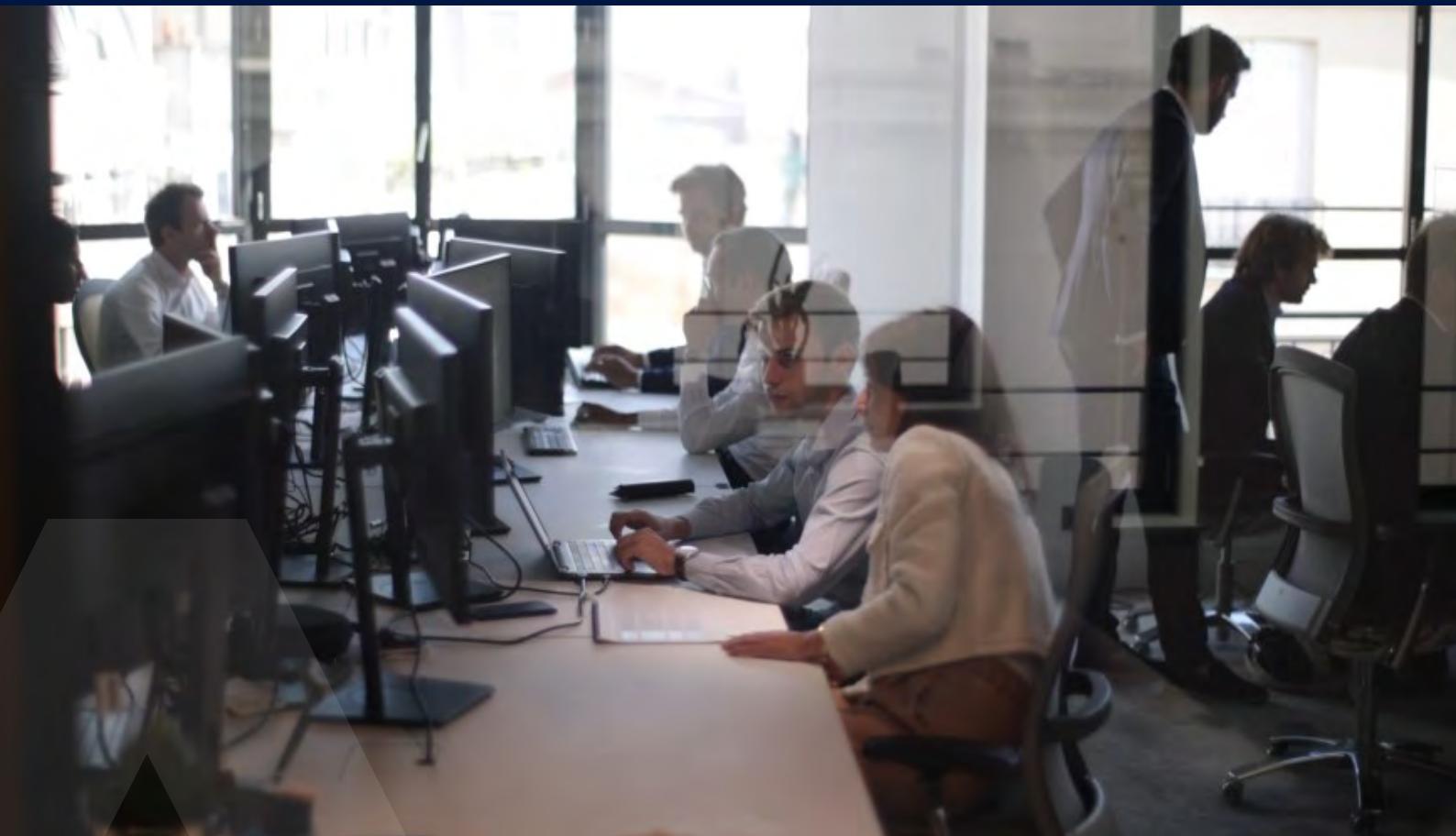


# Le Roll-up

## Catalyseur de valeur



# L'équipe Alpera Partners



### **Basile Paul-Petit, Managing Partner**



Basile est Managing Partner chez Alpera Partners. Après 7 ans de conseil en Transaction Services chez Eight Advisory et en M&A chez Alantra, Basile a conduit la stratégie de croissance externe de Danone puis de Colisée, expériences au cours desquelles il a réalisé de nombreux projets d'acquisitions, de cessions, d'opérations de financement, et mené les processus d'intégration et d'amélioration de performance opérationnelle. Basile est diplômé de l'Université Paris Dauphine en finance (Master 225).



