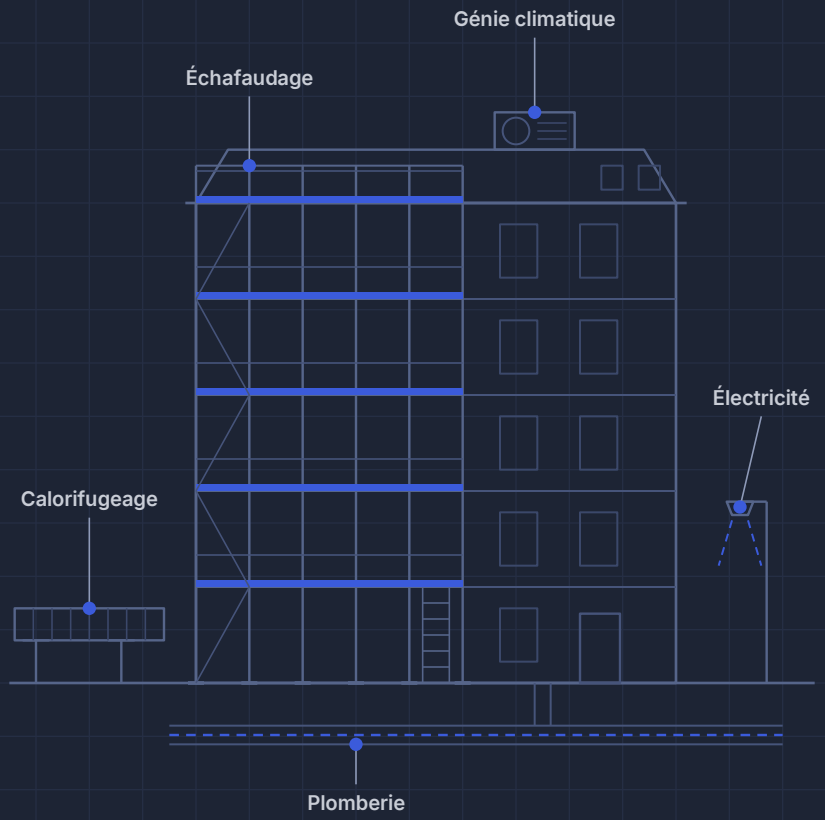
ÉTUDE DE CAS

Information Memorandum et process de cession

La cession d'un groupe d'intérim spécialisé dans le BTP, de la valorisation au closing

Client confidentiel : les pages d'IM sont refaites sur une société fictive, chiffres masqués

Mission menée en 2026 | Protocole signé en octobre, closing en novembre



Une cession menée de bout en bout, du pitch au closing

Un groupe d'intérim spécialisé dans le BTP

Société confidentielle, en France

33 pages
de pitch, pour gagner le mandat

42 pages
d'Information Memorandum, en français

8 pages
de teaser, pour la première approche

9 mois
du mandat au closing

Le besoin

Céder le groupe au bon acquéreur

- **Un groupe d'intérim rentable,** spécialisé dans les métiers du BTP
- **Des métiers de spécialiste,** à rendre lisibles pour un acquéreur
- **Une cession à mener** de la valorisation au closing

Ma mission

Le dossier de vente, du pitch à la data room

- **Le pitch et la valorisation,** pour gagner le mandat
- **L'Information Memorandum et le teaser,** de la structure à la rédaction
- **La data room et les réponses** aux questions des acquéreurs

