



19 Nineteen Messine



LA NEWSLETTER DE LINKERS | JUN 2026

CESSION :
PEUT-ON SE PASSER
DES CONSEILS ?



01

Édito

Cession : peut-on se passer des conseils ?
M. Fine, LINKERS

02

Actus business

Opérations récentes

Dellen
Estya
Groupe EIF
SGF Etanchéité
Groupe EMN
Eona
MadamePee
Florence Doré

03

Grand angle

Témoignage d'entrepreneur

Johann Moulin, EMN

Missions en cours

Avis d'experts

B. Bardon et C. Decavele, Cleach Avocats

04

À travers le monde

Réseau international

MAAWW – Nouveau groupe de travail

Debt Advisory & Restructuring

05

Des valeurs partagées

LINKERS, partenaire CFNews de la croissance externe Sud-Est

LINKERS OPEN International

Nouvel associé LINKERS

Aymeric Mautin

CESSION : PEUT-ON SE PASSER DES CONSEILS ?

Michèle FINE
Associée LINKERS

Le 5 mars 2026, BFM Entreprise consacrait une émission à la transmission d'entreprise animée par la journaliste Sandra Gandoin, et recevait deux dirigeants ayant cédé leur entreprise, Olivier Thibert fondateur de GOOT (une API simplifiant la commande digitale pour les grossistes alimentaires) et Laurence Touchard, SCOOP Voyages (voyages professionnels sur mesure), ainsi que deux conseils au féminin, Kadi Seydi expert-comptable/audit chez Crowe Becouze, et Michèle Fine, associée LINKERS Fusions & Acquisitions.

La première question adressée aux dirigeants a porté sur leurs motivations à céder leur entreprise, l'un ayant moins de 40 ans et l'autre moins de 60 ans, preuve que l'âge n'était pas au cœur de leurs motivations majeures comme on l'entend bien souvent.

Chacun a eu en commun d'anticiper le passage d'une étape clé pour l'entreprise, sur un plan stratégique pour GOOT et sur un plan plus technologique et RSE pour SCOOP, faisant ainsi preuve d'une réelle lucidité quant à l'avenir et la pérennité de leur entreprise.

Si Olivier a très vite ressenti le besoin d'asseoir son développement sur un partenariat stratégique pour « adapter la société à des enjeux spécifiques » par un rapprochement avec un acteur de son écosystème et non par développement interne, Laurence a choisi d'anticiper cette réflexion et de préparer la transmission de son entreprise avant d'arriver à l'âge de la retraite.

Une seconde question a porté sur le choix de l'acquéreur. Olivier a trouvé très naturel de se rapprocher d'un partenaire business en s'impliquant en solo dans un process, n'ayant recours à des conseils que sur la partie juridique. A l'inverse, Laurence ne s'imaginait pas choisir un acquéreur par elle-même et a très vite cherché une boutique M&A dont c'est le métier, pour lui confier ce rôle. Le process de cession intermédié par LINKERS a permis de gérer la confidentialité et les différents niveaux de négociation, mais surtout d'identifier une liste d'acquéreurs stratégiques et des investisseurs du Private Equity en cas d'éventuel MBO avec une équipe de managers de l'entreprise (process dual track). « LINKERS m'a permis de rencontrer

en un temps record une quinzaine d'acquéreurs intéressés par le business de SCOOP... » précise la dirigeante.

Enfin une question centrale fut celle du choix d'être ou non accompagné par un conseil M&A lors de la cession de leur entreprise et de l'utilité de ce conseil. Olivier témoigne de sa démarche autonome mais reconnaît que si c'était à refaire il se ferait probablement accompagner, car cela ajoute une charge émotionnelle au quotidien d'un dirigeant qui finit par se retrouver impliqué dans « un jeu d'équilibre alors qu'il lui faut continuer à piloter l'entreprise ».

Laurence estime que ce fut « un grand confort d'avoir été conseillée durant le process ». LINKERS a été retenue sur des critères humains, un binôme de seniors investis dans le process est apparu rassurant car « à certains moments, on doute, on hésite. C'est là que l'accompagnement prend tout son sens », a confié la dirigeante. En effet cette confiance est essentielle pour traverser les phases de négociation, souvent longues et émotionnellement intenses.

En conclusion, les échanges ont particulièrement mis en évidence les atouts d'une transmission conseillée,

- en amont du process pour préparer la cession, Kadi Seydi, expert-comptable, ayant insisté sur la « nécessité d'une comptabilité irréprochable » ;
- et durant le process par des expertises aux angles différents mais très complémentaires, « il est très important au début de la mission que les conseils M&A rencontrent les avocats M&A » souligne Michèle Fine... une thématique qui pourrait faire l'objet d'une prochaine émission BFM ?



OPÉRATIONS RÉCENTES



EXPERTISE COMPTABLE

ACQUISITION

DELLEN (CA = 1Md€), anciennement Groupe BAELEN, poursuit sa stratégie de diversification avec l'acquisition d'**EXPERIA**, cabinet d'expertise comptable implanté dans les Pays de la Loire, première brique d'**EXPERTNEXT**, un nouveau pôle structuré de DELLEN dédié à l'expertise comptable, destiné à fédérer des cabinets indépendants autour d'une vision entrepreneuriale de long terme.

Les associés d'**EXPERIA** resteront opérationnels afin d'accompagner le développement futur du projet.

GUILLAUME ANSELIN
BENJAMIN LE GUILLOU
CONSEILS ACQUÉREUR



SÉCURITÉ INCENDIE

ACQUISITION

Le **Groupe ESTYA** (CA = 120 m€), connu sous le nom de sa principale filiale, ERIS en Ile-de-France, est l'un des leaders indépendants de la sécurité incendie.

ESTYA a fait l'acquisition de **SIMIE** (CA = 40 m€) afin de renforcer sa présence régionale en s'appuyant sur les 18 agences et la centaine de techniciens de la société, et monter en puissance sur l'extinction et la protection incendie, alors que le groupe était historiquement plus particulièrement présent sur la détection incendie.

SIDNEY SERVAL
CONSEIL ACQUÉREUR



CONSEIL

ACQUISITION

Groupe EIF, spécialiste des dispositifs publics, fiscaux et parafiscaux au service de la performance durable, poursuit sa stratégie d'intégration de nouvelles compétences avec l'acquisition d'**ACSIO**, acteur français de référence du financement de l'investissement et de la valorisation des Certificats d'Économies d'Énergie au travers de ses filiales ACSIO Conseil et ACSIO Énergie. Groupe EIF complète son offre et ses activités en financements non dilutifs et en valorisation des travaux d'économies d'énergie, et vise un CA > 40 m€ dès 2026.

JÉRÔME LUIS
SIDNEY SERVAL
CONSEILS ACQUÉREUR



BTP / ÉTANCHÉITÉ
TOITURE & TERRASSE
ACQUISITION

SGF Étanchéité, spécialiste des travaux d'étanchéité de toiture et terrasse intervenant sur environ 250 chantiers par an à Marseille et en région Paca, réalise un LBO primaire combinant croissance externe et ouverture du capital. L'opération acte l'acquisition de **SAB Étanchéité** et l'entrée minoritaire de SOFIPACA, donnant naissance à **SÉALTO**, (16 m€ de CA consolidé, EBITDA ≈15 %) un nouvel acteur régional qui entend doubler sa taille en 3 à 5 ans par croissance organique et acquisitions ciblées sur la Région Sud.

PIERRE-ALEXANDRE SUIDE
ROMAIN GERLA
CONSEILS ACQUÉREUR



PROPRETÉ

2 ACQUISITIONS

EMN (CA = 70 m€), réseau de sociétés de propreté, poursuit sa stratégie de croissance externe avec les acquisitions de **SOLYNET** à Lyon et **ATEC Propreté** à Nantes, qui consolident son expertise en entretien de locaux tertiaires et de parties communes d'immeubles pour le compte de syndic d'immeubles, et renforcent ses ancrages dans le Grand Ouest et à Lyon. Leur intégration au sein du réseau EMN est facilitée par le savoir-faire acquis au fil des acquisitions. LINKERS accompagne EMN depuis 2014 et totalise désormais 26 acquisitions réalisées aux côtés du groupe.

PHILIPPE LAURENT
FLORENT COUDRAY
CONSEILS ACQUÉREUR



LOGICIELS IPTV

CESSION

EONA est un acteur français de référence des solutions logicielles IPTV (gestion des écrans et TV connectés, distribution de contenu, affichage dynamique et mobile...) pour divers marchés (santé, corporate, marine...) et surtout l'hôtellerie, notamment haut de gamme (Groupe Barrière, Cheval Blanc, Ritz, Crillon...). EONA se rapproche du portugais **XENIAM** présent sur les mêmes marchés au niveau international via sa filiale **NONIUS**, qui mise sur la force du réseau d'intégrateurs d'EONA tissé depuis plus de 20 ans pour renforcer ses opérations en France, destination clé du tourisme.

JÉRÔME LUIS
CONSEIL VENDEUR



ÉQUIPEMENTS
SANITAIRES MOBILES
CESSION

madamePee, spécialiste des solutions sanitaires pour les espaces publics fondée en 2018, est acquise par **SATELLITE Industries**, groupe américain, leader mondial des équipements sanitaires mobiles et partenaire industriel historique de la société. Sa fondatrice, Nathalie des Isnards prend la direction de PASS (Public Access & Specialized Sanitation), une nouvelle business unit du groupe dédiée aux espaces publics, grands événements et infrastructures d'urgence. SATELLITE Industries renforce ainsi son positionnement sur ces marchés spécifiques et élargit son offre de solutions sanitaires.

AYMERIC MAUTIN
CONSEIL VENDEUR



ÉVÉNEMENTIEL
HÔTES(S) D'ACCUEIL
CESSION

FLORENCE DORÉ (CA = 25 m€), pionnière en 1966 de l'accueil événementiel, a complété son activité par l'accueil en entreprise et opté pour un positionnement premium. Elle a ainsi fidélisé des grands comptes et est devenue incontournable lors des événements majeurs du luxe, corporate et sportifs. L'agence parisienne intègre un autre groupe familial, le lyonnais **RAS** (CA = 500 m€) spécialisé dans les services de RH, permettant de proposer une offre commune différenciante, combinant expertise RH et prestations haut de gamme, très attractive pour les grands comptes et événements prestigieux.

PHILIPPE LAURENT
FLORENT COUDRAY
CONSEILS VENDEUR

TÉMOIGNAGE D'ENTREPRENEUR

Johann Moulin, Président d'EMN, réseau de sociétés de propriété

**Comment êtes-vous devenu un entrepreneur, patron d'une ETI performante et en croissance ?**

Tout juste diplômé d'une Ecole de commerce, j'ai repris en 2006 l'entreprise de nettoyage de mes parents à Cherbourg dont le chiffre d'affaires se montait à moins d'un million d'euros. Souhaitant créer une entreprise de taille régionale, je procédais à une première implantation à Caen en 2010 puis rachetais quelques fonds de commerce en Normandie et une entreprise de taille plus importante à Brest en 2014. Le chiffre d'affaires d'EMN atteignait alors une dizaine de millions d'euros.

Quelle est la stratégie d'EMN ?

Ma stratégie était et demeure de focaliser EMN sur les secteurs tertiaire et les parties communes de copropriétés privées, de capitaliser sur les marques locales acquises sous la marque ombrelle EMN, et d'optimiser la gestion comptable et sociale grâce à un système d'information de gestion commun à toutes les entités du groupe.

Quelle méthode avez-vous mise en œuvre pour réaliser votre projet de construire une ETI ?

Conscient que le marché recelait des opportunités d'acquisitions, j'ai souhaité accélérer le développement par une démarche de croissance externe beaucoup plus systématique que je n'étais pas en mesure de mettre en œuvre seul. J'ai donc confié à Philippe Laurent et Florent Coudray une mission exclusive d'achat fin 2014. Philippe m'a ensuite convaincu de ne pas limiter mon projet au Grand Ouest mais de m'intéresser à d'autres régions, dont Paris et Lyon notamment.

Philippe et Florent ont multiplié les contacts et nous avons examiné ensemble quelques dizaines d'entreprises selon une méthodologie rigoureuse et efficace. Le réseau s'est étendu dans le Grand Ouest à travers les sociétés locales AZUR NET POITOU (Poitiers), AZUR (Nantes et Rennes), et FILY NETTOYAGE (Brest), en région parisienne (Le Nettoyage, Universel Service) et à Lyon (CNS). Dix ans plus tard, nous venons de clore la 26^{ème} acquisition conseillée par LINKERS et le chiffre d'affaires d'EMN se monte désormais en rythme annuel à plus de 65 millions d'euros. Mon expérience illustre la capacité d'une PME de croître par croissance externe lorsqu'elle se dote d'une bonne organisation et de conseils professionnels, dynamiques et de qualité.

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

* 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.

AVIS D'EXPERTS

**Régime social des managements packages : Fini de rêver !**

Depuis février 2025, le gain de cession de titres acquis en contrepartie de fonctions de salarié ou dirigeant est imposé en deçà d'une certaine limite comme une plus-value et au-delà comme du salaire (le **Gain net salarié**).

Cette limite est calculée selon le triple du ratio de la valeur de la société lors de la cession des titres sur sa valeur à leur date d'acquisition.

Il s'agit un régime de faveur qui ne s'applique qu'aux titres détenus depuis plus de deux ans et présentant un risque de perte. En dehors, les gains seront toujours du salaire. Il en va de même du gain d'acquisition, lequel n'entre pas dans le Gain net salarié.

La fraction du Gain net salarié taxé en plus-value est soumise aux prélèvements sociaux sur les revenus du patrimoine (18,60%) alors que sa partie salaire subit une contribution spécifique de 10%. Le Gain net salarié est ainsi exclu des cotisations de sécurité sociale.

La loi de finances pour 2025 avait prévu en corollaire que les gains sur cessions de titres acquis du fait de la qualité de



salarié ou dirigeant était exclus des cotisations de sécurité sociale sans restreindre cette exclusion au seul Gain net salarié.

Il s'imposait alors de considérer que même les gains non compris dans le Gain net salarié étaient dorénavant exclus des cotisations de sécurité sociale pour être soumis à la seule contribution spécifique de 10% et notamment ainsi le gain d'acquisition.

Rétropédalage via la loi de financement de la sécurité sociale pour 2026 : finalement, seul le Gain net salarié est exclu des cotisations de sécurité sociale et ce, avec effet rétroactif au 17 février 2025. Le rêve aura été de courte durée.

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 S'ORGANISE : LINKERS À LA MANOEUVRE

Le réseau M&A WORLDWIDE, dont LINKERS est un membre actif, franchit une nouvelle étape dans sa structuration.

Au-delà des transactions *cross-border* qui constituent le cœur de son activité, le réseau renforce ses capacités thématiques avec deux initiatives notables, dont l'une portée directement par nos équipes.

Un groupe Debt Advisory & Restructuring : une initiative LINKERS

C'est la nouveauté que nous sommes fiers d'annoncer : la création au sein du réseau M&A WORLDWIDE d'un groupe dédié au conseil en financement et en restructuration que nous contribuerons à animer. L'idée part d'un constat simple. Sur le segment des PME et ETI, les situations de stress financier se multiplient, effet direct de la fin de l'argent facile, de la remontée des taux et d'un environnement économique qui met sous pression de nombreux bilans. Les attentes des entreprises pour un accompagnement dédié sont élevées. De manière plus large, sur nombre de transactions, la frontière entre conseil M&A et conseil en financement tend à s'estomper, créant un espace pour des approches combinées qui maximisent la valeur et optimisent les chances de succès.



Ce nouveau groupe couvrira par conséquent l'ensemble du continuum dette, du refinancement classique aux restructurations complexes ou au distressed M&A. Il vise à fédérer, au sein du réseau, les membres actifs dans ces domaines, à partager les pratiques et les expertises de marché entre juridictions, et à générer des opportunités de coopération concrètes sur des dossiers à dimension internationale.

Pour LINKERS, c'est aussi la formalisation d'un positionnement que nous mettons en œuvre depuis plusieurs mois : celui d'un conseil capable d'accompagner ses clients au-delà de la transaction stricto sensu, sur l'ensemble de leur cycle de financement. Davantage de points de contact, une présence plus en amont des mandats, une valeur ajoutée qui s'étend au-delà du closing. Si vous souhaitez en savoir plus sur ce que

nous proposons dans ce domaine, ou si vous avez une situation à nous soumettre, contactez-nous directement !

Un nouveau groupe sectoriel Défense

M&A WORLDWIDE compte désormais un onzième groupe sectoriel. Le dernier en date : un groupe dédié à l'industrie de la Défense, reflet de l'accélération des flux d'investissements et de transactions dans ce secteur à l'échelle mondiale. Son périmètre couvrira des segments à forte dynamique : large éventail d'industries opérant dans les systèmes de défense, les solutions de sécurité, les technologies aérospatiales et la cybersécurité.

Une initiative cohérente avec les tendances de fond qui redessinent les budgets et les priorités industrielles en Europe et au-delà.

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) | Climpact-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) | Axys 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, PARTENAIRE ET JURY DES GRANDS PRIX CFNEWS SUD-EST

LINKERS, banque d'affaires incontournable en région Sud, partenaire CFNEWS pour la seconde année consécutive !

Le 26 mars 2026, la CEPAC accueillait à Marseille la troisième édition des Grands Prix CFNews de la Croissance Externe Sud-Est, le rendez-vous phare de l'écosystème M&A et Private Equity régional.

Romain Gerla, membre du jury côté LINKERS, a remis le prix " Smid Cap France " à Jérôme David, Président du Groupe ANSEMBLE, premier cabinet d'expertise-comptable indépendant en région Sud-Est. Un Groupe primé pour sa récente acquisition du cabinet Segaud & Associés, lui permettant de se renforcer en région AURA, mais également pour ses 10 build-up réalisés dans les deux dernières années post entrée au capital de CERVINVEST et SOFIPACA en 2024.

Au-delà des chiffres, le jury a salué un projet où l'humain prime fortement !

ÉQUIPE LINKERS



G. Anselin



D. Busquet



F. Coudray



C. Debeaumont



P. Delecourt



M. Fine



R. Gerla



A. Lacordaire



S. Izard



P. Laurent



B. Le Guillou



J. Luis



A. Marchandier



L. Pereira Dias



P. Puls



S. Serval



P.A. Suide



M. Belbéoch

LINKERS OPEN DE DEAUVILLE : 18-21 JUIN

Du 18 au 21 juin, LINKERS aura le plaisir de sponsoriser la 14^{ème} édition du **LINKERS OPEN International de Dragon** qui réunira une vingtaine d'équipages, dont la moitié originaires d'Europe du Nord. Comme chaque année, le Deauville Yacht Club et son président E. Lebon entouré de son équipe et de bénévoles, organisent cet événement pour le plus grand bonheur de nos amis amateurs de voile désirant partager ces moments avec nous : une occasion unique d'assister aux régates au plus près de ces marins passionnés par ces bateaux légendaires que sont les Dragon.



BIENVENUE À BORD

LINKERS, accueille un nouvel associé, Aymeric Mautin



Aymeric met au service de LINKERS 25 années d'expérience combinant conseil, M&A, direction financière et entrepreneuriat.

Il débute dans le conseil en stratégie chez AT Kearney, où il mène notamment des missions de due diligence pour le compte de fonds d'investissement, avant de rejoindre SAINT-GOBAIN comme Responsable M&A International. Il y pilote des opérations d'acquisition et de cession de sociétés industrielles verrières, puis acquiert une dimension opérationnelle comme Directeur Financier au Brésil pendant 8 ans. Directeur Financier de Manufacture de Mode chez CHANEL, ce diplômé d'HEC y conduit douze opérations de croissance externe en France et en Italie. Cette maîtrise de la négociation et de l'exécution s'est enrichie d'un parcours entrepreneurial formateur : repreneur d'une PME industrielle, engagée et certifiée B Corp, puis fondateur d'un atelier de confection créé ex nihilo au service des grandes maisons de luxe, deux sociétés qu'il a cédées récemment à des acteurs de référence de leur secteur. Aymeric apporte à ses clients, dans leurs projets de cession et d'acquisition, une expertise mêlant conseil financier et direction financière, mais aussi entrepreneuriat avec un parcours qui l'a conduit à acquérir développer et céder des entreprises.