

# Le Japon investit en France



### 3 Edito

### 4 Marché

- NTT Communications renforce son empreinte en France

### 5 « Milestones » de MBA CAPITAL

- Reprise de ROLPIN et ROLKEM par NANKAI PLYWOOD

### 6 Vie du réseau

- Ils nous rejoignent...  
- Convention M&A WORLDWIDE à Bordeaux

### 7 Quelques opérations récentes conseillées par MBA CAPITAL



## EN BREF

### 2013, encore une belle année pour MBA CAPITAL

Dans un contexte économique et financier difficile, **MBA CAPITAL** a bouclé 32 opérations en 2013, soit le même nombre qu'en 2012, consolidant ainsi sa place de leader pour les opérations small caps en France. Avec un même nombre d'opérations conseillées, la répartition par type d'opérations est également sensiblement identique à l'année précédente, avec une moitié de cessions, un gros tiers d'acquisitions et le solde en levées de fonds et opérations diverses.

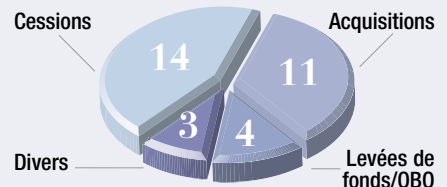
Nos clients évoluent pour moitié dans les secteurs des services et notamment les technologies de l'information (logiciels spé-

cialisés, datamining), le tourisme, la logistique et d'autres activités B2C. L'industrie représente un tiers de nos opérations, sans prédominance sectorielle (IAA, textile, machines, plasturgie, matériaux...), le BTP (gros œuvre et second œuvre) 7% et le négoce (céréales, fournitures pour fleuristes, menuiseries) 11%.

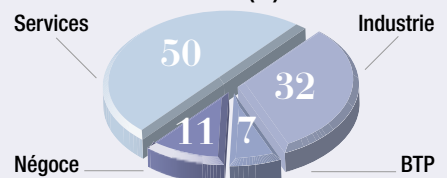
Lorsque nous avons conseillé le cédant, nous avons trouvé en grande majorité une contrepartie industrielle. Quelques reprises ont été réalisées par des managers, accompagnés de financiers.

**Pierre ROUX**  
MBA CAPITAL - Marseille

#### TYPES D'OPÉRATIONS (nombre)



#### SECTEURS DES CLIENTS (%)





## Edito

**Vincent JUGUET**  
Président de MBA CAPITAL

# Prêt à l'action

Avec 32 opérations réalisées l'an dernier, **MBA CAPITAL** a finalement réalisé une très convenable année 2013, considérée comme difficile pour la profession de conseil en Fusion Acquisition. Une fois de plus, **MBA CAPITAL** se place dans les tout premiers acteurs de la transmission d'entreprises sur le marché des smid caps.

Les premiers mois de l'année 2014 sont réellement plus encourageants :

- accélération des opérations nationales et internationales de grande dimension, qui entraînent toujours dans leur sillage les opérations de moyennes tailles,
- appétit retrouvé des acquéreurs pour la croissance externe, même s'ils restent sélectifs,
- financements plus accessibles, avec des banquiers « prêts à prêter » et des fonds d'investissement en recherche de deal flows,
- conditions de taux toujours très favorables.

C'est pour cela que **MBA CAPITAL** est plus que jamais prêt à l'action. Après le renouvellement de l'équipe à Lyon avec l'arrivée de Geneviève MONTANT, le renfort de l'équipe de Lille avec Guillaume VIGNON, et de celle de Bordeaux avec la création du pôle « Optimisation-Redressement », animé par Philippe DESPREAUX, c'est encore plus de séniorité, d'expérience acquise, que **MBA CAPITAL** peut proposer à ses clients et prescripteurs.