Le résultat

Un acquéreur du secteur, choisi parmi plusieurs offres

La cession signée

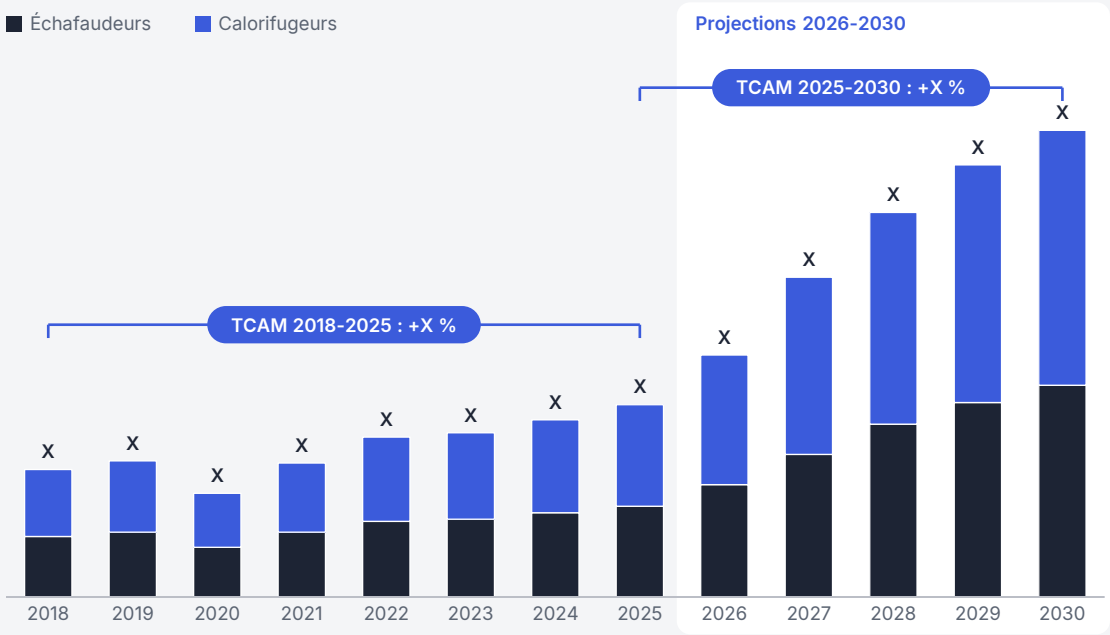
- **Les offres des acquéreurs,** reçues en juin 2026
- **Le protocole de cession,** signé en octobre 2026
- **Le closing,** en novembre 2026

Un dossier de vente complet, de la valorisation à la data room, jusqu'à la cession signée

Source : calendrier de la mission ; nom du client et montants confidentiels

Le nucléaire, un relais de croissance pour l'échafaudage et le calorifugeage

Besoins en intérim d'échafaudeurs et de calorifugeurs (ETP)



Les programmes qui portent la demande

2024-2028

Le grand carénage du parc

La maintenance lourde des réacteurs existants : des besoins récurrents en échafaudage et en calorifugeage

2026-2029

Les premiers EPR2

La construction des nouveaux réacteurs : des besoins qui montent en charge sur chaque chantier

2030 et après

La seconde vague

Les projets suivants prolongent la demande et donnent de la visibilité au-delà de 2030

Les besoins en échafaudeurs et en calorifugeurs croissent de X % par an jusqu'en 2030

Source : Projet Lyra, extrait de l'IM refait sur une société fictive ; données de marché masquées

Un processus de recrutement structuré, du besoin du client au suivi de la mission

1 — Le besoin du client
Comprendre le poste, le chantier et ses contraintes de sécurité

2 — La fiche de poste
Valider le profil, les habilitations et les critères de choix

3 — Le sourcing
Approcher les profils du vivier et des réseaux de métier

4 — L'évaluation
Un entretien et des tests techniques avant toute présentation

5 — La présentation
Une courte liste présentée au client, qui fait son choix

6 — L'intégration
L'accueil sécurité et le dossier de mission prêts dès le premier jour

7 — Le suivi de mission
Un point régulier avec l'intérimaire et avec le chef de chantier

8 — La satisfaction
Le retour des deux parties, et les formations qui en découlent

9 — La fidélisation
Une nouvelle mission pour l'intérimaire, un nouveau besoin chez le client

L'offre principale

L'offre clé en main

Tout le recrutement, du besoin à l'intégration

- **La même méthode** sur chaque chantier
- **Le contrat de mission** et la paie
- **Un suivi jusqu'à** la fin de la mission

L'offre sur mesure

Une ou plusieurs étapes, selon le besoin

- **L'évaluation seule,** ou la présélection
- **La rédaction** et la diffusion des annonces
- **Le client recrute,** le choix est sécurisé

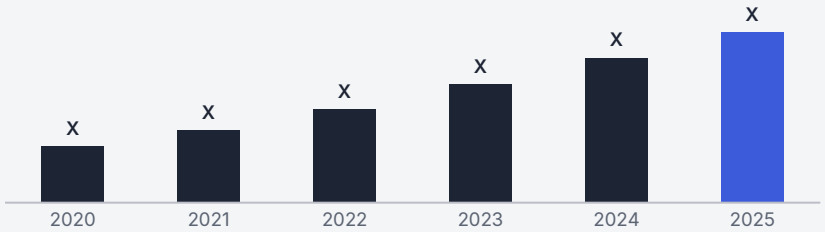
Chaque étape est tenue en interne : un seul interlocuteur, de la fiche de poste à la fin de la mission

