Keytargets

ÉDITION DE DÉMONSTRATION

Briefing commercial

COMPTE	Groupe français de services numériques de proximité aux TPE, aux PME et aux collectivités : impression, informatique, télécoms, logiciels de gestion
THÈME	Assistance M&A et finance : acquisitions, cessions, LBO, financement et capital en Europe
CLIENT	Un acteur du conseil en corporate finance : acquisition, cession, LBO, financement
PÉRIMÈTRE	Europe

DONNÉES CONFIDENTIELLES

NOM	FONCTION
[redacted] LinkedIn	Directrice financière
[redacted] LinkedIn	Directeur général

[redacted] a retenu [redacted] pour l'archivage.

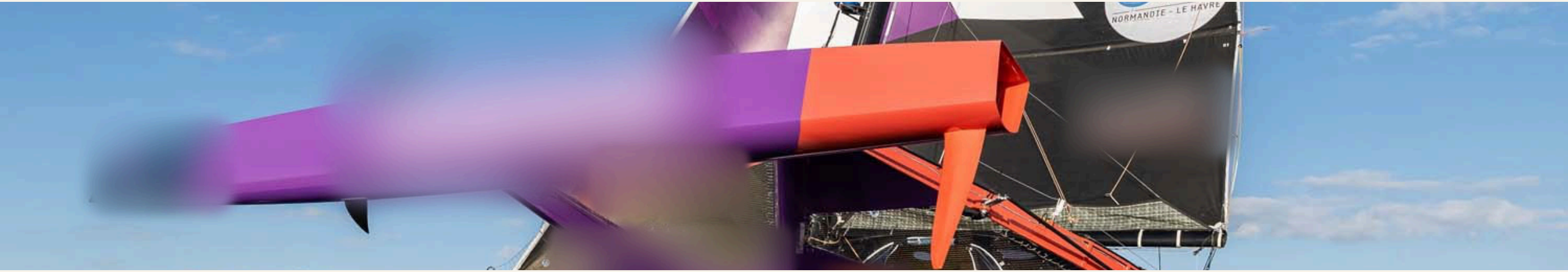
Cette édition de démonstration est une édition réelle, réalisée en 2026. Pour des raisons de confidentialité, les noms des comptes et des contacts sont masqués, et certaines informations spécifiques ont été transformées.

Keytargets

Plan de compte ABM · Briefing commercial

[redacted]

Conseil en corporate finance : acquisitions, cessions, LBO, financement et capital en Europe



27 septembre 2026

01 · LE COMPTE

[redacted] vend des services numériques de proximité aux TPE, aux PME et aux collectivités. Son plan [redacted] veut équilibrer l'impression, les télécoms et l'informatique d'ici 2028

[redacted] vend six familles de services : impression, informatique, télécoms, logiciels de gestion, audiovisuel et financement des équipements. Il les distribue par des sociétés régionales autonomes, chacune avec sa direction générale, en France, en Espagne depuis l'achat de [redacted] le 30 octobre 2025, en Belgique et au Luxembourg.

La croissance externe est l'instrument du plan [redacted] avec **plus de 250 sociétés acquises depuis 1991**, en France puis en Espagne. L'année 2026 semble une année d'intégration.

Le capital réunit le fondateur, les dirigeants, les salariés et, **pour 25 % depuis décembre 2023, quatre fonds menés par** [redacted] Son **crédit bancaire de 550 millions d'euros** a été refinancé en 2025.

1,2 Md€
de chiffre d'affaires annoncé en 2024

plus de **4 500**
collaborateurs en octobre 2025, dont environ 1 400 chez [redacted]

4 pays
France, Espagne, Belgique et Luxembourg, en 2026

plus de **204**
agences et six entités transverses en 2026

Cinq sujets d'opérations en Europe.
Le groupe a conclu des opérations sur quatre d'entre eux depuis 2025

35 %
Sensibilité modérée

Informatique, cybersécurité et télécoms en France

Le plan [redacted] rééquilibre les métiers vers l'informatique et les télécoms ; [redacted] en 2025, un fonds de commerce informatique en 2026. Potentiel de cibles régionales en infogérance, cloud, cybersécurité et télécoms, et de leur financement. Interlocuteurs : [redacted]

35 %
Sensibilité modérée

[redacted] et l'Espagne

Majorité de [redacted] acquise le 30 octobre 2025, 70 % selon la presse espagnole ; [redacted] avait fait plus de 40 acquisitions sous son ancien actionnaire. Potentiel sur le solde du capital et sur les compléments d'acquisition en Espagne. Interlocuteurs : [redacted]

