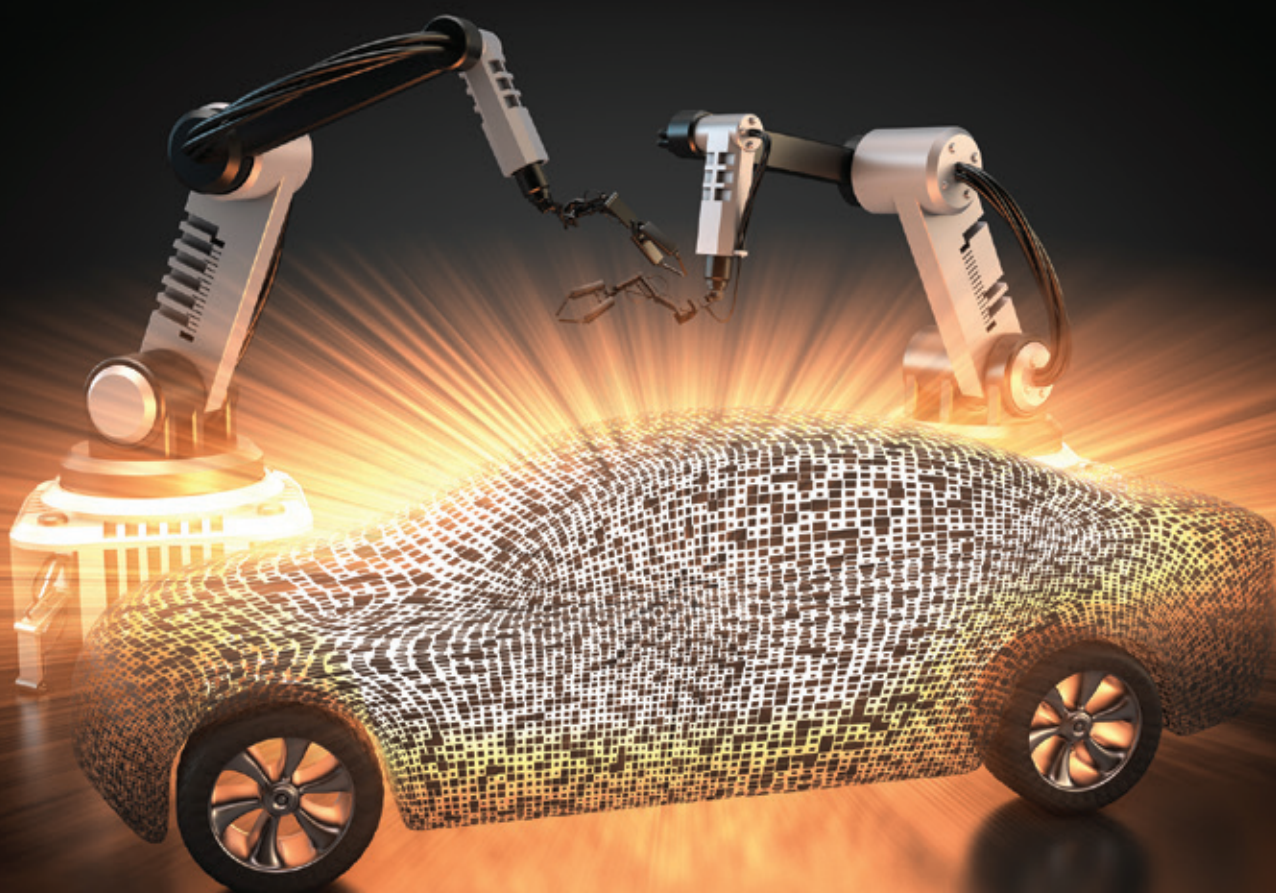


L'automobile, un secteur dynamique qui se transforme



Sommaire N°34 / Novembre 2017

3 **Le message de...** Isabelle ARNAUD-DESPREAUX

4 **« Milestones » de MBA CAPITAL**

- 4 - Quand le leader du *smart repair* rencontre le n°1 européen de la maintenance automobile
- 5 - MBA CAPITAL pilote la cession d'AUTOMOBILES DANGEL

6 **Marché**

- 6 - Motivations des opérations *cross border* dans le secteur IT
- 7 - Les prêts « Innovation » en amont des levées de fonds

7 **Vie du réseau**

- Elle nous a rejoint : Armelle BROSSARD LABORDERIE

8 **Quelques opérations récentes
conseillées par MBA CAPITAL**



MBA CAPITAL, c'est :

23 professionnels des fusions-acquisitions, exerçant pour la plupart depuis plus de 15 ans :

- Cessions d'entreprises
- Acquisitions et croissance externe
- Ingénierie financière / levée de fonds
- Evaluation d'entreprise ou d'actifs
- Conseil opérationnel

Membre fondateur du réseau international  **présent dans 45 pays**

Plus de trente opérations conseillées chaque année. Régulièrement classé comme l'un des premiers réseaux actifs en rapprochement d'entreprises.



