



19 Nineteen Messine



NOVEMBRE 2025

LA NEWSLETTER DE LINKERS

**FINANCEMENT
ET M&A :
LE COMBO GAGNANT !**



01

Édito

Financement et M&A : le combo gagnant !

S. Izard, LINKERS

02

Actus business

Opérations récentes

Groupe EIF
ECP
Groupe EMN
Brasserie Les Deux Amants
Spmc Lossignol
Aurige
A l'Olivier
LogTrans

03

Grand angle

Témoignage d'entrepreneur

P. Woehrel, LogTrans

Missions en cours

Avis d'expert

S. Raballand, Lamy Lexel Avocats

04

À travers le monde

Réseau international

M&A Worldwide : deals récents

05

Des valeurs partagées

LINKERS Open International

Bienvenue à bord

Equipe LINKERS

FINANCEMENT ET M&A : LE COMBO GAGNANT !

Stéphane IZARD

Directeur Associé LINKERS

Financement : un enjeu devenu stratégique

Pratique répandue dans le monde anglo-saxon, le *debt advisory* ou conseil en financement s'est développé en Europe en réaction au *credit crunch* de 2008. Le *debt advisor* assurait alors un rôle d'intermédiation, car l'enjeu était d'obtenir du financement.

Sur la décennie suivante, ce rôle a évolué et a intégré une dimension conseil plus importante afin de s'adapter à un marché en forte évolution. L'environnement de taux favorable s'est en effet trouvé contrebalancé par :
– un vaste mouvement de désintermédiation, accentué par les contraintes nouvelles issues des normes Bâle 3 ;
– l'émergence de nouveaux acteurs comme les fonds de dette, combinée à une diversification et une spécialisation croissante de l'offre de financements dans un contexte de remontée des taux ;
– enfin une demande pressante, aussi bien des entreprises que des investisseurs, pour optimiser la ressource financière en environnement complexe.

Ces deux composantes : conseil et intermédiation, restent aujourd'hui au cœur de la démarche. Elles revêtent un caractère éminemment stratégique dans un contexte de forte volatilité, de pression sur les marges et de prudence des banques. Il ne s'agit plus seulement d'obtenir un financement : il faut obtenir le bon !

Adaptation, sécurisation, optimisation

Optimiser une structure financière globale ou le financement d'un projet, recomposer un tour de table financier ou simplement renégocier des lignes existantes est un process incertain et consommateur de ressources pour l'entreprise s'il est internalisé.

La mission du conseil est de sécuriser, professionnaliser et optimiser ce processus, depuis la définition initiale du besoin, en partenariat avec l'entreprise, à l'identification des solutions les plus adaptées, l'organisation d'appels d'offres et la négociation de celles-ci, le tout dans un *timing* maîtrisé.

Il s'appuie pour cela sur sa connaissance du marché et des structures de financement.

Car le conseil n'est pas juste un *broker* chargé de négocier le meilleur prix pour un produit standardisé : sa plus-value réside également dans sa capacité à orienter son client vers la bonne solution, à identifier les bons partenaires, à co-construire une thèse de crédit attractive et cohérente avec le potentiel de l'entreprise.

Le coût de la ressource reste un enjeu, mais il est une composante parmi d'autres : un financement peu cher mais inadapté génèrera contraintes, inefficiences voire risques.

M&A et *debt advisory* : l'alliance vertueuse

Cette mission prend toute sa mesure dans les opérations à caractère stratégique ou non-courantes, qu'il s'agisse d'acquisitions, de cessions, de *carve-out* ou de recombinaisons actionnariales.

Les financements doivent souvent être redimensionnés ou réadaptés aux besoins de l'opération. Leur sécurisation est alors essentielle, et leur coût une composante importante du ROI et du prix.

S'ils travaillent en synergie, mutualisant notamment leurs savoir-faire financiers, sectoriels et transactionnels, les conseils M&A et dette sont alors capables d'optimiser la chaîne de valeur qui conduira à la transaction finale.