Cette séniorité, ou plutôt ce savoir faire, s'illustre parfaitement dans ces quelques pages, qui témoignent de cette capacité à réaliser des opérations, dans des contextes parfois complexes. De plus la dimension internationale s'imposant de plus en plus régulièrement dans ces opérations, **M&A WORLDWIDE**, dont **MBA CAPITAL** est membre fondateur, sait répondre présent comme l'a démontré la reprise du groupe **ROLPIN** par le Japonais **NANKAI PLYWOOD**, orchestrée par l'équipe bordelaise de **MBA CAPITAL**.

Nous sommes d'ailleurs très heureux d'accueillir à Bordeaux l'ensemble de nos partenaires de **M&A WORLDWIDE** (40 cabinets, 35 pays) lors du prochain séminaire mondial, les 22 et 23 mai prochains. C'est une bonne occasion d'échanger sur les opportunités cross border, que nous ne manquerons pas d'évoquer avec nos clients et prospects acquéreurs, cédants ou investisseurs.

L'autre tendance, que nous observons sur le marché des smid caps, est l'essor des dossiers tout ou partie « numériques ». De nouveaux business models et de nouveaux acteurs apparaissent, et tous les secteurs de l'industrie, de la distribution et des services sont concernés. Dans un nombre croissant d'opérations, la dimension « IT » est cruciale. L'intégration de **FININNOV** animée par Bernard LECHAT, au sein de **MBA CAPITAL** donne encore plus de pertinence et de profondeur à nos missions.

Oui l'équipe de **MBA CAPITAL** est plus que jamais prête à accompagner ses clients dans leurs nouveaux défis de développement, compétitivité et pérennité de leurs activités.

# NTT Communications renforce son empreinte en France



Nous avons rencontré Loïc BERTIN, Directeur du Marketing et de la stratégie de NTT Communications pour la France, qui répond aux questions de MBA CAPITAL.



Loïc BERTIN, Directeur du marketing et de la stratégie de NTT Communications pour la France

## NTT Communications a procédé récemment à plusieurs acquisitions, pourquoi ?

**NTT Communications** (NTTC), l'opérateur de réseaux et de clouds du groupe **NTT** – 1<sup>er</sup> groupe d'informatique et de télécommunications dans le monde –, accentue ses investissements dans de nombreuses zones géographiques comme la presse a pu le montrer récemment avec un milliard d'euros d'acquisitions en 6 mois. Ainsi, **NTTC** a investi pour 350 M\$ pour acquérir **Arkadin**, cette PME française spécialisée

dans les services de collaboration, et aux USA **Virtela**, spécialiste du réseau d'entreprises, pour 500 M\$ et **Raging Wire**, opérateur de data center, pour 350 M€. L'année précédente, **NTTC** s'était renforcé de 7 data centers en Inde avec **Netmagic** et avait acquis **Gyron** au Royaume-Uni pour implanter ses premiers data centers 100 % en Europe.

Pourquoi tous ces investissements ? Commençons par rappeler la vocation de **NTTC**. Elle est de devenir l'opérateur au service de la donnée (la fameuse DATA), qui, après la nourriture, l'eau et l'air, est essentielle à l'homme moderne, l'homme connecté, digital. Ces données numériques – dont le nombre explose par l'accroissement de machines interconnectées, de téléphones multi-média – doivent être transportées par des réseaux internet ou privés, stockées et délivrées à partir de data center et de clouds en toute sécurité.

## Partout dans le monde ?

Si **NTTC** avait jusqu'en 2010 vocation d'accompagner les entreprises japonaises, le groupe **NTT** a élargi son ambition initiale en servant les entreprises du monde entier et en faisant bénéficier aux européens et aux américains de sa forte présence sur le continent asiatique.

Comme les entreprises qui réussissent sont celles qui intègrent la mondialisation, qui raisonnent globalement, qui délivrent la même qualité de services partout, en tout lieu, en tenant compte des réglementations nationales, **NTTC** se doit d'accroître sa présence en infrastructure technique dans les grandes économies : il n'est possible, en effet, de bien suivre la croissance d'une ETI ou d'un grand compte qu'en lui proposant un service universel, sans couture à l'échelle de la planète. L'entreprise

doit trouver un support de niveau 1 parlant la langue de chacun des pays, une interface – dite portail – de gestion en ligne de ses solutions pour piloter tous les services mis en œuvre chez l'opérateur et des infrastructures réseaux et data center dans les grandes régions mondiales et dans les grands pays.

