

MK FINANCE

FUSIONS & ACQUISITIONS

Valorisons ensemble votre capital !

Conseil en Fusions & Acquisitions pour les dirigeants de PME

MK Finance, un leader en fusions et acquisitions *small cap*

- Créée en 2003 MK Finance est spécialisée dans le **conseil en fusions et acquisitions d'entreprises principalement auprès de dirigeants-actionnaires de PME.**
- Une équipe de 12 professionnels à Paris et 12 délégués, qui se distingue par une **forte culture entrepreneuriale** ainsi que des parcours variés et complémentaires.
- Un actionnariat composé uniquement de personnes physiques, signe d'une **indépendance totale et d'une absence de conflit d'intérêt** sur chacun de nos dossiers.
- **6^{ème} intervenant français avec 26 transactions en 2010** (pour un total de 220 millions). Nous conseillons des dirigeants sur des **transactions de 2 à 100 millions d'euros.**
- Déjà plus de 170 transactions depuis 2003.
- Conseiller en Investissements Financiers, agréée par l'AMF sous le numéro E002732, membre de la ANACOFI et du CNCFA, carte T des Transactions immobilières loi Hoguet

Classement 2010

Financial Advisor	League Table 2010			
	2010 Rank	2009 Rank	# of Deals	Change in # of Deals
BNP Paribas SA	1	2	48	10
Rothschild	2	1	46	1
Lazard	3	3	42	12
PricewaterhouseCoopers	4*	15*	28	17
Crédit Agricole CIB	4*	6*	26	9
MK Finance SA	6	6*	25	6
UBS	7	5	22	2
Deutsche Bank AG	8*	10*	20	7
JP Morgan	8*	13*	20	8
Société Générale	10	10*	18	5
Crédit Suisse	11*	15*	14	3
DC Advisory Partners	11*	4	14	(7)
Ernst & Young LLP	13*	15*	13	2
Lincoln International	13*	18*	13	4
Clairfield Partners	13*	30*	13	7

Source : Thomson Reuters - Undisclosed values and values up to US \$500m - Jan-Dec 2010

Objectif 100 transactions / an en 2015

- Diversifier l'activité afin de devenir l'acteur incontournable des opérations de cession d'entreprises en France
- Objectif : 100 transactions de 1 à 100M€ de valorisation/an

Une équipe d'entrepreneurs au service des entrepreneurs

Patrice KLUG Associé fondateur



- **Cursus :**
 - Depuis 2003 : Co-fondateur de MK Finance
 - 2001 : Analyste financier chez Aurel Leven
 - 1999 : Création Advisor Télécom financement de start-up
 - 1999 : Consultant Corporate Finance chez Ernst Young
 - MSG et DESS 226 Gestion de Paris Dauphine

Christophe ESTIVIN Associé, Président



- **Cursus :**
 - Depuis 2011 : Associé, MK Finance
 - 2009 : Directeur Général, BPCE Domaines
 - 2006 : Directeur du Cabinet de la Direction Générale, Caisse Nationale des Caisses d'Epargne
 - 1992 : Directeur de Succursale Bancaire, Banque de Picardie Groupe CCF-HSBC
 - Institut Supérieur de Gestion
 - Certificate of Graduate Studies in Management, EUA San Francisco

Daniel LOIRE Président du Conseil de surveillance



- **Cursus :**
 - Depuis 2005 : Délégué Région Centre Limousin, MK Finance
 - 2000 : Gérant majoritaire, Intermédiation et Conseil
 - 1996 : Directeur de Région, Gras et Savoie
 - 1979 : Président de filiale, Groupe BIS
 - 1979 : Dir. de développement, Assurance Universelle
 - 1974 : Directeur des Opérations, Europ Assistance
 - Institut d'Etudes Politiques de Paris

Marc SABATÉ Directeur des Opérations



- **Cursus :**
 - Depuis 2011 : Directeur des opérations MK Finance
 - 2003 – 2010 : Fondateur de Lully Conseil, conseil & expertise en fusions & acquisitions en vins & spiritueux
 - 1991 – 2002 : