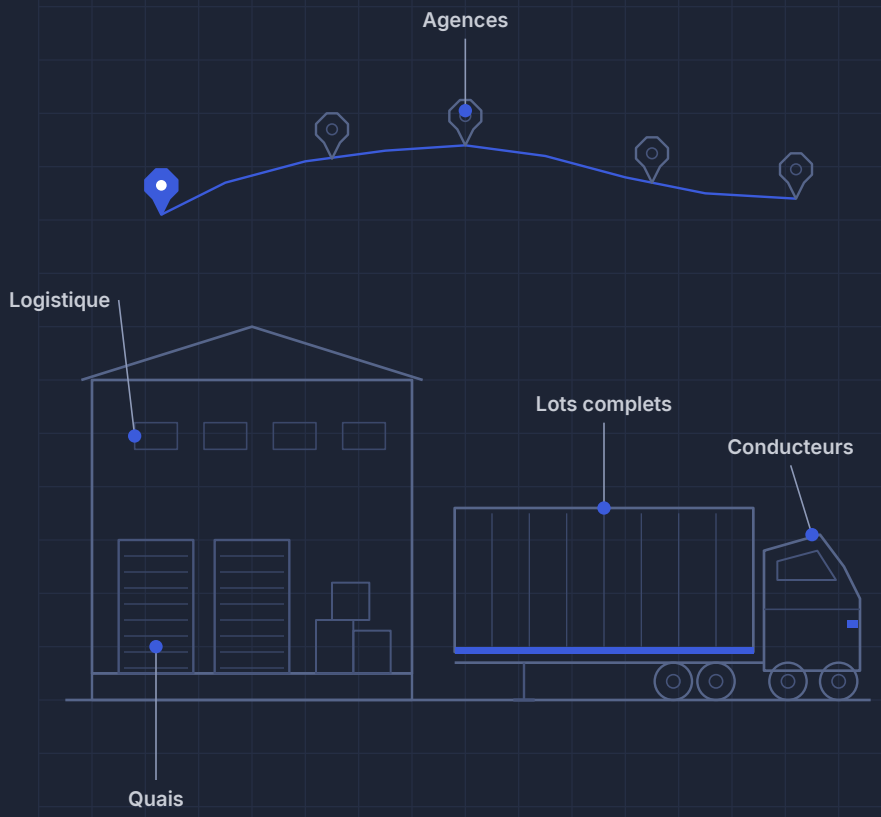
ÉTUDE DE CAS

Data room et questions-réponses

La cession du Groupe Malherbe à GEODIS, la phase 2 du process, aux côtés des cédants

MALHERBE L'avenir est en route × GEODIS

Mission menée en 2025 | Accord annoncé en décembre 2025, closing en mars 2026



Une cession menée jusqu'à l'accord avec GEODIS, aux côtés des actionnaires et des dirigeants

MALHERBE
L'avenir est en route

Groupe Malherbe

Transport routier de lots complets, en Normandie, près de Caen

c. 450 M€
de chiffre d'affaires en 2024

Plus de 3 000
collaborateurs

40
agences en France

c. 1 500
camions

Le besoin

Céder le groupe à un acteur du transport

- **Un groupe familial,** accompagné d'actionnaires financiers
- **Une vingtaine d'acquisitions,** un réseau de 40 agences à présenter
- **Un process en deux phases,** jusqu'aux offres fermes

Ma mission

Chez Edmond de Rothschild Corporate Finance, conseil des cédants

- **La data room,** son index, ses accès et ses mises à jour
- **Les questions-réponses** des acquéreurs, de la question à la réponse publiée
- **Le suivi du process,** de la phase 2 aux offres fermes

Le résultat

La cession signée

GEODIS acquiert le groupe

- **L'accord annoncé** le 19 décembre 2025
- **Le closing,** le 31 mars 2026
- **Près de 2 Md€ de chiffre d'affaires** réunis en lots complets et partiels