## Comment servir les clients ?

- un réseau central international (backbone) comportant des terminaux dans les pays les plus importants ;
- au moins deux data centers à très haute disponibilité de qualité « Tier III + » ou « Tier IV » dans le jargon de ces centres informatiques ;
- des plateformes de cloud bien réparties – dans les data centers – pour offrir de la puissance informatique au plus près des utilisateurs ainsi que des données bien protégées, en respectant les contraintes réglementaires ;
- enfin des hommes, c'est-à-dire des spécialistes capables d'être à l'écoute des clients et de mettre en place des solutions répondant à leurs besoins tout en s'appuyant sur les services de base décrits plus hauts, puis d'exploiter ces solutions.

## Et en France ?

La France – cette grande terre d'investissements – sera sans doute une terre d'élection pour **NTT**. En effet, dans un mouvement symétrique, de grandes entreprises françaises et des ETI renommées rencontrent le succès en Asie (le luxe, l'aviation...) et inversement la France accueille encore et toujours les japonais comme le groupe **KUBOTA** (qui a annoncé en décembre dernier un investissement industriel de 40 M€ près de Dunkerque, NDLR) – et de plus en plus d'entreprises asiatiques surtout chinoises. ■

Propos recueillis par Bernard LECHAT  
FININNOV/MBA CAPITAL - Paris

**A propos de NTT Communications :** NTT Communications fournit des services de conseil, d'architecture, de sécurité et de cloud afin d'optimiser les environnements des Technologies de l'Information et des Communications des entreprises. Ces offres sont soutenues par une infrastructure globale comprenant un réseau global IP internet de 1<sup>re</sup> classe (Tier-1), un réseau VPN Arcstar Universal One™ atteignant plus de 190 pays et plus de 150 data centers sécurisés. Les solutions NTT Communications s'appuient sur les ressources mondiales des sociétés du Groupe NTT comme Dimension Data, NTT DoCoMo et NTT DATA.

# Reprise de ROLPIN et ROLKEM par NANKAI PLYWOOD

La première mission conjointe M&A et O&R (optimisation & redressement) de MBA CAPITAL Bordeaux aboutit à la reprise de ROLPIN et ROLKEM par le groupe japonais NANKAI PLYWOOD.

Vendredi 4 avril 2014, M. le Préfet des Landes orchestre une cérémonie protocolaire réunissant l'ensemble des acteurs qui ont contribué à la reprise à la barre du tribunal de commerce de Mont-de-Marsan des actifs de **ROLPIN** par le groupe **NANKAI PLYWOOD**. Il se dit impressionné par la rapidité avec laquelle l'opération a été menée, qui permet de maintenir 116 emplois sur 145 (en plus des 27 emplois de **ROLKEM**).

Les étapes marquantes de ce dossier sensible sont rappelées :

