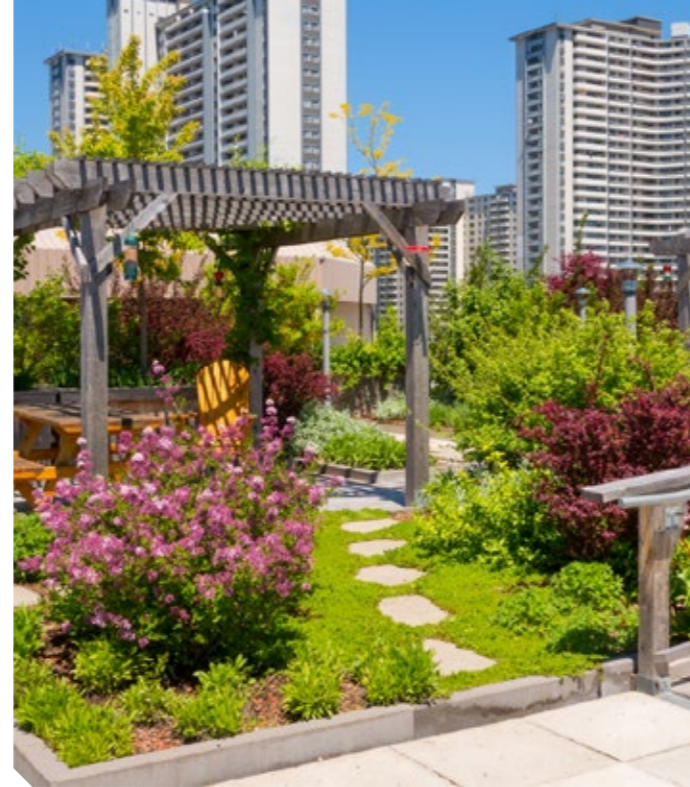
BTP - TRAVAUX PUBLICS

Souhaitant préparer son départ en retraite et assurer une transmission fidèle à l'esprit entrepreneurial de son entreprise, M. Alain Crochot a confié à MBA Capital Paris la cession de VERT R.D. Le processus a permis d'identifier FLORASIA / BRIENNE JARDIN, un repreneur partageant les mêmes valeurs de qualité, de proximité et de durabilité.

Acteur reconnu de l'aménagement paysager urbain en Île-de-France, VERT R.D. intervient pour des donneurs d'ordre publics et privés sur des projets où technicité, réactivité et maîtrise environnementale sont essentielles. L'acquisition permet à FLORASIA / BRIENNE JARDIN de renforcer son ancrage francilien et d'élargir son offre.

MBA Capital Paris a structuré et piloté l'ensemble de la démarche, garantissant une transition cohérente avec les attentes du dirigeant et ouvrant de nouvelles perspectives pour les équipes.

MBA Capital Paris / septembre 2025



VERT R.D. LES DEUX JARDINS

€	6 M€	N.C.
👥	30	N.C.



## MAILLAJ (GROUPE ALIZON) a maillé le Sud-Ouest avec l'acquisition des négociants d'emballage LE SPECIALISTE DE L'EMBALLAGE et EMBALLAGE SERVICE conseillés par MBA Capital Bordeaux



COMMERCE ET DISTRIBUTION

LE SPECIALISTE DE L'EMBALLAGE + MAILLAJ

GROUPE ALIZON

5 M€

308 M€  
(2024)



21

540



MBA Capital Bordeaux / septembre 2025

MBA Capital Bordeaux a accompagné Claude Luro dans la cession du SPÉCIALISTE DE L'EMBALLAGE et d'EMBALLAGE SERVICE au groupe ALIZON, via sa filiale MAILLAJ. Solidement implanté dans le Sud-Ouest, le groupe cédé intervient sur les Pyrénées-Atlantiques, les Landes, la Gironde et les Hautes-Pyrénées, avec une offre complète de solutions d'emballage destinées à l'industrie, à l'agroalimentaire et au commerce. Sa croissance s'est construite sur la diversification de son offre, la proximité client et un ancrage territorial fort.

Dans la perspective de son départ en retraite, Claude Luro souhaitait transmettre ses entreprises à un repreneur capable d'assurer la continuité du projet et l'accompagnement des équipes. MBA Capital Bordeaux a structuré un processus de cession concurrentiel visant à identifier un acteur partageant ces objectifs, tout en garantissant la visibilité et la pérennité du groupe auprès de sa clientèle régionale.