Et quand vient le gros temps...

En situation de retournement, l'apport du conseil « dette » devient essentiel. Il lui faut disposer de l'expérience de ces process de renégociation ou de restructuration qui restent complexes et sont régis par un cadre juridique et des codes de comportement spécifiques dans un climat de tension et un calendrier rythmé par l'urgence.

Malgré ces obstacles, il lui faut aussi adopter une vision large en ajustant l'éventail de solutions financières à la trajectoire de retournement opérationnel, tout en intégrant des dimensions M&A, juridiques, tactiques, managériales et même psychologiques : bref, un « sur-mesure » dans lequel la dimension de conseil évolue vers une démarche d'accompagnement de terrain. Et un *combo* gagnant pour les approches mêlant étroitement M&A et financement.

OPÉRATIONS RÉCENTES



CONSEIL
ACQUISITION

Fondé en 1958, le **Groupe EIF** (CA = 35 m€) renforce sa présence en Belgique via l'acquisition de la société **SBEP** par sa filiale locale **FORECAST Consulting**, un acteur déjà incontournable du financement de l'innovation et de l'optimisation des charges sociales. Avec cette opération stratégique, EIF consolide sa position de leader et élargit sa clientèle en Belgique, en ciblant grâce à la SBEP (1600 sociétés clientes) des TPE / PME en plus des grandes entreprises et collectivités locales.

JÉRÔME LUIS
SIDNEY SERVAL
CONSEILS ACQUÉREUR



AUDIT & EXPERTISE COMPTABLE
ACQUISITION

Créé à Marseille en 2001, **ECP** effectue des missions d'expertise comptable, de révision comptable, d'audit légal ou contractuels ainsi que des missions sociales. Le cabinet azuréen a fait l'acquisition de **PACAFID** qui opère auprès de clients B2B sur des secteurs complémentaires, dans le cadre du plan de développement ambitieux de son dirigeant-actionnaire combinant croissance organique et croissance externe, en vue de devenir un acteur majeur de l'expertise comptable et des audits en région PACA.

PIERRE-ALEXANDRE SUIDE
ROMAIN GERLA
CONSEILS ACQUÉREUR



PROPRETÉ
3 ACQUISITIONS

Le **Groupe EMN** totalise 24 opérations de croissance externe, assisté par LINKERS, avec l'acquisition de 3 nouvelles sociétés : **MOREL ENTRETIEN IMMEUBLES**, **M.P. REA** et **SIMELI** qui apportent aux agences locales d'EMN un portefeuille clients complémentaire générant plus de 4 m€ de CA. Ces opérations permettent au spécialiste de l'entretien de copropriétés et de bureaux de renforcer ses ancrages en Île-de-France et à Lyon. Le CA consolidé du réseau EMN approchera ainsi les 70 m€.

PHILIPPE LAURENT
FLORENT COUDRAY
CONSEILS ACQUÉREURS



BRASSERIE BIO
CESSION

La brasserie **LES DEUX AMANTS** rejoint la société **COCORICO & CO**, reconnue pour ses jus de fruits, sodas craft et cidres bio. Cette opération stratégique est soutenue par les actionnaires historiques de l'acheteur, Normandie Participations et Bee Family Office, ainsi qu'un nouveau fonds familial et les banques de l'entreprise. Elle marque une étape majeure dans la constitution d'un groupe normand de boissons bio, en réunissant des produits, des clients, et des compétences complémentaires.

DIDIER BUSQUET
ADRIEN LACORDAIRE
CONSEILS VENDEUR



NÉGOCE
MATÉRIEL POUR TP/BTP
CESSION

Fondée en 1923, **SPMC LOSSIGNOL** (CA = 40 m€) est un leader en IdF de la distribution de produits et matériels pour les entreprises de TP et les installateurs en plomberie, chauffage et sanitaire. La PME francilienne rejoint le Groupe **PENET**, acteur indépendant du négoce au service du BTP, devenu incontournable dans le Grand Ouest. Le rapprochement de ces 2 sociétés familiales forme un distributeur indépendant leader sur ses régions totalisant plus de 120 m€ de CA. L'opération est soutenue par Capitem Partenaires en tant qu'actionnaire minoritaire.