Retrouvez toutes nos coordonnées sur **www.mbacapital.com**



Le message de...

Isabelle ARNAUD-DESPREAUX
Présidente de MBA CAPITAL
MBA CAPITAL Bordeaux

MBA CAPITAL et l'international

Les 26 et 27 octobre derniers, la 27^e convention internationale de **M&A Worldwide** accueillait à Barcelone plus de 100 professionnels de la fusion-acquisition du monde entier. Qui aurait pensé que lorsqu'en 2004, 4 cabinets de M&A, un allemand, un hollandais, un anglais et **MBA CAPITAL** pour la France ont décidé de créer ce réseau international, il aurait pu connaître un tel essor ? Vision et confiance en ont été le socle.

La vision : **M&A Worldwide** est constitué de «boutiques» spécialisées en **M&A** «*small et mid-cap*» solidement implantées dans leur marché local, ayant une vraie volonté d'accompagner leurs clients dans leurs enjeux mondiaux, et désireuses de développer des relations basées sur la confiance.

La confiance : l'adhésion à la vision se crée mais ne se décrète pas. Pour cela, il fallait favoriser les échanges, interpersonnels d'abord avec des réunions plénières bi-annuelles sur plusieurs jours, chaque fois dans le pays d'un membre différent permettant ainsi de découvrir au passage son environnement : Inde, Chine, USA, Turquie, Israël, UK, Hongrie, Pologne, Norvège, Maroc, pour n'en citer que quelques uns.

Puis se sont développés les échanges permettant de diffuser les bonnes pratiques et les expertises : ainsi ont été créés les groupes sectoriels permettant aux professionnels ayant une connaissance fine d'un secteur comme l'agroalimentaire, l'IT, la santé, l'énergie, l'automobile, etc. d'échanger autour de réunions mensuelles sur leurs problématiques spécifiques.

Faire fructifier les échanges réguliers quand la diversité des interlocuteurs se multiplie n'est pas toujours facile. Il faut s'adapter aux différences culturelles, surmonter les contraintes physiques (fuseaux horaires par exemple), maintenir l'enthousiasme et l'envie de favoriser le collectif. Mais quelle richesse au bout ! Et quels résultats : 641 opérations, portant sur plus de 3,8 milliards de dollars en 2016 !

Aujourd'hui, ce sont 46 cabinets présents dans 45 pays sur les 5 continents. **MBA CAPITAL** connaît personnellement chacun d'eux et œuvre de concert avec certains depuis 15 ans sur des opérations transfrontalières.

Face à la mondialisation et à la digitalisation, incontestables sources de progrès, la pertinence d'un service sur mesure pour chaque contexte d'opération de haut de bilan est notre intime conviction. Notre atout est de penser global et de fournir des solutions locales, partout dans le monde... et en France.

C'est pour cela que **MBA CAPITAL** est un réseau soudé d'implantations régionales. En quête permanente de talents, nous avons ainsi le plaisir d'annoncer l'arrivée d'Armelle Brossard Laborderie dans notre équipe lyonnaise. Spécialiste des financements structurés (Crédit Lyonnais, Dents-sang), elle confortera en outre l'expertise de **MBA CAPITAL** sur tous ces sujets techniques.

Quand le leader du *smart repair* rencontre le n°1 européen de la maintenance automobile

Et quand le savoir-faire pointu du débosselage rencontre celui de MBA CAPITAL, les conditions d'une opération à forte valeur ajoutée sont réunies...

Créée en 1995, **DENT WIZARD-DENTMASTER**, société dirigée par Alexandre SABET D'ACRE, est le spécialiste de la réparation rapide de véhicules. Ayant toujours misé sur l'innovation, la société a été la première en France à proposer le débosselage sans peinture, commercialisé sous la marque **DENT WIZARD** et pratiqué notamment dans le cadre de dégâts de grêle. Quelques années plus tard, la société se positionne à nouveau en précurseur avec le lancement de **CARMELEON**, son service de carrosserie express à domicile. La société propose également la réparation de jantes et le *S.M.A.R.T. Repair*, technique de réparation de petites surfaces (tissus, plastiques, cuirs, vinyles, phares, pare-brises...). Ces services sont commercialisés sous les marques **DENT WIZARD**, **CARMELEON** et **REPAR'JANTES**.

