



I-Deal Development accompagne le dirigeant fondateur de Profilhom dans sa cession au groupe Celad

Nous avons le plaisir de vous annoncer la **cession de la société Profilhom**, détenue par son Président Fondateur, à la société Celad. Celad est spécialisée dans la conception, le développement et le déploiement des solutions informatique/électroniques sur mesure.

I-Deal Development a accompagné le vendeur dans son projet de **cession de l'entreprise qu'il a créée en 2008**. Ancien dirigeant opérationnel de sociétés de services, ce dernier avait souhaité construire une entreprise de services informatiques à taille humaine, répondant avec réactivité et proximité à la demande de ses clients, auprès des nouveaux acteurs du digital

Après avoir reçu plusieurs manifestations d'intérêt de groupes français, le vendeur a été convaincu par la dimension du groupe Celad, porté également par son dirigeant fondateur. Cette opération permet notamment à la société toulousaine de consolider ses activités parisiennes, en augmentant son chiffre d'affaires de l'ordre de 6M€, et environ 70 collaborateurs, sur le **métier des études et développements**.

L'équipe de M. Frédéric Bonan a su répondre à un cahier des charges précis du vendeur, en lui apportant un accompagnement pertinent dans le cadre de ses échanges avec l'acquéreur, et s'assurant que les meilleures conditions pour sa sortie seraient envisagées (prix, transition...). Le projet présenté par Celad a été déterminant dans la prise de décision du vendeur, qui a retenu cette solution de rapprochement.

Cette opération permet au groupe Celad d'atteindre les 1.000 personnes dans un univers informatique très concurrentiel.

A propos d' I-Deal development

*Avec une forte expérience des **opérations de rapprochement**, I-DEAL DEVELOPMENT se positionne comme un acteur à forte valeur ajoutée dans **l'accompagnement des PME** à des étapes clés de leur histoire. Le cabinet intervient autour de structures actionnariales complexes (fonds d'investissement, contextes familiaux,...) autour de deux métiers : le **conseil en stratégie opérationnelle**, en intervenant au plus près des sociétés; et dans tous types d'**opérations de haut de bilan** (cession, acquisition, augmentation de Capital, ...) permettant à l'entreprise de franchir des paliers.*

Conseils Profilhom (Cédant) : I-Deal Development (Frédéric Bonan, Thierry Bloch) ; **juridique** : Devolvé Poniatowski Suay Associés (Alexandre Suay)



I-Deal Development helps Profilhom's founder in his take over by Celad Group

We are pleased to announce the **selling of Profilhom**, owned by its CEO and founder, to Celad Group, a company specialized in Information, Consulting Technology services and products, mainly dedicated to French majors.

I-Deal Development helped its Client in his selling project, of the company he founded and led since 2008. Previously involved as managing director in several different IT services companies, Profilhom's CEO had built his company with a strong human vision of its core, wishing to offer field expertise and reactivity to answer growing client's demand, especially in the **digital business**.

In the course of I-Deal Development's process, and after multiple expression of interest from French groups, the seller has been convinced by group Celad's dimension, also carried by its owner. This takeover especially allows the Toulouse-based company to consolidate its activities in Paris, enhancing its revenues with an additional 6M€, and approximately 70 people, on the **development expertise** (JAVAJEE, Oracle...).

Frederic Bonan's team was able to answer its client's specifications, by providing relevant support as part of his trades with the buyer, and ensuring that the best terms for his exit would be obtained (price, transition...).

Celad's project has been a deciding factor in the seller's final decision, who finally chose this takeover solution.

This transaction enables Celad group to reach the symbolic 1.000 people step in a highly competitive IT sector.

About I-Deal development

*With strong experience in **complex equity deals** and **growth ramp up acceleration**, I-DEAL DEVELOPMENT positions itself as a high value-added **investment banker** in supporting **small and mid-cap businesses** during key stages of their development. The company operates in complicated shareholding structures (investment funds, tensed family contexts...), along two business lines: **operational strategy consulting**, by taking part in daily operational actions in companies; and in different schemes of **equity deals** (selling, acquisition, capital increase ...).*

Conseils Profilhom (Cédant) : I-Deal Development (Frédéric Bonan, Thierry Bloch) ; **juridique** : Devolvé Poniatowski Suay Associés (Alexandre Suay)