### **Maxime de Varine-Bohan, Partner**



Maxime est Partner chez Alpera Partners. Il a débuté sa carrière chez Skylar comme Equity Analyst avant de rejoindre l'équipe M&A. Il a ensuite passé 5 ans en investissement sur différentes verticales chez La-bruyère Développement & Industries puis chez Founders Future. Avant de rejoindre Alpera, Maxime était investisseur chez Famille C Participations, le family office de la famille Courtin Clarins. Maxime est diplômé de l'Ecole Polytechnique Féminine (EPF) et de l'Université Paris Dauphine en finance (Master 104).



### **Alexis Delannoy, Partner**



Alexis est Partner chez Alpera Partners. Il a débuté sa carrière en passant 3 ans en M&A chez Morgan Stanley à Londres, spécialisé dans le secteur technologique. Il a ensuite passé 4 ans en investissement en capital-développement, d'abord en rejoignant le Vision Fund de SoftBank, puis comme membre fondateur du fonds Chiltern Street Capital, et enfin chez Binance côté corporate. Avant de rejoindre Alpera Partners, Alexis était Vice-Président chez Torch Partners à Londres, spécialisé Tech mid-cap. Alexis est diplômé d'HEC Paris et de la Stockholm School of Economics (Master CEMS).



**Shelly Atlani**  
Chargée d'Affaires



**Benoit Martinez**  
Chargé d'Affaires



**Quentin Nicoli**  
Chargé d'Affaires



**Mickael Tison**  
Chargé d'Affaires

# LE ROLL-UP, CATALYSEUR DE VALEUR



## « 1+1=3 »

Empreinte de cette philosophie, la stratégie dite de « roll-up » a émergé dans les années 1980 en Amérique du Nord, avant de s'y démocratiser au fil des décennies et de traverser l'Océan Atlantique. Visant à créer un groupe leader dans son secteur au travers d'acquisitions de petits acteurs, cette approche reste relativement peu répandue sur le Vieux Continent, exception faite d'une poignée d'acteurs, notamment dans les pays nordiques. Depuis 2022, Alpera Partners en a fait son expertise.

Exemples de plateformes de roll-up (données publiques, octobre 2025)

ENTREPRISE	PAYS	DESCRIPTION	# ACQUIS.	VE	VE / EBITDA
 CONSTELLATION SOFTWARE INC.	Canada	Logiciels verticaux	>1 000	53 Mds€	31x
 ROPER TECHNOLOGIES	États-Unis	Logiciels verticaux	251	54 Mds€	21x
 HEICO	États-Unis	Aéronautique, ingénierie, technologie	101	36 Mds€	35x
 DIPLOMA PLC	Royaume-Uni	Distribution technique à valeur-ajoutée	54	9 Mds€	22,1x
 LIFCO	Suède	Dentaire, industrie, démolition	172	14,5 Mds€	23,4x
 ADDLIFE	Suède	Distribution de matériel médical	41	2 Mds€	17,5x
 ADDTECH	États-Unis	Technologies de carburant	157	8 Md€	23,4x
 USPH ONE PARTNER	États-Unis	Cliniques de kinésithérapie	775	2 Md€	12,3x