SIDNEY SERVAL
ADRIEN LACORDAIRE
CONSEILS VENDEUR



BTP
SECOND OEUVRE
ACQUISITION

AURIGE (CA = 230 m€), leader indépendant de la restauration du patrimoine, intervient sur l'ensemble des métiers artisanaux, grâce à l'expertise des savoir-faire au service du patrimoine que l'entreprise familiale développe et transmet depuis trois générations. Son alliance stratégique avec **Parquets GAL**, spécialiste reconnu de la pose, l'entretien et la rénovation de parquets anciens, renforce l'offre Aurige en menuiserie et sols bois. Les 2 experts franciliens pourront mutualiser leurs savoir-faire pour amplifier leur expertise sur des projets ambitieux de restauration de monuments historiques.

PHILIPPE LAURENT
FLORENT COUDRAY
CONSEILS ACQUÉREUR



AGROALIMENTAIRE
CESSION

DAREGAL, n°1 mondial des herbes aromatiques culinaires (5 sites de production, CA = 215 m€ dans 54 pays), cède **A L'OLIVIER**, spécialiste des huiles végétales, vinaigres aromatisés et produits méditerranéens premium créé en 1922, à **FRENCH MEDITERRANEAN GOURMET**. A L'OLIVIER s'adresse aux palaces, hôtels et restaurants, aux compagnies aériennes (mignonnettes de vinaigrette et d'huile d'olive) et aux épiceries fines. Elle exporte 40 % de sa production vers 38 pays, à partir de ses deux sites industriels (Île-de-France et Provence) certifiés au plus haut niveau.

PHILIPPE DELECOURT
CONSEIL VENDEUR



TRANSPORT - LOGISTIQUE
LBO

LOGTRANS (CA = 25m€), spécialiste du transport routier de conteneurs de matières dangereuses et de traction portuaire jusqu'ici détenu par P. Woehrel, accueille le fonds **MBO+** à son capital. Cette opération permettra à LOGTRANS de concrétiser ses ambitions de croissance organique et externe, d'expansion européenne, et de s'imposer comme un acteur de référence dans le transport en conteneurs de matières spécifiques via le renforcement de ses expertises de niche (produits explosifs, nucléaires...) et l'implantation dans de nouveaux ports.

PIERRE-ALEXANDRE SUIDE
ROMAIN GERLA
CONSEILS SOCIÉTÉ

TÉMOIGNAGE D'ENTREPRENEUR

LT LOGTRANS
MBO+
Philippe Woehrel, dirigeant du Groupe LOGTRANS : cession majoritaire via une opération de type LBO
Pouvez-vous nous présenter le Groupe LOGTRANS que vous avez repris il y a 13 ans ?

Diplômé de la marine marchande et fort de 17 ans d'expérience au sein du groupe CMA CGM, j'ai pris en 2012 les rênes de LOGTRANS, société spécialisée dans le transport routier de conteneurs maritimes, qui réalisait alors un CA de 5 m€.

J'ai ensuite pris deux décisions stratégiques fortes : spécialiser LOGTRANS sur des niches telles que le transport de matières dangereuses (explosifs civils et militaires) en conteneurs, puis amorcer une diversification dans des métiers connexes tels que la traction portuaire sur le port du Havre (création de LOGTRANS Port Services), ou le transport de citernes ISO Tank, stratégie matérialisée par une première opération de croissance externe (Transport Eric Zurcher). Ces choix ont permis à LOGTRANS d'atteindre 25 m€ de CA en 2025.


Pourquoi avoir choisi une opération majoritaire avec un partenaire financier ?

Après 13 ans aux commandes de LOGTRANS, il était temps pour moi de préparer la transmission capitalistique et opérationnelle du groupe, tout en continuant à le développer et avec la volonté de lui faire franchir un nouveau cap.

