

Acquisition

01 juillet 2014
395 mots - 16 conseil(s)
Par Baptiste Rubat du Mèrac

Article

Alaloop se mesure à un groupe de conseil



Le fournisseur de solutions de mesure et recommandation de performances IT, visant 2 M€ de chiffre d'affaires pour une marge opérationnelle de plus de 50 %, rejoint Maltem Consulting.

Quand Jean-Louis Melin, le fondateur et unique actionnaire d'Alaloop, a dû mettre en vente sa société pour des raisons personnelles, de grands acteurs de la mesure de la performance ont fait part de leur intérêt. Le jeune acteur des **services managés pour le suivi des performances IT** a de quoi séduire en effet, avec notamment une **marge opérationnelle supérieure à 50 %**. Au terme d'un processus de cession compétitif mené par **AP Management**, c'est finalement **Maltem Consulting** qui l'emporte. Le groupe de conseil en management des organisations et des systèmes d'information, acquéreur il y a moins d'un an d'**Openbridge** et de **Bios Consulting** (lire ci-dessous), rachète la majorité du capital d'Alaloop. Jean-Louis Melin (photo ci-dessous) reste donc actionnaire et, pour au moins un an, dirigeant opérationnel. La transaction, réalisée en numéraire grâce à une dette auprès de Banque Populaire Val de France, BNP Paribas, Société Générale et Bpifrance, valorise la cible **entre 2 et 4 M€** selon nos informations.

2 M€ de chiffre d'affaires visés en 2014



Depuis sa création en 2008 à Bidart, près de Biarritz, Alaloop fournit à ses clients une offre globale en mode Saas. Celle-ci inclut un portail de mesure des performances à partir de « sondes » déployées dans le système d'information, ainsi qu'un **volet conseils et recommandations** réalisés par des experts internes. Elle compte une **trentaine de clients** dans la **distribution** tels que Carrefour et Dia, dont le fonctionnement de chaque caisse de supermarché est ainsi suivi, le **luxe** avec LVMH ou encore **l'énergie** avec Total. Alaloop dégagait **1,5 M€ de chiffre d'affaires** en 2013, dont 90 % en revenus récurrents, contre 1,1 M€ l'année précédente. En 2014, la société de **15 personnes** compte faire passer ses ventes à **2 M€**. Un objectif défini avant de rejoindre Maltem et ses moyens nettement plus importants, notamment commerciaux.

Lire aussi :

[Maltem intègre \(22 octobre 2013\)](#)

Tags : France , Aquitaine , Logiciel et services informatiques

Voir la fiche de : [ALALOOP](#)
Voir la fiche de : [MALTEM CONSULTING GROUP](#)

les intervenants de l'opération

Société cible ou acteur **ALALOOP**

Acquéreur ou Investisseur **MALTEM CONSULTING GROUP, EPF PARTNERS**

Cédant **FONDATEUR(S)**, Jean-Louis Melin

Acquéreur Avocat Corporate - Structuration Fiscale **CHAMMAS & MARCHETEAU**, Camille Hurel, Anne Devèze

Société Banquier d'Affaires / Conseil M&A **AP MANAGEMENT (APM)**, Aby Ba

Société Avocat d'Affaires Corporate **BOULOUS CHEVALLIER & ASSOCIES**, Olivier Boulous

Dette **GRUPE BANQUE POPULAIRE**, Eric Lupone, Franck Ambonati, **BNP PARIBAS (FINANCEMENT)**, Stéphanie Echardour, **SOCIETE GENERALE (FINANCEMENT)**, Arnaud Delobre, **BPIFRANCE FINANCEMENT (EX OSEO)**, Aurélien Banon

[Voir la fiche détaillée de l'opération](#)