Face à un marché large et demandeur, Alexandre SABET D'ACRE a décidé d'accélérer son développement tant vers les

grands comptes, sa clientèle historique, que vers le particulier. Pour cela, il lui fallait des moyens financiers supplémentaires pour financer les nécessaires et importants investissements. Il s'est alors adressé à **MBA CAPITAL**, qui lui a proposé de mettre en place un processus de type «*dual track*» en approchant les sociétés de capital-investissement en parallèle des professionnels du secteur automobile.

Au bout d'un processus ayant rencontré un réel succès, Alexandre SABET D'ACRE a finalement choisi le groupe **MOBIVIA**, propriétaire notamment des réseaux **NORAUTO** et **MIDAS**. Ainsi le groupe **MOBIVIA** entre au capital de **DENT WIZARD-DENTMASTER** au travers d'une prise de participation à hauteur de 25 % par **CARSTUDIO**, sa structure d'open innovation et d'investissement dédiée aux services automobiles.

Evoluant sur des secteurs d'activités très complémentaires,

les deux groupes vont bénéficier, par cette prise de participation stratégique, de fortes synergies tant opérationnelles que commerciales. **NORAUTO** va ainsi compléter son offre de services en proposant à ses clients, une réparation rapide et de qualité pour leurs véhicules légèrement endommagés. De son côté, **DENT WIZARD-DENTMASTER** va étendre de façon considérable son implantation et ses capacités d'intervention tant en France qu'à l'étranger.

Ne craignons plus les petits chocs, **DENT WIZARD** est là pour réparer et rendre belles nos chères autos... ■

Vincent JUGUET
MBA CAPITAL Paris

The screenshot shows the DENTMASTER website. At the top, there's a navigation bar with links: DENTMASTER, NOS MARQUES, NOS ACTIVITÉS, and CONTACTEZ-NOUS. Below the navigation bar, there's a large image of a technician working on a car. Overlaid on the image is the text: "DEBOSSELAGE SANS PEINTURE", "REDONNER UN ASPECT NEUF À TOUS LES VÉHICULES VICTIMES DE BOSSES", and a button "EN SAVOIR PLUS". Below the image, there are four orange boxes with icons and text: "Expérience" (with a checkmark icon), "Expertise" (with a wrench icon), "Rapidité" (with a circular arrow icon), and "100% satisfait" (with a thumbs up icon). Each box has a short description of the service.

MBA CAPITAL pilote la cession d'AUTOMOBILES DANGEL

L'entreprise alsacienne créée par Henry DANGEL – un passionné d'automobile en quête d'innovation et de développement – et spécialisée dans la transformation de véhicules utilitaires 2 roues motrices en 4X4, vient d'être reprise en LMBI.

AUTOMOBILES DANGEL est née à Senthem (68) en 1980. Son créateur, malheureusement décédé en 2006 s'était intéressé aux 4x4 dès 1975, bien avant les constructeurs français. Il a connu des heures de gloire au début des années 80 avec les fameux pick-up 4X4 et surtout la Peugeot 504 break dotée d'une transmission intégrale, qui a participé à plusieurs Paris-Dakar.

L'entreprise transforme aujourd'hui près de 3 000 véhicules à destination d'une clientèle professionnelle variée pour des usages multiples et utilisables sur les terrains les plus accidentés. Elle réalise un chiffre d'affaires de 18 M d'euros avec 92 salariés + 28 CDD et intérimaires sur son site alsacien.

Cette formidable histoire industrielle, débutée par un inventeur enthousiaste et motivé, s'est poursuivie avec les deux managers successifs à qui la famille actionnaire a fait confiance pour piloter cette entreprise atypique dans son secteur, permettant à **AUTOMOBILES DANGEL**, malgré les aléas conjoncturels de cette industrie, de devenir une marque de référence dans son domaine.

Grâce à un partenariat fort et historique avec le **Groupe PSA**, la société poursuit sa croissance en accompagnant le constructeur sur ses nouveaux modèles (Peugeot Partner/Expert/Boxer, Citroën Berlingo/Jumpy/Jumper), mais aussi la dernière version du Fiat Ducato.

L'industriel compte également s'appuyer sur de nouveaux accords et élargir la gamme, comme avec Toyota et son Proace. Ce sera d'ailleurs la première fois que le constructeur japonais externalisera la transformation d'un véhicule.

Principal acteur indépendant sur son segment de marché,



AUTOMOBILES DANGEL devrait ainsi consolider sa position de leader européen.