- Mi-octobre 2013, **MBA CAPITAL** Bordeaux est appelé au secours par la Région Aquitaine, qui craint pour les emplois du groupe **ROLPIN**, dont une partie est en redressement judiciaire depuis juillet 2013.
- Nous mobilisons rapidement le réseau **M&A Worldwide** ; fin octobre, **SCS Consulting**, membre du réseau présent notamment au Japon, revient en indiquant que le groupe **NANKAI PLYWOOD** – spécialiste de la transformation du bois, côté en bourse à Tokyo – est intéressé.
- Le pôle O&R de **MBA CAPITAL** s'associe à la démarche et obtient en plus du mandat de conseil acquéreur, un mandat d'assistance au redressement de l'entreprise.
- Le 20 novembre, à l'issue de 3 jours de découverte des sites du groupe **ROLPIN** – production de contreplaqué **ROLPIN** à Labouheyre (40), de résines phénoliques et papiers imprégnés **ROLKEM** à Mourenx (64) et de plinthes **ROLPAM** (79) –, M. MARUYAMA, président de **NANKAI PLYWOOD**, décide de lancer une due diligence limitée.
- Nous organisons et pilotons la due diligence, dont le rapport est remis le 6 décembre ; en parallèle, nous menons un diagnostic stratégique et financier approfondi, et élaborons le business plan de redressement, en coordination avec le management.
- Des négociations sont menées avec les principaux fournisseurs sur la continuité des conditions d'achat en cas de reprise, et sur des remises portant sur les gages et réserves de propriété.
- En même temps, nous lançons les discussions avec le Ministère du Redressement Productif sur les aides à la reprise, qui s'orientent rapidement vers un schéma de Prime d'Aménagement du Territoire et d'Aide à la Ré-Industrialisation.
- Ces perspectives dégrossies nous permettent de projeter le plan de financement et ainsi de compléter le business plan qui doit être annexé



à l'offre de reprise. Cette dernière est présentée au tribunal de commerce le 20 décembre. Nous y représentons **NANKAI PLYWOOD**.

- La période des Fêtes complique les choses : lorsque la France n'est pas en congés, c'est au tour du Japon...
- Le 6 janvier 2014, M. MARUYAMA confirme son souhait de reprendre **ROLPIN** et **ROLKEM** ; nous élaborons donc un business plan pour **ROLKEM** et coordonnons avec les avocats le projet de reprise des titres de cette dernière société.
- Les négociations avec les principaux fournisseurs du groupe se concluent courant janvier. Le 31, l'offre de reprise des titres de **ROLKEM** est présentée au Tribunal, ainsi que l'offre définitive de reprise des actifs de **ROLPIN**.
- S'ensuit l'ouverture de la procédure de PSE menée par l'administrateur judiciaire ; durant cette étape nous rencontrons les IRP pour répondre à leurs questions de manière informelle, puis l'expert nommé par le comité d'entreprise, et enfin nous représentons l'acquéreur lors du comité d'entreprise du 27 février : le comité approuve la reprise.
- Le 3 mars, le tribunal de commerce homologue la reprise ;

en tant que représentant de **NANKAI PLYWOOD**, nous expliquons notamment les raisons de la reprise, les projets et les enjeux du redressement, sans occulter les difficultés.

- L'administrateur mène ensuite la 2<sup>e</sup> partie du PSE, aboutissant à la reprise de 110 personnes plus 6 postes à pourvoir.
- Le 1<sup>er</sup> avril 2014, l'entrée en jouissance se réalise, avec notamment les inventaires des stocks et encours de production, dont nous coordonnons l'audit avec un représentant de **NANKAI PLYWOOD** et **SCS Consulting**.

Outre la complexité de la situation du groupe **ROLPIN**, les plus grandes difficultés de ce dossier cross border auront été linguistiques (français, anglais et japonais) et culturelles, surtout au moment de faire comprendre la différence entre le transfert de propriété et l'entrée en jouissance ! Le premier investissement significatif de **NANKAI PLYWOOD** hors d'Asie est donc réalisé en France, avec l'intention d'une présence sur le long terme et d'un développement de l'export. ■

Philippe DESPREAUX  
MBA CAPITAL - Bordeaux



# Ils nous rejoignent...

## **Geneviève MONTANT (Lyon)**



Diplômée d'un DESS Banque et Finance de l'université Lyon II, **Geneviève MONTANT** est une spécialiste des fusions-acquisitions et de l'ingénierie

financière depuis 25 ans sur la région Rhône-Alpes.

Après 10 ans passés au sein de la Société Régionale de Participations (Groupe CM-CIC) dans la "Plastic Vallée", puis 4 ans chez KPMG Corporate Finance au bureau de Lyon, **Geneviève MONTANT** crée son cabinet, **Financière MONTANT**, en 2006. Elle intervient en conseil dans les opérations de cession, d'acquisition et de levée de fonds sur l'ensemble de la région Rhône-Alpes.