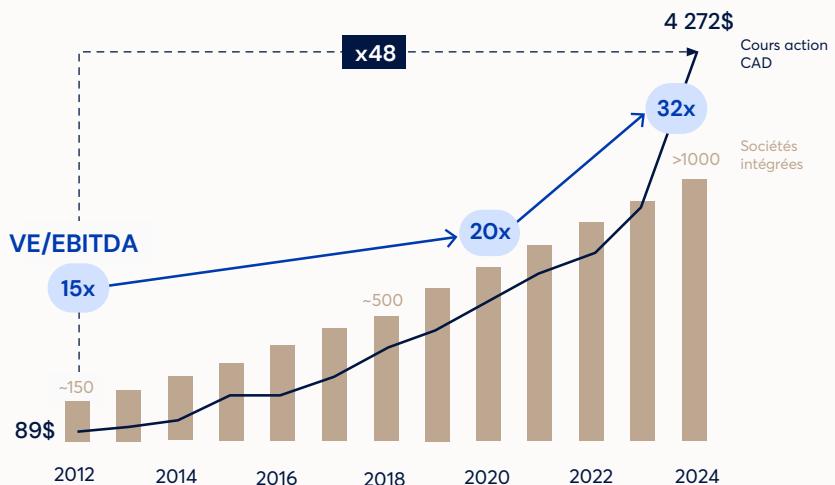
## Éditeur international de logiciels verticaux

>1 000 acquisitions

7,6 Mds € de CA

2,0 Mds € d'EBITDA

64 Mds € de VE



### Une approche différente du build-up

Le build-up et le roll-up constituent deux stratégies ambitieuses de croissance externe avec néanmoins deux approches différentes. Dans le premier cas, un investisseur va acquérir une première entreprise de taille significative, en général à un multiple de marché et dans un processus compétitif, qu'il va ensuite chercher à développer en procédant à l'intégration d'entreprises de plus petite taille. Ces acquisitions permettent d'accélérer la croissance organique du groupe et peuvent être réalisées à des niveaux inférieurs de valorisation, permettant d'améliorer la création de valeur globale.

Le roll-up consiste à créer ex nihilo une plateforme en partenariat avec une équipe de management dédiée. Cette dernière a la tâche d'acquérir des entreprises micro-cap opérant dans une même industrie et de déployer pour chaque société intégrée le plan d'accélération de croissance organique : renforcement de l'organisation, coordination des fonctions finances et autres fonctions clés, optimisation de la stratégie commerciale, activation de leviers d'efficacité opérationnelle, synergies entre les filiales, accès à de nouveaux marchés, ... visant ainsi à bâtir des groupes solides et bénéficiant de leviers de croissance identifiés et actionnables.

*Le roll-up consiste à créer ex nihilo une plateforme en partenariat avec une équipe de management dédiée.*

### Une approche d'investissement méthodique, dédiée aux micro-cap

Nous développons des plateformes de roll-up dans des secteurs d'activité fragmentés qui affichent des perspectives solides de croissance et démontrent une forte résilience. Avec des EBITDA compris entre 1 et 5 millions d'euros, les sociétés cibles sont individuellement d'excellentes candidates pour des opérations de LBO. Ce segment de marché "micro-cap", peu adressé par les fonds d'investissement compte tenu de la taille des cibles, est un marché très inefficient dans lequel les entreprises concernées peinent souvent à se structurer sur la base des meilleurs standards de l'industrie et à financer leur croissance, ou à organiser leur transmission. De quoi alimenter un pipeline d'opportunités extrêmement fourni : pour chaque plateforme de roll-up, les équipes de management identifient et analysent plusieurs centaines à plusieurs milliers de sociétés candidates à l'intégration.

La sélection des PME éligibles est faite à l'aide d'une matrice d'évaluation précise, adaptée à chaque plateforme. Celle-ci comprend de nombreux critères tels que la différenciation des produits et services, le positionnement de l'entreprise dans son marché, les leviers d'amélioration opérationnelle, le potentiel de synergies commerciales avec les filiales de la plateforme, et, paramètre décisif, la capacité du management à mener la phase de croissance avec succès.