C'est dans ce contexte que le fonds MBO+ est entré au capital, avec l'ambition de faire de LOGTRANS un leader européen du transport en conteneurs de matières dangereuses. Dotée d'une culture entrepreneuriale forte, l'équipe de MBO+ m'a pleinement convaincu de sa capacité à accompagner ma belle PME dans sa stratégie de conquête européenne et de diversification, notamment via des opérations de croissance externe. Plusieurs opportunités sont déjà à l'étude et nous devrions réaliser une acquisition d'ici peu.

Quel a été le rôle de LINKERS dans cette opération ?

L'équipe LINKERS Marseille, représentée par Pierre-Alexandre Suide et Romain Gerla, m'avait déjà accompagné sur différentes opérations capitalistiques, notamment dans des projets de diversification : acquisition d'ADINOX (métallurgie) ou TAA (génie climatique). Ils ont su structurer un process très concurrentiel via un mécanisme de consultation restreinte d'investisseurs et la préparation d'un pack d'information extrêmement claire et précise sur le Groupe et le montage envisagé.

Ce process a permis d'obtenir très vite des LOI et de réaliser l'opération en 9 mois. J'ai bénéficié d'un accompagnement sur mesure et global portant sur l'ensemble du projet, de la constitution de l'Info Mémorandum, jusqu'au Closing de l'opération, en passant par une sélection minutieuse des partenaires financiers potentiels, la mise en place de la dette LBO et la relecture de la documentation juridique.

MISSIONS ACHAT

Missions Achat *

Bureaux d'étude / Environnement

Transition énergétique

Formation / Digital learning

Education - Crèches

Infogérance

Nettoyage tertiaire et copropriétés

Conseil en gestion de patrimoine

Relation client / Fidélisation

Sécurité

AVIS D'EXPERT

LAMY LEXEL
avocats d'entreprises
**Devoir d'information précontractuelle :
sécuriser vos cessions**

Dans un arrêt du 14 mai 2025 (n° 23-17.948), la Cour de cassation précise la portée du devoir d'information précontractuelle. Était en cause la vente de parts d'une société exploitant un restaurant traditionnel : l'acquéreur, découvrant après la cession l'impossibilité d'installer un système d'extraction de fumées, reprochait au vendeur de ne pas l'avoir informé de cette contrainte, qui rendait impossible la transformation du restaurant en fast-food.

La Cour rejette le pourvoi et rappelle que l'obligation d'information ne porte que sur les éléments présentant à la fois un lien direct et nécessaire avec le contrat en cours de discussion et une importance déterminante pour le consentement. En d'autres termes, une information ne devient « obligatoire » que si sa connaissance aurait pu influencer la décision de contracter.

Cette décision marque un tournant : la partie invoquant un manquement doit désormais démontrer non seulement que l'information était pertinente, mais aussi qu'elle aurait modifié son consentement. Ce n'est qu'ensuite que la charge de la preuve du respect de l'obligation pèse sur l'autre partie. En l'occurrence, ici, rien n'empêchait l'acquéreur de continuer à exploiter l'activité de la société.

La portée est pratique : il est impératif de documenter précisément les échanges précontractuels et d'identifier les informations susceptibles d'être déterminantes pour les parties. La Haute juridiction recherche ici un équilibre entre transparence contractuelle et sécurité juridique, évitant de transformer le devoir d'information en un devoir d'assistance illimité.


Sophie RABALLAND
Avocat, Senior Manager

* LINKERS travaille également dans le cadre de missions de vente et de levée de fonds : celles-ci, pour des raisons de confidentialité, ne font l'objet d'aucune communication avant leur finalisation.