Source : Projet Lyra, extrait de l'IM refait sur une société fictive ; chiffres masqués

Un vivier d'intérimaires en forte croissance depuis 2020, et mieux employé

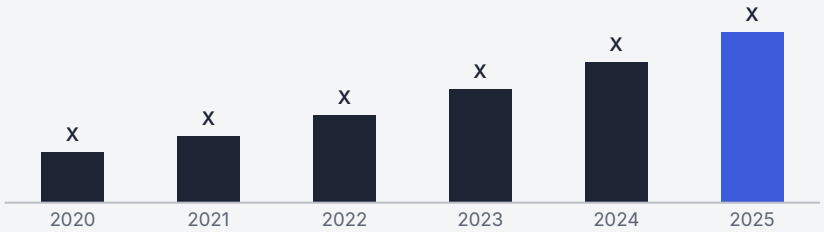
ETP intérimaires moyens, 2020-2025

TCAM : +X %



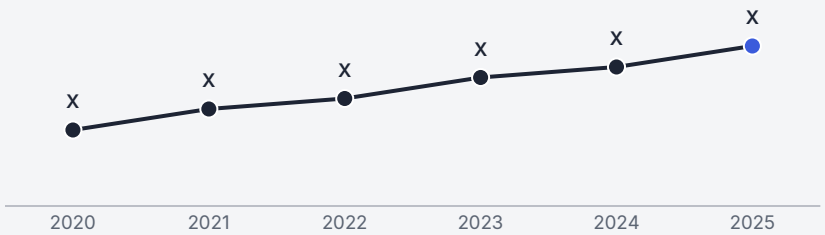
Contrats de mission signés, 2020-2025

TCAM : +X %



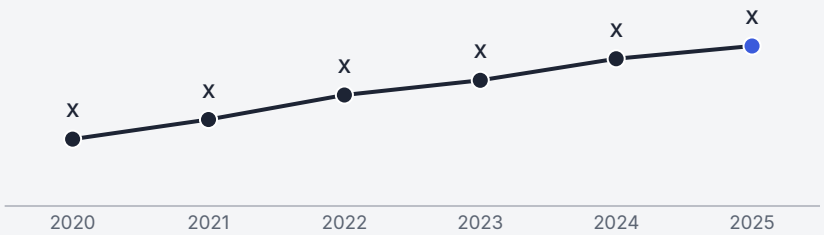
Chiffre d'affaires par ETP (k€), 2020-2025

TCAM : +X %



Heures facturées par intérimaire, 2020-2025

TCAM : +X %



Plus d'intérimaires, plus de contrats, et des heures par intérimaire qui progressent aussi

Source : Projet Lyra, extrait de l'IM refait sur une société fictive ; chiffres masqués

Un portefeuille de clients diversifié, fidèle depuis plusieurs années

X clients actifs en 2025

X % du chiffre d'affaires pour les dix premiers

X heures facturées en 2025

X % de marge d'intérim en 2025

Les dix premiers clients en 2025

Client	Activité	Client depuis	Chiffre d'affaires 2025	Heures facturées	Taux horaire moyen	Part du CA
Client A	Échafaudage	2014	X	X	X €/h	X %
Client B	Second œuvre	2017	X	X	X €/h	X %
Client C	Échafaudage	2013	X	X	X €/h	X %
Client D	Échafaudage	2019	X	X	X €/h	X %
Client E	Second œuvre	2016	X	X	X €/h	X %
Client F	Échafaudage	2021	X	X	X €/h	X %
Client G	Échafaudage	2015	X	X	X €/h	X %
Client H	Second œuvre	2018	X	X	X €/h	X %
Client I	Échafaudage	2020	X	X	X €/h	X %
Client J	Second œuvre	2022	X	X	X €/h	X %

Les dix premiers clients pèsent X % du chiffre d'affaires, et la plupart travaillent avec le groupe depuis 2020 au moins

Source : Projet Lyra, extrait de l'IM refait sur une société fictive ; chiffres masqués

Une croissance rentable : la marge d'intérim tient et l'EBITDA progresse

Compte de résultat 2023-2025 (k€)