Membre de l'Association des Experts en Évaluation d'Entreprises (A3E) et de l'Association des Analystes, Conseillers en Investissements, Finance et Transmission d'Entreprise (ACIFTE), elle reprend l'enseignement **MBA CAPITAL** à Lyon en février 2014 pour consolider son image de spécialiste de la transmission au service des PME/PMI et élargir son réseau au niveau international.

## **Philippe DESPREAUX (Bordeaux)**



**Philippe DESPREAUX** a rejoint récemment **MBA CAPITAL** pour créer le Pôle Optimisation & Redressement d'entreprises. Son expérience de dirigeant et d'entre-

preneur l'a amené à vivre en France et à l'international des situations de crise de management, de post-acquisition ou de pré-cession, pour lesquelles il a identifié les leviers d'optimisation ou de redressement les plus efficaces et a mené leur mise en œuvre concrète au côté du management de l'entreprise.

Sur des entreprises ou « business units » comprises entre 50 et 200 M€ de chiffre d'affaires, **Philippe DESPREAUX** a généré une moyenne de 3 M€ de cash flow additionnel par an. Dans un contexte économique difficile, la capacité à améliorer/réaliser la valeur attendue peut contribuer à renforcer l'excellence des services que **MBA CAPITAL** met en œuvre pour ses clients **M&A**.

*« Pour une entreprise performante, les ressources en cash supplémentaires dégagées par l'optimisation permettent d'investir, d'embaucher, de croître. Pour une entreprise sous-performante, le redressement vise à assurer sa pérennité. »*

## **Guillaume VIGNON (Lille)**



**Guillaume VIGNON** a exercé diverses responsabilités dans des entreprises de fournitures industrielles et du transport. Il a ensuite acquis et

revendu une entreprise dans le domaine des pièces détachées automobiles.

En 2002, il crée **VIMEX**, cabinet de fusion-acquisition, et devient membre du réseau EURALLIA. Il conseille alors de nombreuses opérations de cession ou d'acquisition auprès d'entrepreneurs du Nord-Pas-de-Calais et de Picardie. Par ailleurs, il intervient auprès de directions de sociétés pour mieux les valoriser. Il est reconnu pour sa connaissance du milieu industriel et BtoB.

**Guillaume VIGNON** rejoint l'équipe de **MBA CAPITAL** Lille au 1<sup>er</sup> janvier 2014, comme associé. Il renforce l'équipe constituée par **Florent CHARLET** depuis 2000 et **Nicolas BONNEL** depuis début 2012.

### > En bref

## **Convention M&A WORLDWIDE à Bordeaux les 22 et 23 mai 2014**

Initialement prévu à Kiev, la réunion de printemps de l'ensemble du réseau M&A Worldwide se tient à Bordeaux, à l'initiative de **MBA CAPITAL** Bordeaux, hébergeant par ailleurs le siège social de cette organisation mondiale.

Cette convention permettra, outre le social networking et l'échange d'opportunités d'opérations crossborder entre mem-

bres, d'offrir une tribune à quelques grandes entreprises françaises en phase de recherche de cibles et de relais de croissance à l'international.

M&A Worldwide réunit 40 membres, de 35 pays sur 4 continents, réalisant plus de 300 opérations par an.

## GP EXPANSION

(Investisseur en capital)

a fait l'acquisition des titres de



(Installation de réseaux de fluides et gaz médicaux)

**mba capital** a conseillé les cédants

## VBI

(Holding familiale VIEVILLE)

a acquis la totalité du capital de



**mba capital** a conseillé l'acquéreur



(Exportateur céréalier)



(Manutentionnaire portuaire)

ont créé une entreprise commune (SOGELIA) afin de racheter 50,02% des actions de



(logisticien du sucre)

et 50 % des actions de FICAT

**mba capital** a conseillé le cédant



L'AVENIR EST AUX VALEURS SÛRES

(Editeur de logiciel pour les secteurs public et médico-social)

a acquis la totalité du capital de



(Editeur de logiciel pour le secteur médical)