## Combinaison d'une performance élevée et d'un risque maîtrisé

La stratégie du roll-up permet d'accélérer la création de valeur et de maîtriser les risques associés. Une PME, lorsqu'elle évolue seule, se heurte régulièrement à des limites de ressources financières et humaines, freinant ainsi son développement. En rejoignant un groupe structuré et en expansion, elle bénéficie de synergies opérationnelles et d'optimisation de ses fonctions support, améliorant ainsi l'efficacité globale de l'ensemble, renforçant la croissance des revenus et de la rentabilité, et, par conséquent, la valorisation de l'entreprise. L'intégration progressive de nombreuses filiales permet d'initier un cercle vertueux d'accélération de croissance de l'ensemble et de dilution du risque à travers la multiplication des clients et des expertises. Ce profil de croissance et de risque permet de faire bénéficier nos plateformes d'un accès au financement et d'investir toujours plus dans leur croissance, tout en capitalisant sur l'effet de levier.

Leviers de création de valeur d'une plateforme de roll-up (données illustratives)

	Année 0	Année 5
Valeur standalone de l'entreprise		Valeur au sein d'une plateforme de 20+ entreprises
EBITDA	1m€	1,5m€ (TCAC de 8%)
VE/EBITDA	5x	10x
DETTE	3m€	-
FONDS PROPRES	2m€	15m€
TRI %		50%
MOM X		7x

### Effet de levier

#### Une plateforme

- en croissance, résiliente, rentable et génératrice de trésorerie...
- ...est un excellent candidat au financement bancaire ou unitranche

#### Équilibre fonds propres / dette :

- Réduit le coût du capital
- Augmente les ressources disponibles pour le M&A et le développement

### Expansion de multiple

#### Multiples d'entrée :

- Options de liquidité limitées pour les vendeurs
- Faible compétition à l'achat
- Risque associé
- Peu d'intermédiation

#### Multiple de plateformes / sortie :

- Meilleur profil de croissance et de risque
- Multiples options de sortie
- Environnement compétitif lié à la taille

### Développement organique

- Sélection de marchés en croissance
- Stratégie commerciale (contrats, pricing)
- Recrutements clés
- Implémentation d'outils et de KPIs
- Coordination des fonctions supports dont la finance
- Synergies entre les filiales

## Six plateformes de roll-up déjà déployées par Alpera Partners

Avec déjà 120m€ déployés et plus de 75 acquisitions réalisées, Alpera Partners accompagne plusieurs plateformes de roll-up dans la santé (Novavet, Enosium Life Science), l'hôtellerie (Otelium, voir p. 11), l'industrie nucléaire (Alfeor, voir p. 7), les logiciels métiers (Comet Software, voir p. 8) et l'expertise comptable (Archipel, voir p. 11). D'autres thèses sont à l'étude dans des secteurs porteurs, en France et dans plusieurs pays d'Europe de l'Ouest.

Nos plateformes de roll-up (données internes, octobre 2025)

PLATEFORME	DESCRIPTION	DATE DE DÉBUT	# ACQUIS	# ETPs
<b>Novavet</b> LES CLINIQUES QUI VOUS RESSEMBLENT	Réseau de cliniques vétérinaires	2022	>50	270
<b>Otelium</b>	Groupe d'hôtels économiques	2023	5	65
<b>Alfeor</b>	Equipementier de la filière nucléaire	2023	4	220
<b>Enosium</b> life science	Services scientifiques aux pharma, biotech et medtech	2024	4	70
<b>comet software</b>	Editeur de logiciels métiers de niche	2024	9	250
<b>Archipel</b>	Groupe de cabinets d'expertise comptable	2025	5	200

## Des entrepreneurs qui s'associent avec des entrepreneurs

L'entrepreneuriat est dans l'ADN d'Alpera Partners, fondé et géré par des entrepreneurs qui investissent en fonds propres aux côtés des dirigeants de nos plateformes, dans une logique de partenariat. Les équipes d'Alpera sont investies au quotidien aux côtés des équipes de management dans la gestion et le pilotage de chaque plateforme, agissant comme un véritable accélérateur. Cet accompagnement très concret porte sur les stratégies d'acquisition et d'intégration, la structuration juridique, les recrutements de postes clés, la communication et le marketing, le partage d'outils et de pratiques, la mise à œuvre de synergies, etc. Enfin, l'hébergement des équipes de management des plateformes dans les locaux d'Alpera assure une communication fluide et une agilité unique.