GEODIS

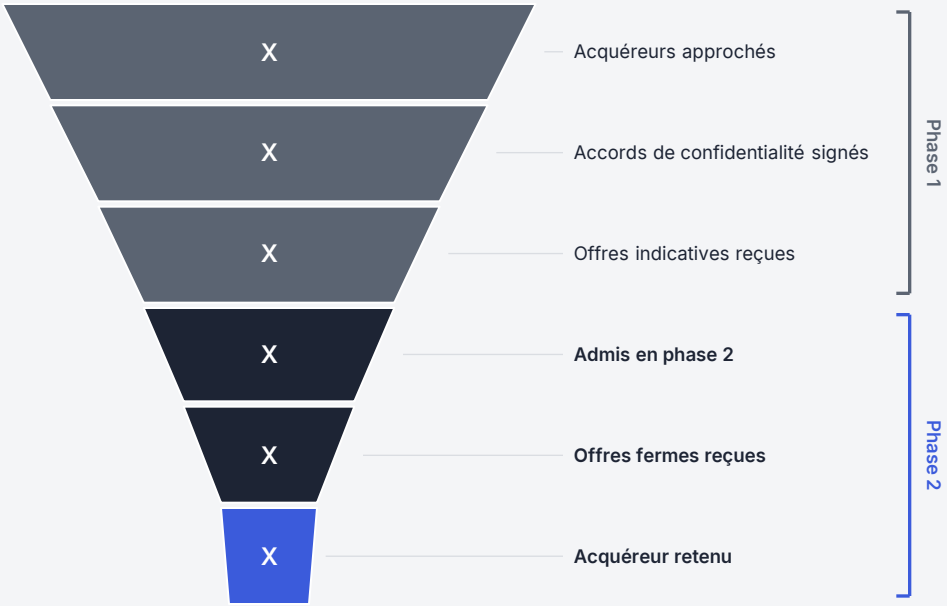
EDMOND DE ROTHSCHILD

Le process a conduit à l'accord avec GEODIS, annoncé le 19 décembre 2025 et finalisé le 31 mars 2026

Sources : communiqués de GEODIS du 19/12/2025 et du 31/03/2026 ; communiqué d'Edmond de Rothschild ; Le Journal des Entreprises

Un process en deux phases, de la première approche à l'offre ferme

Les acquéreurs, étape par étape



La phase 1

Le teaser, l'IM et les offres indicatives

- **Le teaser,** puis l'IM sous accord de confidentialité
- **Une lettre de procédure** qui fixe le contenu des offres
- **Les offres indicatives,** comparées sur le prix et les conditions

Ma part du dossier

La phase 2

La data room, le management, les offres fermes

- **La data room,** ouverte aux acquéreurs admis
- **Les présentations du management** et les visites d'agences
- **Les questions-réponses,** jusqu'aux offres fermes et au protocole

X acquéreurs approchés, X admis en phase 2, puis les offres fermes et le choix de l'acquéreur

Une data room en dix rubriques, ouverte selon le profil de chaque acquéreur

L'index de la data room

Data room du Projet Sirius	Documents
1 Société et juridique	X
2 Finance et comptabilité	X
3 Fiscalité	X
4 Social et ressources humaines	X
5 Flotte et matériel roulant	X
Inventaire des véhicules	X
Contrats de location et de crédit-bail	X
Entretien et contrôles techniques	X
Plan de renouvellement	X
6 Agences et immobilier	X
7 Clients et contrats	X
8 Assurances et sinistres	X
9 Sécurité et environnement	X
10 Systèmes d'information	X

Les droits d'accès, par profil d'acquéreur

	Industriels		Fonds		
	A	B	C	D	Équipe restreinte
Société	✓	✓	✓	✓	✓
Finance	◑	◑	✓	✓	✓
Fiscalité	✓	✓	✓	✓	✓
Social	◑	◑	◑	◑	✓
Flotte	✓	✓	✓	✓	✓
Agences	✓	✓	✓	✓	✓
Clients	🔒	🔒	✓	✓	✓
Assurances	✓	✓	✓	✓	✓
Sécurité	✓	✓	✓	✓	✓
Informatique	✓	✓	◑	◑	✓

✓ Accès complet ◑ Accès expurgé 🔒 Équipe restreinte

X documents publiés en X vagues ; les données sensibles réservées à une équipe restreinte de l'acquéreur

Source : Projet Sirius, travaux refaits sur un process fictif ; chiffres masqués

L'activité des acquéreurs dans la data room, rubrique par rubrique, chaque semaine

Documents consultés, par rubrique et par acquéreur, semaine X

	Acquéreur A	Acquéreur B	Acquéreur C	Acquéreur D	Acquéreur E	Total
Société						X
Finance						X
Fiscalité						X
Social						X
Flotte						X
Agences						X
Clients						X
Assurances						X
Sécurité						X
Informatique						X
Total	X	X	X	X	X	