Le choix d'ALIZON s'est imposé pour la complémentarité de ses activités et sa capacité à renforcer son maillage territorial via MAILLAJ. L'acquisition permet au repreneur d'élargir sa présence dans le Sud-Ouest et de consolider son offre auprès de clients recherchant un partenaire unique pour leurs besoins d'emballage.

Cette opération illustre l'expertise de MBA Capital Bordeaux dans l'accompagnement de transmissions de PME régionales, en sécurisant chaque étape et en facilitant la continuité de projets entrepreneuriaux ancrés dans leurs territoires.

« J'ai confié en septembre 2024 au cabinet MBA Capital la mission de m'accompagner dans la cession de nos sociétés de distribution de produits d'emballages à destination de l'industrie et du commerce. Leur compréhension du métier, leur approche méthodique et leur suivi ont été déterminants dans la réussite de cette opération. »

Claude Luro

Dirigeant des sociétés LE SPECIALISTE DE L'EMBALLAGE et EMBALLAGE SERVICE

## FIZFAB a développé son offre avec le rachat de FOOGA avec le soutien de MBA Capital Rennes



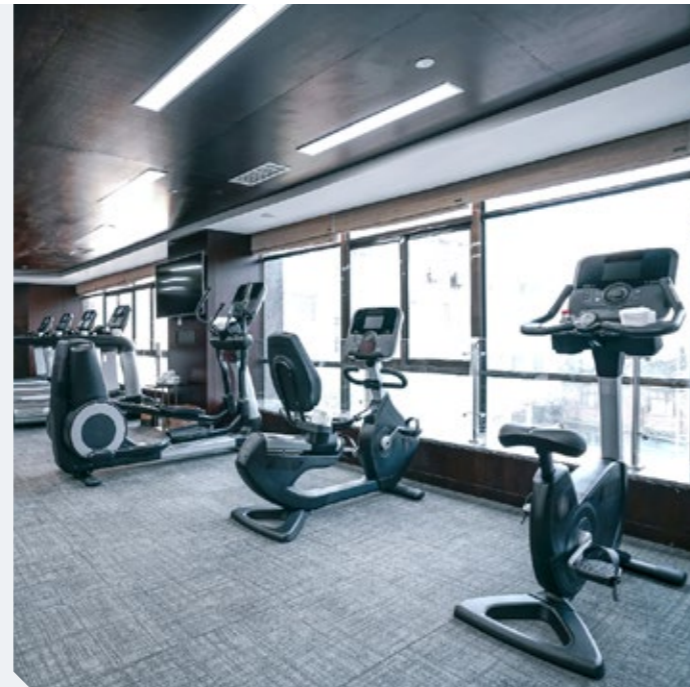
INDUSTRIE

Dans le cadre de sa stratégie de développement, FIZFAB a mandaté MBA Capital Rennes pour l'accompagner dans l'acquisition de FOOGA, fabricant d'équipements sportifs. L'objectif était d'identifier une cible cohérente avec le positionnement de FIZFAB sur la fabrication d'équipement de sport et de santé.

FOOGA constituait une opportunité d'intégration pertinente dans le périmètre de FIZFAB. L'opération permet au repreneur de consolider son organisation, d'élargir son offre et de structurer ses capacités de développement.

MBA Capital a conseillé FIZFAB sur l'ensemble du processus d'acquisition : approche de la cible, structuration de l'opération et sécurisation des étapes clés, afin de garantir une intégration en adéquation avec les objectifs du repreneur.

MBA Capital Rennes / septembre 2025



FIZFAB FOOGA

€	8,5 M€	1,5 M€
👥	50	10 à 19



## MBA Capital Strasbourg accompagne la cession de FAUST SAS pour que l'histoire familiale se transmette



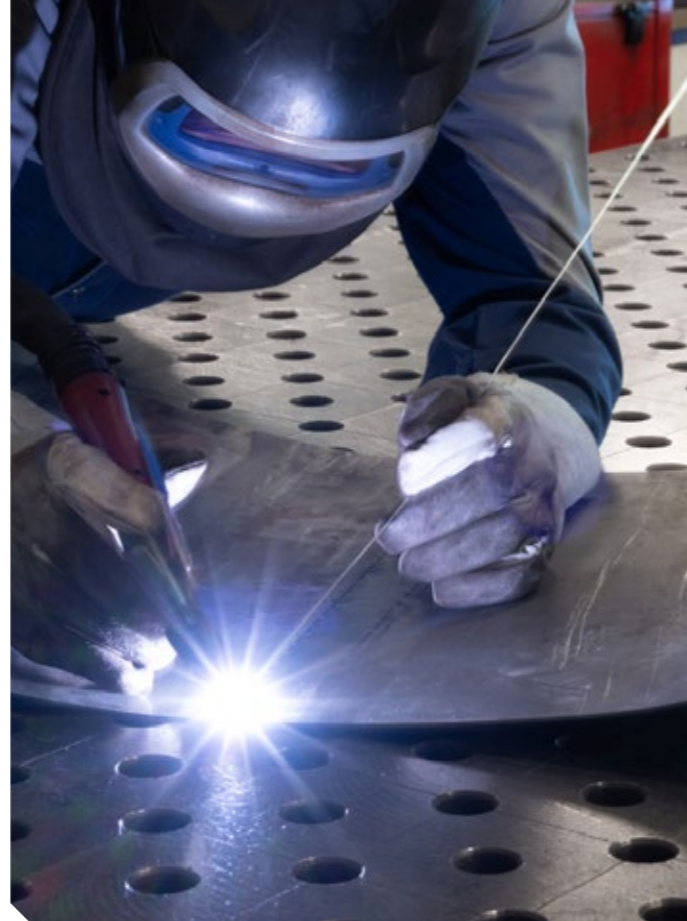
INDUSTRIE

Arrivés à une étape charnière, les dirigeants de FAUST-Théo Faust, son fils Alain Faust, et ses petites-filles Alexandra et Laura - ont organisé la cession en veillant particulièrement à la pérennité de l'entreprise, à la continuité des emplois et au respect des valeurs qui ont fait son succès.

FAUST SAS est spécialisée dans la tôlerie fine, la découpe laser et la chaudronnerie au service d'industriels aux exigences élevées. Le nouvel actionnaire, Mohamed Faress, ingénieur de formation, dispose d'un profil alliant culture technique et expérience de la direction d'entreprise, lui permettant d'appréhender les enjeux industriels, humains et financiers de la reprise.

MBA Capital Strasbourg est intervenue à l'ensemble des étapes clés du processus, de la structuration du projet de cession à la recherche du repreneur et à la finalisation de l'opération, en veillant à l'alignement des intérêts des parties et aux enjeux humains et stratégiques propres à une entreprise industrielle familiale.