Nos plateformes duplient une approche entrepreneuriale avec les dirigeants et actionnaires des sociétés intégrées. Ces derniers perçoivent ainsi la proposition de valeur différenciée offerte par nos plateformes :

### Association au capital :

La qualité de l'équipe et la confiance accordée font partie des raisons qui conduisent à vouloir intégrer une entreprise. C'est pourquoi nous proposons systématiquement aux dirigeants-actionnaires de réinvestir une partie de leurs gains de cession dans la plateforme. Nous y voyons un moyen efficace d'aligner les intérêts et de rassurer les équipes en place et les partenaires commerciaux existants.

### Processus transactionnels transparents :

Nous nous engageons sur une valorisation et des conditions. Ces éléments ne varient pas jusqu'au closing.

### Préservation de l'ADN et de l'organisation :

Parce que le succès des entreprises que nous intégrons est, avant tout, le fruit du travail de ses dirigeants et de leurs équipes, nous n'entendons pas bouleverser cet héritage. C'est pourquoi les filiales de nos plateformes conservent leur identité, leur culture et leur organisation, leurs dirigeants gardant la maîtrise des opérations.

### Soutien concret de la plateforme :

La coordination de fonctions clés (finance, ressources humaines, etc.) et la mise à disposition d'expertises spécifiques (excellence opérationnelle, développement commercial, etc.) contribuent à accélérer les sociétés intégrées. Les synergies commerciales et opérationnelles sont favorisées par des échanges réguliers entre les managers des sociétés.

### Détention perpétuelle :

Chaque plateforme conserve les entreprises intégrées sans limite de temps, permettant de structurer un groupe pérenne, leader de son secteur.

## Zoom sur...

**ALFEOR**

NOUVEL ÉQUIPEMENTIER  
DE RÉFÉRENCE DE LA FILIÈRE  
NUCLÉAIRE FRANÇAISE



ERIC DRUENNE

La filière nucléaire française, troisième filière industrielle du pays, compte quelque 3 000 entreprises, dont environ 85 % de PME. Face à la fragmentation de ce marché en forte croissance (14 milliards d'euros de chiffre d'affaires attendus pour l'ensemble des sous-traitants à horizon 2028 rien qu'en France, contre 12 milliards d'euros en 2025), l'idée de bâtir un acteur capable de consolider cet écosystème a émergé en collaboration avec l'ancien ministre du redressement productif, Arnaud Montebourg.

Convaincu par la capacité de construire un nouveau leader du marché, cette thèse d'investissement a rapidement été validée par les équipes d'Alpera Partners dans le courant du second semestre 2023. « Dans une logique de partenariat étroit avec leurs dirigeants, Alfeor entend non seulement accélérer le développement des entreprises rachetées, en leur ouvrant

### Chiffres clés 2025

AU 31/10/2025

SECTEUR	: NUCLÉAIRE
CRÉATION	: SEPTEMBRE 2023
CHIFFRE D'AFFAIRES	: 40 M€
COLLABORATEURS	: 220
5 SOCIÉTÉS INTÉGRÉES	

l'accès à de nouveaux marchés dans les domaines tant civil que défense, mais aussi les faire gagner en efficacité opérationnelle », souligne Eric Druenne, co-fondateur et CEO d'Alfeor.

18 mois après sa création, Alfeor a bouclé ses cinq premières acquisitions d'entreprises stratégiques de la filière avec les reprises de TSM (Traitements de Surface et Mécanique), des Ateliers de la Meuse (ALM), de Delta Metal, du laboratoire Effitech et de Delta Fluid. Des opérations qui ont porté son nombre de salariés à près de 220, et son chiffre d'affaires à 40 millions d'euros.

