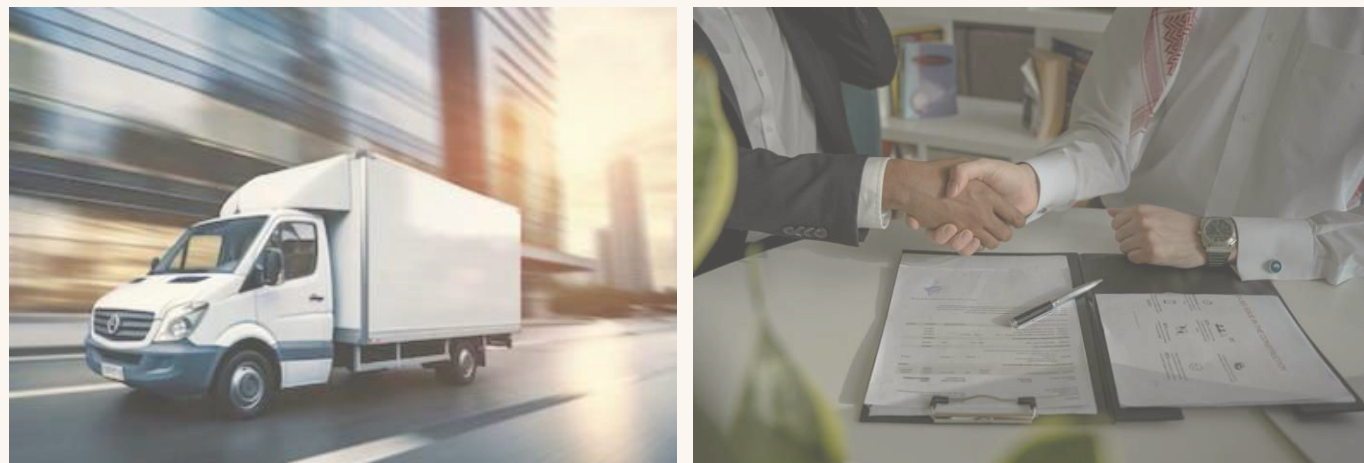


PROJECT COLOR



L'entreprise gère directement près de 200 points d'exploitation intégrés au sein de réseaux commerciaux partenaires, au Benelux, sur un marché de niche.

Son modèle repose sur la maîtrise complète de la chaîne : approvisionnement, transformation interne, logistique et exécution auprès du client final. Cette intégration est unique sur son marché.

La Société est en forte croissance (chiffre d'affaires en hausse d'environ 20 % par an en moyenne sur les trois derniers exercices), fortement rentable, très peu endettée et portée par un logiciel métier développé en interne qui pilote la planification, les opérations et les flux clients.

LOCALISATION



RAISONS DE LA VENTE

Après plusieurs années consacrées au développement de la Société, les deux actionnaires souhaitent passer le relais afin de poursuivre la croissance.

TRANSACTION

La transaction porte sur la vente de 100 % des actions de la Société.

Une structure de middle management est en place et une période d'accompagnement par les cédants est prévue pour assurer une transition fluide.

FACTEURS CLÉS D'INVESTISSEMENT



Des revenus récurrents, contractualisés avec de grands comptes partenaires depuis plusieurs décennies et répartis entre un grand nombre d'exploitants indépendants.



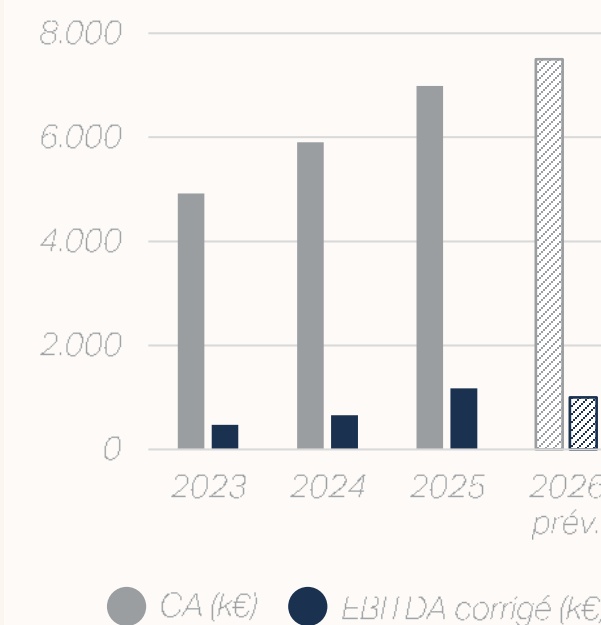
Une exigence opérationnelle protège la position : standards de service élevés et processus de référencement long et sélectif constituent une barrière à l'entrée significative.



Une offre propre, avec un concept clé en main, est en cours de déploiement et déjà en phase de test : un levier de croissance directement actionnable.

CHIFFRES CLÉS

ETP > 25



Pierre THIRY

Partner
+32 475 52 81 44
p.thiry@best-value.be



Romain ADAM

Project Leader
+32 493 86 80 92
r.adam@best-value.be



Olivier CLOSKIN

M&A Analyst
+32 476 37 63 38
o.closkin@best-value.be