Elle a été reprise par l'ancien directeur de l'usine de mécanique de **PSA** à Mulhouse, Philippe HEBERT, qui intervenait depuis plusieurs mois comme consultant dans le domaine de la formation et de l'organisation de la production.

Accompagné d'investisseurs privés locaux dans le holding **FINANCIERE 2X4**, le nouveau dirigeant poursuit le plan de développement initié par son prédécesseur – qui l'accompagne pendant la phase de transition avant de faire valoir ses droits à la retraite – et envisage de s'ouvrir à d'autres produits et marchés en capitalisant sur le savoir-faire et les technologies de l'entreprise.

MBA CAPITAL, qui avait préalablement assisté l'entreprise dans une levée de dettes financières pour financer le plan de développement, a conseillé les actionnaires familiaux d'**AUTOMOBILES DANGEL** tout au long de cette opération. ■

Dominique GOZLAN - MBA CAPITAL Mulhouse

Motivations des opérations *cross border* dans le secteur IT

Les entreprises de services numériques, quelle que soit leur taille, sont engagées dans une double course à la taille et à l'innovation.

Les entreprises les plus connues du secteur IT sont les fameuses GAFA qui ont en quelques années conquis le monde et écrasent de facto par leur taille et leur présence mondialisée les concurrents locaux. L'industrie du logiciel s'est internationalisée assez rapidement car la localisation des éditeurs de solutions n'est pas un facteur de différenciation ou de compétitivité : le succès mondial des éditeurs d'ERP (SAP/SAGE) ou des outils de simulation (Dassault Systèmes/Autodesk) l'illustrent. Toutes ces sociétés continuent cependant, malgré leur puissance, à acquérir des acteurs locaux de différents profils dans tous les pays du monde pour deux raisons essentielles : le *time to market* et le *go to market*.

Go to market : le défi des entreprises du secteur technologique est de générer la plus forte croissance de chiffre d'affaires afin d'amortir des frais de R&D qui augmentent et un cycle de vie des produits qui s'accélère. Être capable de capter une part de marché significative est l'assurance de pouvoir amortir sur une plus grande échelle que ses principaux concurrents, le coût du développement. Accéder au marché américain est souvent considéré comme une étape clé compte tenu de sa taille et de son dynamisme.

Time to market : développer un produit prend du temps. Racheter une solution existante et l'intégrer sous sa propre marque en fait gagner à partir du moment où les technologies de base utilisées sont bien les mêmes. Pour accéder à des marchés tels que ceux du médical ou de la défense, le passage par l'acquisition d'un acteur local est souvent la voie la plus rapide pour pousser ses propres solutions.

Lors de la Convention **M&A Worldwide** des 26/27 octobre à Barcelone, quatre sociétés invitées ont illustré cette démarche de croissance à l'international : **FRANCOTYP-POSTALIA** (Allemagne), **ALTRAN** (France), **COMPTA** (Portugal) et, dans un registre un peu différent, **WAVESTONE** (France).

FP Pour **FRANCOTYP-POSTALIA**, fabricant de machines à affranchir et éditeur de solutions de routage pour les PME, le renforcement significatif de sa présence sur le marché français passera par le rachat d'acteurs distribuant des produits

d'autres marques, et l'équipement de leurs clients des produits et solutions de **FRANCOTYP-POSTALIA**.



COMPTA est un éditeur de progiciels et intégrateur de solutions destinés notamment au secteur de l'énergie et de l'environnement, pour des clients publics et privés. Son marché de base – le Portugal – étant assez restreint, il cherche à se développer sur les marchés les plus porteurs d'Europe (Allemagne et France) via l'acquisition d'intégrateurs et d'acteurs dans l'internet des objets, domaine dans lequel il connaît un certain succès local.



ALTRAN a procédé à une acquisition en Inde afin de s'implanter aux USA...

La motivation était à la fois d'accéder à des clients industriels américains via un prestataire déjà bien référencé et d'apprendre à travailler sur le mode « *remote* » avec des plateaux techniques en Inde pour s'assurer une compétitivité à l'avenir. **ALTRAN** a donc acheté du savoir-faire et de l'accès au marché américain.



WAVESTONE, société de conseil en management,

cherche à accéder aux directions générales des entreprises pour leur faire partager les meilleures *practices* de la digitalisation des entreprises. L'objectif est de recruter des consultants ou de racheter des équipes. En France la stratégie a été de recruter régulièrement des consultants et de les former à la méthodologie en interne avec parfois des acquisitions ciblées. Pour s'implanter sur la scène internationale, la société a racheté les activités européennes du **Cabinet KURT SALMON** pour créer rapidement une image pan-européenne dans l'esprit des grands clients internationaux.