[www.alfeor.fr](http://www.alfeor.fr)

**Axel Jonsson**, CEO de Comet Software  
et **Basile Paul-Petit**, Partner d'Alpera Partners



AXEL JONSSON



BASILE PAUL-PETIT

“*Préserver l'ADN entrepreneurial des sociétés acquises*”

## Présentez-nous Comet Software en quelques mots.

**AXEL JONSSON :** Co-fondé en mars 2024 avec Alpera Partners, Comet Software est un groupe français de logiciels métiers. Présente dans les secteurs de la santé, des services financiers, de la construction et de la grande distribution, la société compte aujourd'hui plus de 250 collaborateurs et 6000 clients en France, en Suisse, en Belgique et au Luxembourg. Sa stratégie de développement repose sur un mélange de forte croissance organique et d'acquisitions d'éditeurs de logiciels métiers.

## Pourquoi avoir choisi de vous associer à Alpera Partners ?

**AXEL JONSSON :** Parmi les nombreux fonds rencontrés, Alpera Partners se démarquait à plusieurs titres. Au-delà des aspects purement financiers, son équipe disposait déjà d'une expertise reconnue et d'un solide track record dans le domaine des logiciels, si bien que nous étions rapidement en phase en ce qui concerne la pertinence de la thèse de consolidation et le potentiel de création de valeur. Ensuite, Alpera Partners est bien plus qu'un actionnaire : ce projet, nous l'avons construit ensemble. Nos intérêts sont alignés à 100% au quotidien : partager les mêmes bureaux avec les équipes d'Alpera et les autres plateformes de roll-up permet des échanges plus fluides et une émulation collective, l'équipe d'investissement est ultra-disponible, et les fonctions support d'Alpera (finance, RH, juridique, marketing, etc.) nous apportent régulièrement une aide précieuse dans notre développement. Chez Alpera, l'intendance suit vraiment. Enfin, n'ayant pas d'horizon de sortie, Alpera Partners peut se concentrer sur le potentiel à long terme de Comet Software. Cette caractéristique le différencie des autres fonds.

*La stratégie de développement de Comet Software repose sur un mélange de forte croissance organique et d'acquisitions d'éditeurs de logiciels métiers.*

**AXEL JONSSON**

Côté Alpera Partners, qu'est-ce qui vous a séduit dans cette thèse et pourquoi avez-vous décidé de vous associer avec Axel ?

**BASILE PAUL-PETIT :** Il s'agit d'un secteur d'activité très attractif. Le marché de l'édition de logiciels métiers a démontré au fil des années et des crises récentes sa résilience, qu'il s'inscrit dans une dynamique de croissance rentable appelée à perdurer, et que de nombreux acteurs dégagent des niveaux de profitabilité attrayants. Comme l'a souligné Axel, c'est une industrie que nous connaissons bien et que nous apprécions. Ce marché répond parfaitement à nos critères d'investissement : croissance, fragmentation, position des cibles sur leur marché. Mais avant tout, la décision de soutenir Comet Software est le fruit de la rencontre avec ses dirigeants et dont l'ADN est très proche de celui d'Alpera : fibre entrepreneuriale, méthode, vitesse et qualité d'exécution, ambition. Ce faisant, nous avons toute confiance dans leur capacité à faire de Comet Software un leader dans son marché. Ils l'ont d'ailleurs démontré ces derniers mois.