15 %
Sensibilité faible, angle déduit

Éditeurs de logiciels et de données

[redacted] premier éditeur de logiciels acheté par le groupe, en 2025 ; [redacted] Data Solutions en croissance de 47 % en 2025. Potentiel de cibles d'éditeurs à revenus récurrents, vendus par le réseau d'agences. Interlocuteurs : [redacted]

% : probabilité d'écho auprès des contacts

Cinq sujets d'opérations en Europe.
Le groupe a conclu des opérations sur quatre d'entre eux depuis 2025

15 %

Sensibilité faible, angle déduit

Liquidité et recomposition du capital

Quatre fonds entrés en décembre 2023 pour 25 % ; neuf holdings de managers, dont deux avec clauses de changement de contrôle ; une valorisation annuelle des filiales par expert indépendant. Potentiel de liquidité des fonds, de LBO ou de recomposition, au conditionnel. Interlocuteurs : [illegible]

---

15 %

Sensibilité faible, angle déduit

Participation de 20 % dans [illegible]

Contrôle d[illegible] cédé en avril 2025 au groupe [illegible] et à [illegible] ; [illegible] garde 20 % d'une société qui veut consolider son marché par acquisitions. Potentiel de suivi des apports en capital ou de cession de la participation. Interlocuteurs : [illegible]

% : probabilité d'écho auprès des contacts

Évaluation du potentiel

Une **équipe interne de trois personnes au corporate M&A** sélectionne et exécute les acquisitions locales, sans conseil financier imposé.

Les quatre opérations d'envergure depuis 2023 ont été conduites avec un **cercle de conseils reconduit** : [redacted] et [redacted].

L'espace pour un nouveau conseil se situerait sur ce que ce cercle ne couvre pas encore : **cibles de taille moyenne en informatique et en cybersécurité, compléments d'acquisition en Espagne, recomposition du capital** qui intègre les neuf holdings de managers.

Aucun processus n'est ouvert. Les sujets de capital restent au conditionnel et 2026 semble une année d'intégration.

Un mandat se décide entre le président, le directeur financier et la responsable du corporate M&A, avec les actionnaires minoritaires pour les opérations de capital.

Un nouveau conseil entrerait plus probablement **par une opération précise qu'il porte**, une cible, une recomposition du capital ou un financement, que par une relation cadre.

03 · CONTACTS EN OUVERTURE

Six contacts prioritaires



Fondateur et président de Groupe

LinkedIn

Groupe, Valence

Actionnaire historique, il arbitre le capital, les opérations d'envergure et le choix des conseils. Nommé sur la liquidité et sur à 15 %.



Directeur financier
Groupe

LinkedIn

Structure et négocie la dette, les fonds propres et le financement des opérations. Nommé sur les cinq angles, dont les deux à 35 %.

Corporate M&A Manager
Groupe

LinkedIn

Un mandat se décide avec elle ; son équipe de trois personnes instruit les cibles. Nommée sur quatre angles, dont les deux à 35 %.

Corporate M&A Senior
Groupe

LinkedIn

Analyse, valorise et négocie les cibles avec et coordonne les conseils. Nommé sur l'informatique et les télécoms, à 35 %.



Directeur général de International, administrateur de
International

LinkedIn

Porte les prises de participations hors de France et la gouvernance des sociétés acquises. Nommé sur et l'Espagne, à 35 %.



Directeur général de AURA et de Télécom, président d
AURA

LinkedIn

Les directions régionales repèrent les cibles de leur territoire et président les holdings de managers. Nommé sur l'informatique et les télécoms, à 35 %.

04 · CONSEILS EN PLACE

Un cercle de conseils reconduit depuis 2023 : et

- cabinet d'avocats d'affaires, a conseillé les actionnaires sur l'ouverture du capital de 2023, puis sur la cession d et sur l'achat de en 2025.
- banque conseil, a conseillé les actionnaires sur l'ouverture minoritaire du capital en décembre 2023, puis comme cédant d banquier de ce dossier, a depuis rejoint conseil du vendeur de
- a conduit la revue financière du vendeur sur et celle de l'acheteur sur ; porte le financement, du crédit du groupe à la dette d'acquisition de
- a conduit la revue stratégique du cédant sur Aucun des grands cabinets de conseil en stratégie ne semble engagé auprès du groupe.

07 · ORGANIGRAMME JURIDIQUE

Organigramme condensé du groupe