Consultation : de nulle à intense

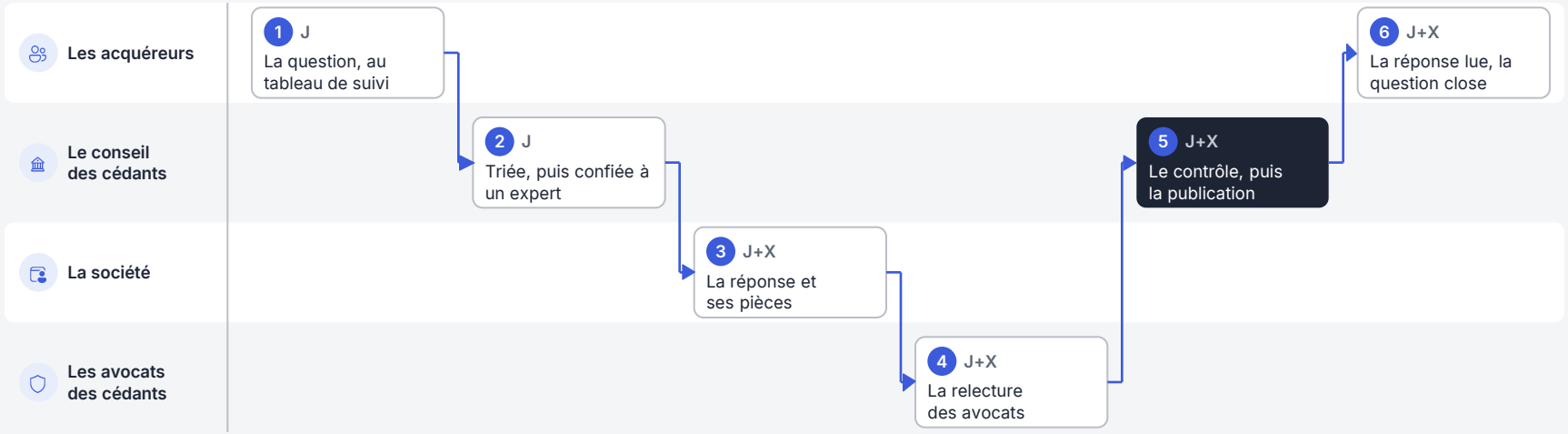
Ce que le rapport dit aux cédants

1. L'acquéreur A lit la flotte et les contrats clients en profondeur : un intérêt sérieux, à suivre de près
2. La finance et le social sont lus par tous : les questions de la semaine viendront de là
3. L'acquéreur E ne s'est pas connecté depuis X jours : une relance, ou un retrait à anticiper
4. Les rubriques peu lues disent ce qu'il reste à expliquer en présentation du management

Chaque lundi, le rapport d'activité dit aux cédants qui travaille le dossier, et sur quoi

Le circuit d'une question, de l'acquéreur à la réponse publiée dans la data room

Le circuit, couloir par couloir



X questions reçues, sur l'ensemble de la phase 2

X jours de délai moyen de réponse

X tours de questions, clos chaque vendredi

X % des réponses relues par les avocats

X questions traitées, chacune relue avant publication, en X jours en moyenne

Source : Projet Sirius, travaux refaits sur un process fictif ; chiffres masqués

La phase 2 semaine par semaine : présentations, visites, questions et offres fermes

La phase 2, semaine par semaine

Data room et questions · Management et visites · Experts

	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi
Semaine 1	Data room ouverte		Lettre de phase 2		
Semaine 2		Présentation A		Présentation B	Questions : tour 1
Semaine 3		Présentation C	Visite d'agence A		Questions : tour 2
Semaine 4	Visite d'agence B			Experts : flotte	Questions : tour 3
Semaine 5		Experts : finance	Visite d'agence C		Questions : tour 4
Semaine 6			Projet de protocole	Experts : social	Questions : tour 5
Semaine 7		Protocole annoté			Questions : fin
Semaine 8			Offres fermes		

Ma mission

Ma part de la phase 2

La data room
ouverte, puis tenue à jour chaque semaine

Les tours de questions
clos chaque vendredi, réponses relues

Les présentations et les visites
organisées avec le management

Le suivi des offres fermes
et des annotations du protocole

Un calendrier tenu au jour près, de l'ouverture de la data room à la remise des offres fermes

Source : Projet Sirius, travaux refaits sur un process fictif ; chiffres masqués

L'opération, annoncée : le Groupe Malherbe rejoint GEODIS

CESSION

GEODIS

a acquis

MALHERBE
L'avenir est en route

transport routier de lots complets,
c. 450 M€ de chiffre d'affaires

Conseil financier des actionnaires
et des dirigeants du Groupe Malherbe

EDMOND DE ROTHSCHILD

2026

Les étapes publiques de l'opération

19 décembre 2025
GEODIS annonce l'accord pour acquérir le Groupe Malherbe

31 mars 2026
Le closing, après l'autorisation des autorités de la concurrence

Depuis le closing
Le groupe rejoint le réseau routier européen de GEODIS ; son directeur général dirige les lots complets et partiels en France

c. 2 Md€

de chiffre d'affaires réunis en France, en lots complets et partiels

GEODIS dans les trois premiers du marché français

40 agences

et près de 1 500 camions qui rejoignent GEODIS

plus de 3 000 collaborateurs

c. 3 mois

de l'annonce de l'accord au closing

du 19 décembre 2025 au 31 mars 2026

Annoncé le 19 décembre 2025, le rachat est finalisé le 31 mars 2026, après l'accord des autorités de la concurrence

Sources : communiqués de GEODIS du 19/12/2025 et du 31/03/2026 ; communiqué d'Edmond de Rothschild ; Le Journal des Entreprises

jmp advisory

Conseil M&A indépendant

De votre côté de la table