## Chiffres clés 2025

AU 31/10/2025

SECTEUR	: ÉDITION DE LOGICIELS
CRÉATION	: MARS 2024
CHIFFRE D'AFFAIRES	: 30 M€
COLLABORATEURS	: 250
PLUS DE 6 000 CLIENTS	
PRÉSENCE DANS 9 PAYS	

*Fort de sa levée de fonds de 60 millions d'euros bouclée en avril 2024 auprès d'Alpera Partners, Comet Software a procédé à neuf acquisitions en 18 mois.*

**BASILE PAUL-PETIT**

*Alpera Partners est bien plus qu'un actionnaire : ce projet, nous l'avons construit ensemble.*

**AXEL JONSSON**

**Quels intérêts ont des éditeurs à rejoindre Comet Software ?**

**AXEL JONSSON :** Nous cherchons à bâtir un groupe de référence en étroite collaboration avec les dirigeants qui nous rejoignent. Ainsi, chacun d'entre eux a l'opportunité de devenir actionnaire de Comet Software. En outre, notre modèle est très décentralisé : chaque société acquise conserve son identité, son organisation et sa culture, et nous les accompagnons sur leurs croissances à long terme à travers nos ressources centrales et l'échange de bonnes pratiques entre les sociétés du groupe.

**Quelles sont les ambitions de Comet Software ?**

**BASILE PAUL-PETIT :** Comet Software a procédé à neuf acquisitions dans les dix-huit mois qui ont suivi la levée de capital et est actuellement en exclusivité avec plusieurs autres éditeurs de logiciels métiers. L'ambition est de continuer à mener plus de cinq acquisitions chaque année. La combinaison de la croissance organique des cibles et d'une stratégie ambitieuse de croissance externe doit nous permettre d'atteindre notre objectif de 100 millions d'euros de chiffre d'affaires à horizon 2027.

[www.cometsoftware.fr](http://www.cometsoftware.fr)

*Nous partageons avec Axel un ADN commun en termes de fibre entrepreneuriale, de méthode et d'ambitions.*

**BASILE PAUL-PETIT**

# Zoom sur...



## LA NOUVELLE VAGUE DE L'EXPERTISE COMPTABLE



MATTHIEU LUNEAU ET MAXIME RIDEL

Fondé en avril 2025 par Matthieu Luneau et Maxime Ridel, le Groupe Archipel fédère des cabinets d'expertise comptable indépendants.

Le marché français de la comptabilité (24 Md€ pour 20 000 cabinets) reste très fragmenté et confronté à quatre défis majeurs : digitalisation, recrutement, transmission — un expert-comptable sur deux a plus de 50 ans — et besoin de consolidation pour gagner en compétitivité.

Archipel est né d'une conviction forte : permettre aux cabinets indépendants de rester maîtres de leur destin tout en profitant de la puissance d'un groupe.

Le modèle repose sur des prises de participation majoritaires, tout en laissant les dirigeants historiques aux commandes. Les cabinets conservent leur identité et leurs équipes, tout en accédant à des ressources mutualisées pour accélérer leur développement :

- Transformation numérique et IA : adoption des meilleurs outils pour automatiser les tâches et renforcer la valeur ajoutée du conseil,
- Recrutement et fidélisation des talents : mutualisation des outils RH et création de parcours de carrière attractifs,
- Développement de nouvelles expertises : conseil financier, transaction services, gestion patrimoniale,

## Chiffres clés 2025

AU 31/10/2025

### SECTEUR

: EXPERTISE COMPTABLE

### CRÉATION

: AVRIL 2025

### CHIFFRE D'AFFAIRES

: 20 M€

### COLLABORATEURS

: 200

### 5 CABINETS INTÉGRÉS

- Formation continue : accompagnement des collaborateurs face aux mutations du métier,
- Accompagnement clients renforcé : synergies et bonnes pratiques pour mieux servir les dirigeants de PME.

« Nous construisons un réseau de cabinets ambitieux, où les experts-comptables ne subissent pas les mutations du marché, ils en deviennent les acteurs », souligne Matthieu Luneau, co-CEO. « Ces transformations représentent une opportunité unique de réinventer la profession. Notre ambition est d'aider les dirigeants à anticiper et tirer parti de ces évolutions pour assurer une croissance pérenne », ajoute Maxime Ridel, co-CEO.

Archipel projette d'atteindre 35 M€ de chiffre d'affaires fin 2025 et 170 M€ à horizon 2029, grâce à une stratégie combinée de croissance organique et à l'acquisition d'environ cinq cabinets par an.