LINKERS ET SON RÉSEAU INTERNATIONAL

Amériques :

Argentine | Brésil | Canada | Equateur
Panama | Pérou | USA

Asie / Océanie :

Australie | Japon | Malaisie
Nouvelle-Zélande | Thaïlande | Vietnam

Europe :

Allemagne | Belgique | Danemark | Espagne
Finlande | France | Grande-Bretagne
Hongrie | Irlande | Islande | Israël | Italie
Lituanie | Norvège | Pays-Bas | Pologne
Portugal | Suède | Turquie



M&A WORLDWIDE : CROSS-BORDER DEALS RÉCENTS

JP WEBER (Pologne) a conseillé **BEST-EKO**, une société polonaise spécialisée dans le traitement des déchets organiques, la production de compost et le traitement des eaux usées, dans le cadre de la cession de 90 % de ses actions à **WOOD & COMPANY**, un groupe financier et d'investissement de premier plan fortement présent sur le marché d'Europe centrale.

BEST-EKO rejoint ainsi le groupe **KOSIT**, l'un des principaux fournisseurs de services de gestion des déchets en Slovaquie, détenu par le fonds des déchets WOOD & Cie qui pénètre ainsi le marché polonais de la gestion des déchets. Cette acquisition représente une étape importante pour l'investisseur dans la mise en œuvre de sa stratégie de croissance en Europe centrale et la poursuite de ses investissements dans les technologies modernes du secteur de la gestion des déchets.

AETERNUS, représentant M&A WORLDWIDE au Pays-Bas, a conseillé la société néerlandaise **VOLANTIS** spécialisée dans les services d'ingénierie et d'architecture pour les secteurs de l'industrie et de la santé, lors de sa cession à **SWECO**, le leader européen du secteur.

VOLANTIS est l'une des entreprises les plus performantes et dont la croissance est la plus rapide des Pays-Bas.

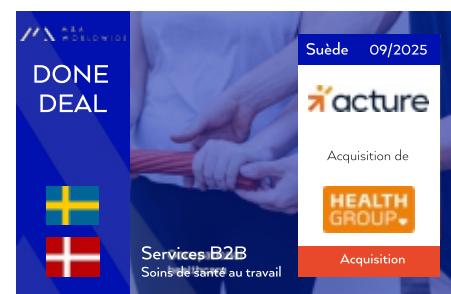
L'acquisition de cet acteur innovant s'inscrit dans la stratégie de croissance externe de SWECO qui vise à développer son activité en intégrant des compétences clés complémentaires à celles de ses 22 000 experts, notamment l'économie circulaire et la transition énergétique. Elle permettra au Groupe SWECO (CA = 2,84 mds €) coté au Nasdaq Stockholm déjà présent dans 12 pays, de consolider sa position de leader européen.

AHL PARTNERS Corporate Finance, notre partenaire en Suède, a conseillé le groupe de santé néerlandais **ACTURE**, leader dans le secteur de la santé, spécialisé dans le bien-être, la gestion des absences et l'assurance, lors de l'acquisition de son homologue danois **HEALTH Group**.

Avec cette acquisition, ACTURE franchit une nouvelle étape dans son développement européen en renforçant sa présence en Scandinavie et son expertise en matière de bien-être au travail et de solutions de santé numérique à travers l'Europe.

De son côté, l'intégration à ACTURE permet à HEALTH Group de compléter son offre existante grâce à l'expertise reconnue d'ACTURE dans les domaines de l'assurance et de la santé numérique.

AHL Partners a été accompagné par **CIGNO**, représentant du réseau au Danemark, dans cette transaction transfrontalière.



MISSIONS CROSS-BORDER

CESSIONS : Luisina à Schütte group (Allemagne) | ADT International à LanguageWire (Danemark) | TEB GmbH (Allemagne), TEB Polska (Pologne) et TEB Iberica (Espagne) à Scutum group | WeeSafe à Kolmi Hopen - Groupe Medicom (Canada) | Alco à CTA (Italie) | L'Officiel du Déménagement à Movinga (Allemagne) | Adonis Environnement (Madagascar) à Veolia Africa | Editiel (Maurice) à GL Events | SecludIT à Outpost24 (Suède) | Camping&Co à Rocket Internet (Allemagne) | SVD à Exertis (Irlande) | Climact-Metnext à Weathernews (Japon) | Genetel à Anite (GB) | Packinox à Alfa Laval (Suède) | Eboutich à Maus (Suisse) | Elysees West à Hotusa Hotels (Espagne) | Tisys à Ultra Electronics (GB) | Econocom CH à Lease-It (Allemagne) | Axyx à Meta4 (Espagne) | La Celliose à CIN (Portugal) | Coriance à A2A (Italie) | France Hybrides à Hendrix Genetics (NL) | Agis-Di Pasto à Ter Beke (Belgique) | Filec à Amphenol (USA) | Cemm Thome à Amphenol (USA) | Stoll Trucks (Luxembourg) à Turenne Capital et Euro Capital...