MBA Capital Strasbourg / septembre 2025

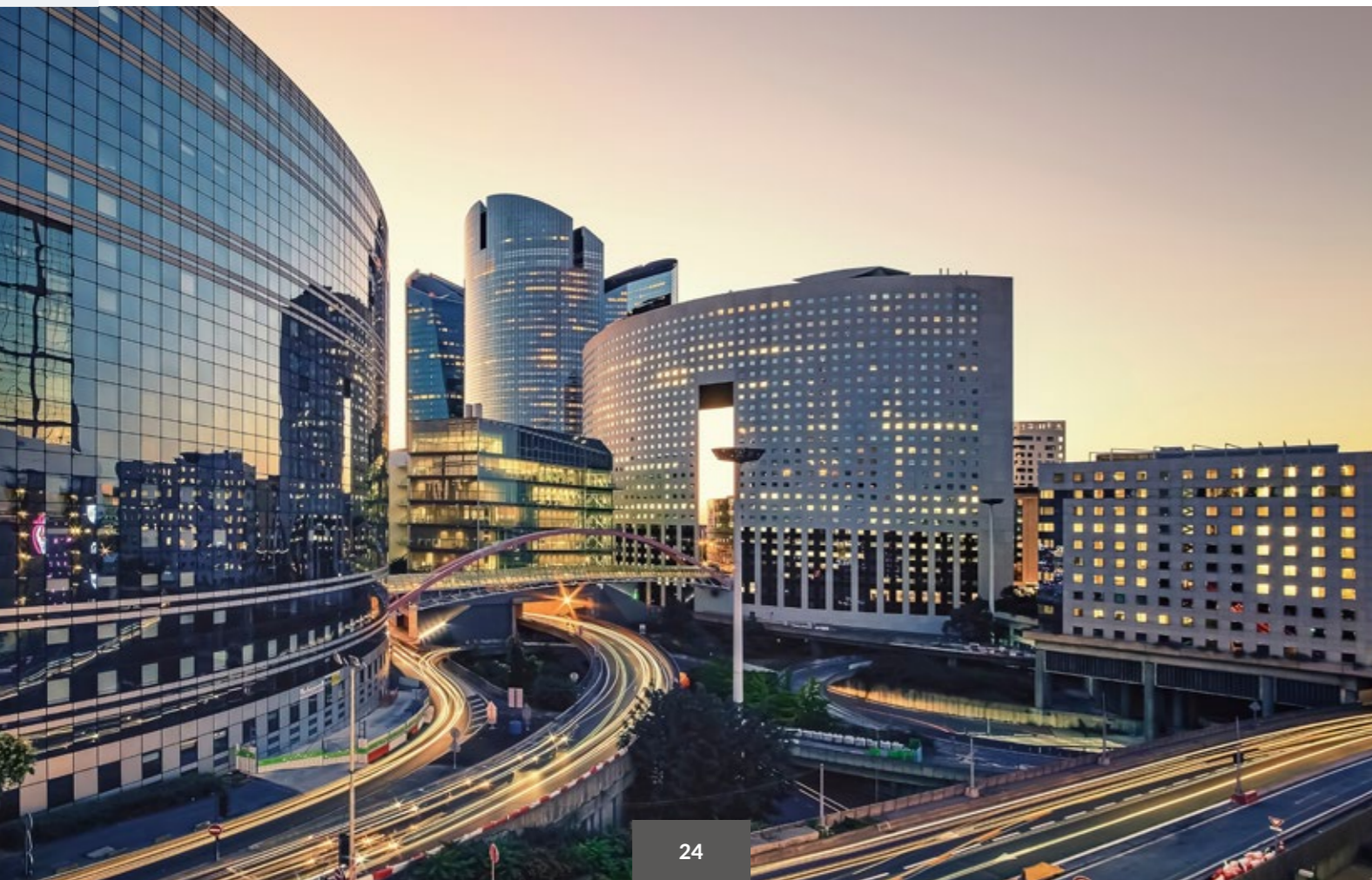


FAUST

5 M€



20 à 49



ARCHIMEST

2 M€



6 à 9

## Une transmission qui a du sens : comment ARCHIMEST écrit un nouveau chapitre avec le soutien de MBA Capital Strasbourg

SERVICES



Dans le cadre de la transmission d'ARCHIMEST, Catherine Pancher a confié à MBA Capital Strasbourg l'accompagnement de l'opération, avec pour priorité la préservation de l'ancrage local et la stabilité des équipes. L'enjeu était d'identifier un repreneur capable de poursuivre l'activité dans le respect des valeurs qui ont structuré l'entreprise depuis plus de 35 ans.

Offrant aux professionnels des solutions fiables de conservation et de gestion documentaire, ARCHIMEST s'est imposée comme un acteur de référence dans sa région. La reprise par Vincent Vannesson, entrepreneur expérimenté, s'inscrit dans une logique de continuité opérationnelle.

MBA Capital Strasbourg a structuré et piloté le processus de transmission, permettant une reprise alignée avec les attentes de la cédante et porteuse de perspectives durables pour l'entreprise et ses collaborateurs.

MBA Capital Strasbourg / octobre 2025

## AVANT LES OPÉRATIONS : LE RÔLE DE L'ÉVALUATION FINANCIÈRE

# une ressource pour accompagner les dirigeants

L'évaluation financière n'intervient pas uniquement au moment d'une cession. Elle constitue souvent une étape structurante pour éclairer une décision stratégique, sécuriser un projet ou anticiper une trajectoire. Dans la pratique, elle répond à de nombreux cas de figure rencontrés par les dirigeants et actionnaires.

### DANS QUELS CAS UNE ÉVALUATION EST-ELLE UTILE ?

Une évaluation financière peut être pertinente pour :

- Préparer une cession, même sans calendrier immédiat
- Comparer plusieurs scénarios (cession, ouverture du capital, transmission progressive)
- Organiser l'entrée ou la sortie d'un associé
- Structurer une transmission familiale ou managériale (dont les dispositifs Dutreil)
- Réaliser un apport de titres ou une réorganisation capitalistique
- Répondre à des enjeux fiscaux ou réglementaires
- Clarifier une situation dans un contexte de transformation ou d'incertitude

### AU-DELÀ D'UN CHIFFRE, UN RAISONNEMENT

L'objectif d'une évaluation n'est pas de déterminer un montant « élevé », mais de raisonner en termes de probabilités, dans un cadre rationnel et documenté. *In fine*, la valeur prend tout son sens lorsqu'elle est confrontée au marché : le prix est celui que l'acquéreur le mieux positionné serait prêt à payer, dans un contexte donné.