[www.groupearchipel.com](http://www.groupearchipel.com)



## LE GROUPE HÔTELIER NOUVELLE GÉNÉRATION

# Chiffres clés 2025

AU 31/10/2025

### SECTEUR

: HÔTELLERIE

### CRÉATION

: FÉVRIER 2023

### 5 HÔTELS INTÉGRÉS

Double thèse reposant sur la constitution d'un portefeuille d'hôtels économiques d'une part, et sur le développement d'une marque regroupant des lieux d'exception d'autre part.



MATTHIEU CHAVANEL

En association avec Alpera Partners, Matthieu Chavanel donne naissance en 2023 à Otelium, un groupe hôtelier à l'approche singulière. Ce dernier repose sur une double thèse. La première s'appuie sur la constitution d'un portefeuille d'hôtels dits économiques. « Nous ciblons les murs et le fonds de commerce d'hôtels deux ou trois étoiles, qui nécessitent d'importants travaux de rénovation.

L'objectif consiste d'une part à les restaurer en profondeur et à enrichir l'offre de services pour en maximiser la valeur, d'autre part à dégager des synergies en intégrant cet actif au sein d'un groupe », décrit Matthieu Chavanel, son CEO.

La seconde thèse tient au repositionnement complet d'établissements situés sur des emplacements uniques et irrépliables, au travers de concepts innovants. « Nous sommes sur un positionnement « sport-chic » sur le littoral et avons l'ambition d'ériger une marque rassemblant une collection de lieux d'exception à forte valeur foncière. » Sur le marché très fragmenté de l'hôtellerie, Otelium se distingue également par son approche novatrice car totalement intégrée, puisque le groupe opère à la fois en tant que sourcier, concepteur, investisseur et exploitant, ce qui lui permet de maximiser la création de valeur.

À fin octobre 2025, Otelium possède cinq hôtels économiques, à Caen et à Tours, et un hôtel quatre étoiles, à Merville (Calvados).



## Construisons ensemble les leaders de demain

Vous avez un projet d'entrepreneuriat par acquisitions en France ou en Europe, et la stratégie de roll-up vous intéresse ?

Vous êtes expérimenté dans la conduite d'acquisitions de PME, avec une expérience structurante en conseil, M&A, *private equity, corporate development, transaction services*, etc. ?

Chaque année, Alpera Partners investit entre 80 et 100 millions d'euros dans ses plateformes de roll-up et leur fournit un accompagnement constant, leur permettant de réaliser plusieurs dizaines d'acquisitions par an. Parallèlement au développement d'Enosium Life Science, de Comet Software, d'Alfeor, du Groupe Archipel et d'Otelium, nous lancerons de nouvelles plateformes dans nos secteurs cibles dans les mois qui viennent, en France et en Europe, toujours en nous associant avec les meilleurs entrepreneurs.

### **Contactez-nous pour nous présenter votre projet !**

Nous pouvons vous aider à développer votre thèse, et vous mettre en relation avec des co-fondateurs potentiels.



# À propos d'Alpera Partners

Alpera Partners est un investisseur spécialisé dans la construction et le financement de plateformes de consolidation sectorielle (buy&build et roll-up) sur des marchés essentiels et fragmentés en Europe de l'Ouest.

Depuis 2022, Alpera Partners a bâti six plateformes de consolidation dans le nucléaire, les logiciels métiers, l'expertise comptable, la santé humaine et la santé animale et l'hôtellerie, réalisé plus de 75 acquisitions et déployé plus de 120 M€.

L'équipe applique une méthodologie éprouvée aux Etats-Unis et dans les pays nordiques combinant croissance organique et M&A systématique.

Pour en savoir plus

[www.alperapartners.com/fr/contact](http://www.alperapartners.com/fr/contact)

## Contacts



**BASILE PAUL-PETIT**

Managing Partner



**MAXIME DE VARINE-BOHAN**

Partner



**ALEXIS DELANNOY**

Partner