**mba capital** a conseillé l'acquéreur



(conception et fabrication de plaques d'immatriculation automobiles et 2 roues)

a été transmis sous forme de MBO / MBI à un cadre dirigeant de la région nantaise

**mba capital** a conseillé l'opération



(Groupe spécialisé dans la distillation, la régénération et la distribution de solvants)

a acquis la branche d'activité distribution de produits chimiques « grand public » de



(Distributeur indépendant de produits chimiques)

**mba capital** a conseillé le cédant



(Location et vente de matériels professionnels de bâtiment et travaux publics)

a été transformée en SCOP. Les actionnaires majoritaires se sont partiellement retirés

**mba capital** a conseillé les cédants

## CLERC Industrie

(conçoit et réalise des pièces mécano-soudées en travaillant l'acier ou l'inox)

contrôlé par CR Finance, a été cédé à CELIAND, holding dirigé par Francis MASSON qui contrôle la société de mécanique MEMATECH




(Spécialiste de la mécanique industrielle)

**mba capital** a conseillé le cédant

# MBA CAPITAL, C'EST :

## 11 implantations :

A Paris, Lyon, Marseille, Bordeaux, Caen, Lille, Mulhouse, Rennes.

Membres du réseau international  implanté dans 35 pays européens, américains, africains et asiatiques.

## 20 professionnels ayant pour la plupart plus de 15 années d'expérience en fusion-acquisition :

- Cessions d'entreprises,
- Levées de fonds, montages LBO, LBI et OBO,
- Acquisitions et croissance externe,
- Retournement,
- Evaluations,
- Ingénierie financière.

Plusieurs dizaines d'opérations conseillées chaque année.  
Régulièrement classé par Capital Finance comme l'un des premiers réseaux actifs en rapprochement d'entreprises.



**mba capital**

Siège social :

23 rue Balzac – 75008 Paris

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

PARIS	<b>LE BLAY &amp; ASSOCIES</b> Contact : Michel Le Blay - Tél. : 01 45 77 34 64 - Email : michel.leblay@mbacapital.com <b>VJ FINANCE</b> Contact : Vincent Juguet - Tél. : 01 42 65 72 75 - Email : vincent.juguet@mbacapital.com <b>BRETECHE FINANCE</b> Contact : Nicholas Green - Tél. : 01 30 80 06 89 - Email : nicholas.green@mbacapital.com <b>FININNOV</b> Contact : Bernard Lechat - Tél. : 01 42 65 10 09 - Email : bernard.lechat@mbacapital.com
LYON	<b>FINANCIERE MONTANT</b> Contact : Geneviève Montant - Tél. : 06 71 13 02 89 - Email : genevieve.montant@mbacapital.com
MARSEILLE	<b>AUXINE FINANCE</b> Contact : Pierre Roux - Tél. : 04 91 80 62 51 - Email : pierre.roux@mbacapital.com
BORDEAUX	<b>ENTREPRISE ET PATRIMOINE</b> Contact : Isabelle Arnaud-Despreaux - Tél. : 05 56 79 24 24 Email : isabelle.arnaud-despreaux@mbacapital.com
CAEN	<b>CFEI</b> Contact : Philippe Brotons - Tél. : 02 31 86 03 30 - Email : philippe.brotons@mbacapital.com
LILLE	<b>FINANCIERE FAIDHERBE</b> Contact : Florent Charlet - Tél. : 03 20 15 97 97 - Email : florent.charlet@mbacapital.com
MULHOUSE	<b>DMG CONSEIL ET INVESTISSEMENT</b> Contact : Dominique Gozlan - Tél. : 03 89 42 68 50 Email : dominique.gozlan@mbacapital.com
RENNES	<b>BAUX &amp; SACHER CONSULTANTS</b> Contact : Patrick Sacher - Tél. : 02 99 85 94 94 - Email : patrick.sacher@mbacapital.com