



## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

### **Ama Partners conseille Luc Dargent dans le MBO de Geserco**

---

16 juillet 2026 – **Référence française de la maintenance prédictive, Geserco ouvre un nouveau chapitre de son développement avec la réalisation d'un Management Buy-Out (MBO). Ama Partners a accompagné son dirigeant, Luc Dargent, dans la transmission de l'entreprise à Antoine de Montarnal, Directeur Technique et Opérationnel, associé à Grégoire Pernot du Breuil.**

#### **Une expertise reconnue au service des secteurs les plus exigeants**

Depuis plus de cinquante ans, Geserco conçoit et assemble des kits portables d'analyse des huiles permettant de contrôler l'état des lubrifiants directement sur le terrain. Véritables outils de maintenance prédictive, ces solutions permettent d'anticiper les défaillances mécaniques, de prolonger la durée de vie des équipements et de réduire les coûts d'exploitation.

Grâce à cette expertise, Geserco s'est imposée comme un acteur de référence auprès d'industriels évoluant dans des environnements critiques, notamment dans les secteurs de la défense et du maritime, qui représentent aujourd'hui plus des deux tiers de son activité. Présente en France et à Singapour, l'entreprise réalise plus de 75% de son chiffre d'affaires à l'international.

Cette capacité d'innovation s'illustre également à travers son partenariat avec TotalEnergies, avec lequel Geserco a développé une gamme de solutions spécifiques destinée aux applications maritimes.

#### **Une transmission pensée pour inscrire l'entreprise dans la durée**

À la tête de Geserco depuis sa reprise en 2010, Luc Dargent a conduit l'entreprise sur une trajectoire de croissance continue, marquée par le développement de nouvelles solutions, des investissements soutenus en R&D et l'installation dans un nouveau site conçu pour accompagner son expansion.

Souhaitant préparer sa succession dans les meilleures conditions, il a engagé une réflexion autour de la transmission avec une ambition claire : trouver un repreneur capable de préserver l'ADN de Geserco, d'accompagner ses équipes et de poursuivre son développement. C'est dans cette perspective qu'il a confié à Ama Partners la conduite d'un processus de cession structuré.

L'opération a suscité un fort intérêt de la part de plusieurs industriels et entrepreneurs, témoignant de l'attractivité de Geserco et de la qualité de son positionnement sur un marché de niche à forte valeur ajoutée.

Parmi les différentes offres reçues, celle portée par Antoine de Montarnal et Grégoire Pernot du Breuil s'est progressivement imposée. Après dix années au sein du groupe Safran, Antoine de Montarnal avait rejoint Geserco en 2024 en qualité de Directeur Technique et Opérationnel. Sa connaissance de l'entreprise, de ses équipes et de ses perspectives de développement l'a conduit à s'associer à Grégoire Pernot du Breuil pour construire un projet de reprise ambitieux.

À l'issue d'un processus de cession particulièrement concurrentiel, Luc Dargent a retenu le projet porté par Antoine de Montarnal et Grégoire Pernot du Breuil. Convaincu qu'ils étaient les mieux préparés à assurer la pérennité de Geserco, il a privilégié une équipe réunissant une solide compréhension des métiers de l'entreprise, une vision claire de son développement et la volonté de s'inscrire dans la durée. Un choix guidé par la recherche de la meilleure solution pour assurer la continuité de l'entreprise et ouvrir un nouveau chapitre de son histoire.

**Luc Dargent, Président de Geserco :** *« Transmettre Geserco est une décision importante. Au-delà de l'entreprise, c'est une histoire de plus de cinquante ans, un savoir-faire reconnu et des équipes engagées qu'il faut préparer pour l'avenir.*

*J'ai retrouvé chez Antoine de Montarnal et Grégoire Pernot du Breuil ce qui a toujours animé Geserco : la curiosité technique, l'exigence vis-à-vis de nos clients et la volonté d'innover en permanence. Ils ne voient pas Geserco comme une entreprise arrivée à maturité, mais comme une entreprise qui dispose encore d'un formidable potentiel de développement.*

*L'analyse d'huile de terrain n'a pas encore révélé tout son potentiel. À mesure que la maintenance prédictive devient un enjeu stratégique pour les industriels, les attentes évoluent, les technologies progressent et de nouvelles opportunités apparaissent. Je suis convaincu qu'Antoine et Grégoire sauront positionner Geserco à l'avant-garde de cette transformation, accélérer son développement et faire de l'entreprise un acteur de référence à l'échelle internationale.*

*Je tiens également à remercier les équipes d'Ama Partners. Leur accompagnement a dépassé le cadre d'une simple opération de cession. Elles ont su comprendre les enjeux humains, industriels et stratégiques de cette transmission, conduire un processus exigeant avec beaucoup de rigueur et m'aider à faire le choix qui me semblait le plus juste pour assurer l'avenir de Geserco. »*

#### **Intervenants de l'opération :**

Acquéreur : Antoine de Montarnal, Grégoire Pernot du Breuil

Cédant : Luc Dargent

Conseil M&A cédant : Ama Partners (Brice Thébaud, Quentin Mirebeau)

Conseil juridique cédant : Lexymore (Ronan Le Moigne, Alexis Couderc, Margaux Guerin, Charlotte Besnard)

Conseil juridique acquéreur : Wire Avocats (Guillaume Masson, Guillaume David)

Auditeur acquéreur : Fidaquitaine (Martin Schnapper, Ilhame Luka, Amélie Dulhoste, Nathalie Charpentier)

#### **A propos de GESERCO**

Fondée en 1973, Geserco est spécialisée dans la conception et l'assemblage de kits portables d'analyse des huiles pour la maintenance prédictive. Ses solutions permettent de réaliser des diagnostics directement sur le terrain afin d'anticiper les défaillances des équipements. Basée en France et présente à Singapour, l'entreprise réalise plus de 75 % de son chiffre d'affaires à l'international, principalement auprès des secteurs de la défense et du maritime.

En savoir plus : [www.geserco.fr](http://www.geserco.fr)

#### **A propos d'Ama Partners**

Ama Partners est une banque d'affaires indépendante spécialisée dans les opérations de haut de bilan pour les PME et ETI. Fondée en 2010, elle conseille dirigeants et actionnaires dans leurs opérations de cession, d'acquisition, de levée de fonds et de réorganisation du capital, en France et à l'international, avec une forte activité en transactions transfrontalières. S'appuyant sur une équipe expérimentée et engagée, Ama Partners privilégie un accompagnement de proximité et une implication senior à chaque étape des opérations.

En savoir plus : [www.ama-partners.com](http://www.ama-partners.com)

#### **Pour plus d'information, veuillez contacter :**

Brice Thébaud, Associé-Fondateur | T : +33(0)6 63 44 06 76 | M : [bthebaud@ama-partners.com](mailto:bthebaud@ama-partners.com)

Quentin Mirebeau, Directeur | T : +33(0)6 33 33 88 61 | M : [qmirebeau@ama-partners.com](mailto:qmirebeau@ama-partners.com)