En k€		2023	2024	2025	TCAM
Chiffre d'affaires intérim		X	X	X	+X %
Indemnités non soumises		(X)	(X)	(X)	+X %
Chiffre d'affaires net	1	**X**	**X**	**X**	**+X %**
Croissance			+X %	+X %	
Salaires bruts des intérimaires		(X)	(X)	(X)	+X %
Charges patronales		(X)	(X)	(X)	+X %
Marge d'intérim	2	**X**	**X**	**X**	**+X %**
En % du chiffre d'affaires net		X %	X %	X %	
Coûts permanents	3	(X)	(X)	(X)	+X %
Locaux et frais de fonctionnement		(X)	(X)	(X)	+X %
EBITDA		**X**	**X**	**X**	**+X %**
Retraitements		X	X	X	
EBITDA ajusté	4	**X**	**X**	**X**	**+X %**
En % du chiffre d'affaires net		X %	X %	X %	

Commentaires

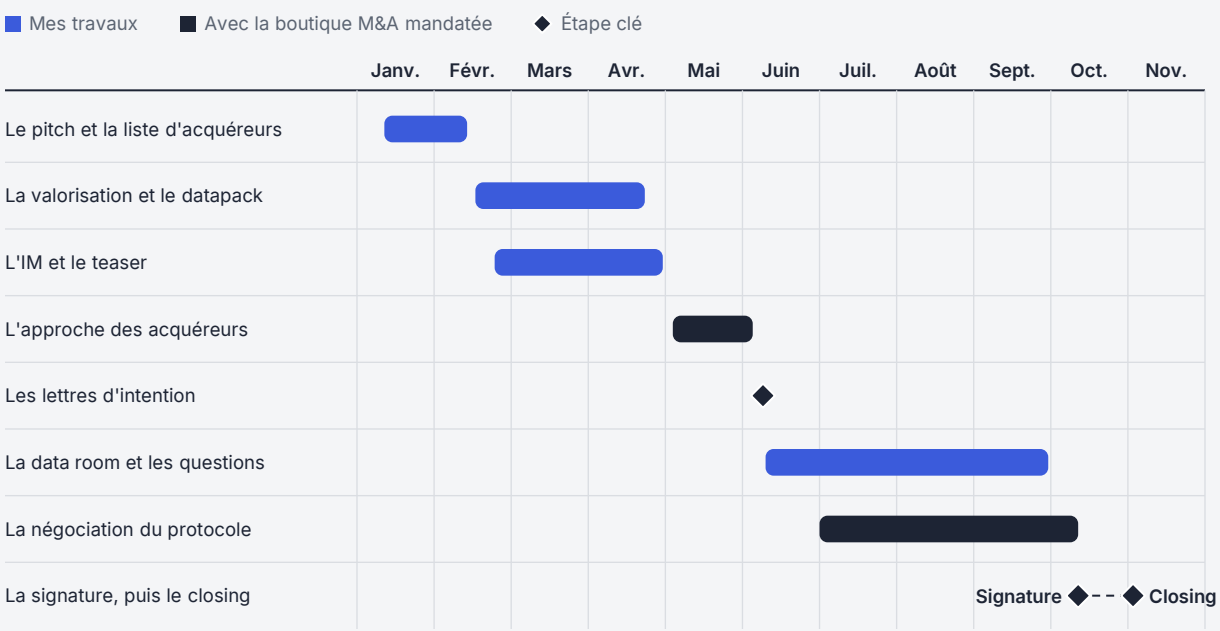
1. Le chiffre d'affaires net progresse de X % par an depuis 2023, porté par la hausse des heures facturées chez les clients historiques
2. La marge d'intérim se maintient autour de X % du chiffre d'affaires net, grâce à des coefficients revus chaque année avec les clients
3. Les coûts permanents absorbent la croissance : X % du chiffre d'affaires net en 2025, avec une équipe d'agence stable
4. L'EBITDA ajusté atteint X M€ en 2025, retraité de la rémunération des dirigeants et des charges non récurrentes

Un EBITDA ajusté de X M€ en 2025, soit X % du chiffre d'affaires net, en hausse chaque année depuis 2023

Source : Projet Lyra, extrait de l'IM refait sur une société fictive ; chiffres masqués

Du mandat au closing en neuf mois : le calendrier de la cession

Le calendrier de la cession, 2026



Ma mission

Ma part du dossier

- **Le pitch**
  pour gagner le mandat
- **La valorisation**
  comparables, DCF, transactions
- **Le datapack**
  les comptes, prêts pour l'IM
- **L'IM et le teaser**
  42 et 8 pages
- **La data room**
  et les réponses aux acquéreurs
- **Le suivi du process**
  jusqu'à la signature

Les offres en juin, le protocole signé en octobre, le closing trois semaines plus tard

Source : calendrier de la mission ; nom du client et montants confidentiels

jmp advisory

Conseil M&A indépendant

De votre côté de la table

