



&



I-Deal Development conseille ACI Groupe dans l'acquisition de la société International Transactions Industrielles

International Transactions Industrielles (ITI) est une structure familiale créée en 1989 par Christophe Rosenstiel, dans le bassin Stéphanois. ITI est une structure regroupant un panel important de compétences, rationalisant ainsi la gestion fournisseur des donneurs d'ordres, afin de devenir leur seul interlocuteur. Le groupe industriel ITI est également structuré de façon à apporter des réponses adaptées à chaque donneur d'ordres, cela grâce à une multitude d'offres maîtrisées. ITI fonctionne comme un bureau commercial alliant un service logistique.

Fondé en 2019 par Philippe Rivière et Patrice Rives, ACI Groupe a pour vocation de consolider des PME industrielles afin de constituer un acteur de premier rang de la sous-traitance industrielle, en capitalisant sur l'expérience et l'expertise de ses deux fondateurs.

Le Groupe ACI totalise un chiffre d'affaires de 93 millions d'euros réparti sur 5 territoires (Stéphanois, Vallée, Bourgogne Franche Comté, IDF-Grand Est, Offset) et au travers de 3 marchés souverains à proximité des principaux bassins technologiques. ACI Groupe, avec ses 720 collaborateurs, accompagne 3 000 clients répartis dans le monde entier.

Ce rapprochement avec ITI constitue un accélérateur de développement pour ACI Groupe, tant par sa complémentarité géographique que par sa complémentarité commerciale. Il permettra à ACI Groupe de renforcer les équipes commerciales, d'étendre sa clientèle, et ainsi bénéficier de fortes synergies opérationnelles.

L'équipe d'I-Deal Development est intervenue à toutes les étapes du processus d'acquisition de la société ITI pour son client, ACI Groupe.

A propos d'I-Deal Development :

Fondé par Frédéric Bonan en 2005 : 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/ETI à des étapes clés de leur développement. Le cabinet intervient dans des structures actionnariales complexes (fonds d'investissement, contextes familiaux...) autour de deux lignes métier : le conseil en stratégie opérationnelle, en intervenant sur le quotidien des sociétés dans leurs problématiques ; et dans tous types d'opérations de haut de bilan (cession, acquisition, augmentation de Capital, ...) permettant à l'entreprise de franchir des étapes clés de croissance.



Marie Develay

Chargée d'affaires
Senior



Victorien Nicolas

Chargé d'Affaires