ACQUISITIONS : SBEP et Forecast Consulting (Belgique) par EIF | Argyle (USA) par Labrador | Martin GmbH (Allemagne) par Infraneo | Cap Protection (Belgique), Insurance2Go (GB), Citymain (GB) et PC Garant (Allemagne) par SPB | Paul Budde Communication (Australie) par Ubiquick | Ibrams (Allemagne) et Brand Project (Suède) par Wedia | Pratiks (Allemagne) par Pratique | Frölich u. Walter (Allemagne) par CUC...

LINKERS OPEN INTERNATIONAL DE DEAUVILLE 2025

Entre héritage et renouveau : les débuts prometteurs de Lily Xu après le retour légendaire de Bluebottle

La traditionnelle **LINKERS Open de Deauville**, épreuve phare du calendrier de la classe Dragon, a une nouvelle fois offert un spectacle magnifique sur le plan d'eau normand.

Après la victoire l'an dernier du mythique "Bluebottle", le Dragon royal offert à la princesse Elizabeth et au prince Philip pour leur mariage qui disputait alors sa première course depuis sa rénovation, **l'édition 2025 a couronné une championne d'exception : la chinoise Lily Xu.**

Double médaillée olympique, triple championne du monde en ILCA (ex-Laser Radial), Lily Xu a décidé de se lancer dans la compétition en Dragon qui "la ramène aux fondamentaux de la voile traditionnelle :

patience, fluidité et anticipation", avec l'objectif de représenter la Chine en 2026 au Championnat du monde à Hong Kong.

Pour sa toute première régate en Dragon, sur True Story (HKG 50), elle s'est imposée avec brio devant le Français Marc Vibert (FRA 426) suivi de Ron James (GBR 633).

Bravo à Lily pour cette première victoire prometteuse !

Le parcours de Lily est marqué par un travail acharné, une force mentale à toute épreuve et une attitude positive qui l'ont menée au sommet de son sport. Première asiatique médaillée olympique en voile, elle est une source d'inspiration et apporte une touche féminine à la classe Dragon.

Un grand merci à Éric Lebon, le président du Yacht Club de Deauville et à tous les bénévoles pour leur accueil chaleureux.

Rendez-vous en juin 2026 pour la prochaine édition de la LINKERS Open de International Deauville qui promet déjà de belles régates et des moments de convivialité...



Remise des prix au DYC

BIENVENUE À BORD

LINKERS poursuit son développement à Lyon avec l'arrivée d'un Directeur Associé : Hervé Dakayi

Après une première expérience entrepreneuriale et une spécialisation en finance d'entreprise à l'EM Lyon, Hervé Dakayi accompagne depuis plusieurs années les dirigeants dans leurs opérations de haut de bilan : d'abord sur des problématiques de financement au CIC, puis en capital-investissement chez Capitem Partenaires et en Transaction Services au sein du cabinet Squareness, avant de poursuivre en

conseil M&A chez de BYCap Advisory. Il rejoint aujourd'hui LINKERS comme Directeur Associé du bureau de Lyon aux côtés de Claudia Fernandes Blanc et Christian Navarro, avec pour mission de développer l'activité régionale et d'accompagner les dirigeants dans leurs projets de M&A : cessions, acquisitions et levées de fonds. *Welcome on board !*

ÉQUIPE LINKERS