Finalement, la réussite de la stratégie de développement par croissance externe d'une entreprise passe principalement par sa capacité à anticiper la gestion des cultures différentes des cibles et des pays. Les entreprises qui réussissent leurs opérations *cross border* sont celles qui ont des racines suffisamment solides pour en accepter d'autres sans s'affaiblir et provoquer une adhésion de l'acheté plutôt qu'une résistance au changement. ■

Bernard LECHAT - MBA CAPITAL Paris

Les prêts « Innovation » en amont des levées de fonds

Le parcours d'une entreprise innovante pour lever des capitaux, même bien accompagnée et conseillée, n'est pas toujours simple et rapide.

Les fonds d'investissement sont certes nombreux et disposent d'abondantes ressources qu'ils cherchent à employer dans les « *something-techs* » dont les taux de croissance mensuels à deux chiffres promettent un succès mondial.

Le dynamisme du secteur est indéniable : au 1^{er} semestre 2017, les acteurs du capital-innovation ont investi 571 M d'euros dans 458 entreprises (+28 % par rapport au 1^{er} semestre 2016).

Mais une entreprise innovante ne présente pas toujours les caractéristiques, en termes de traction commerciale notamment, au niveau que recherchent les fonds. Il est alors opportun d'explorer les pistes des fonds bancaires et l'offre est également florissante. Grâce à la garantie InnovFin du Fonds Européen pour l'Innovation, délivrée aux établissements financiers, des prêts « Innovation » sont accessibles à des petites sociétés en amont ou en accompagnement de leur levée de fonds.

Deux dossiers de levée de fonds, à Lille et à Marseille, ont ainsi pu bénéficier de financements de la **CAISSE D'ÉPARGNE**, de **BNP PARIBAS** et de l'incontournable **BPI FRANCE**, pour leurs besoins en R&D et recrutement de commerciaux. Ces ressources permettent à nos clients d'accélérer leur développement



et de se présenter aux investisseurs de façon plus favorable, de mieux négocier les conditions d'entrée de ces derniers et de sécuriser l'issue de l'opération. ■

Pierre ROUX - MBA CAPITAL Marseille

Elle nous a rejoint

Armelle BROSSARD LABORDERIE vient renforcer le bureau lyonnais de **MBA CAPITAL**.

Armelle est diplômée d'un DESS de finance internationale et d'un Mastère Spécialisé de Toulouse Business School. Elle est titulaire du CIIA (Certified International Investment Analyst) et membre de la Société Française des Analystes Financiers.

Spécialiste des financements structurés, elle a une expérience bancaire d'une quinzaine d'année. Economiste des pays émergents, elle a accompagné le développement du Groupe



Crédit Agricole en Europe de l'Est. Puis, après un parcours à la Société Générale auprès des ETI et PME de la région Rhône-Alpes en financements structurés, elle devient responsable Trésorerie et Financements du holding familial Dentressangle Initiatives. Armelle intervient également à l'EM Lyon en majeure Finance.

Avec son expertise en ingénierie financière, elle vient compléter l'expertise du capital investissement de Jean-Michel STARON et celle en M&A de Jean-Louis ALLIX et Geneviève MONTANT.



Concessionnaire automobile
a été cédé au Groupe



Concessionnaire automobile

MBAcapital a conseillé le cédant



Camping village loisirs

a été cédé au Groupe



Leader européen du marché des vacances
en camping haut de gamme

MBAcapital a conseillé le cédant



Fabricant de matériel haute pression

a été cédé au Groupe



Groupe industriel mondial multisectoriel
dans le domaine de l'hydraulique

MBAcapital a conseillé les cédants



Vente sur internet d'accessoires de vélo

a ouvert son capital à



Société de conseil en investissements de sportifs

MBAcapital a conseillé l'opération



DOUCEUR ET FRISONS DES VACANCES

Tour opérateur spécialiste des îles

a acquis



les plus beaux voyages de golf

Tour opérateur de séjours golfs

MBAcapital a conseillé l'acquéreur



Premier fournisseur de l'hôtellerie

a fait l'acquisition de



Spécialiste en décoration et fournitures hôtelières

MBAcapital a conseillé l'acquéreur



Transformateur de véhicules utilitaires en 4X4

a été cédé à

FINANCIÈRE 2X4

MBAcapital a conseillé les cédants



Réparation automobile rapide

a été cédé à



Leader européen de la maintenance automobile

MBAcapital a conseillé le cédant