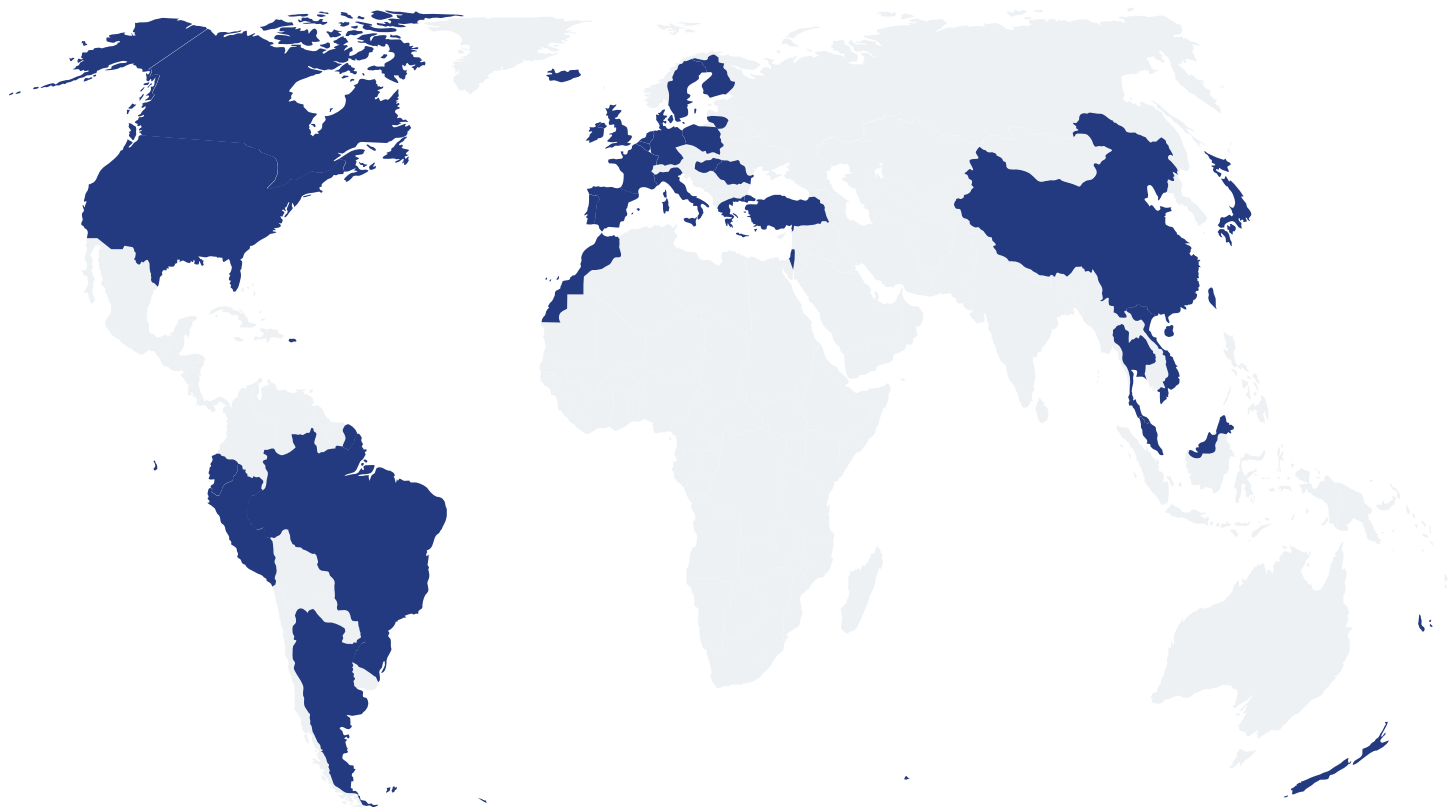
### UNE DÉMARCHÉ FONDÉE SUR LE CONTEXTE ET LES HYPOTHÈSES

Une évaluation s'appuie sur un diagnostic du modèle économique, de la stratégie et du profil de risque de l'entreprise, mais également sur des hypothèses. Chaque hypothèse modifie le prévisionnel et, par conséquent, la valeur. C'est pourquoi une évaluation n'est jamais unique.

Une évaluation de qualité permet avant tout de comprendre le raisonnement suivi, les hypothèses retenues et leur probabilité d'occurrence.

Plusieurs opérations présentées dans ce Yearbook ont été précédées d'un travail d'évaluation. Parfois pour déclencher une opération. Mais aussi parfois pour l'ajuster, la différer ou en redéfinir les contours...





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





**MBA** capital  
conseil cession acquisition

[MBACAPITAL.COM](http://MBACAPITAL.COM)

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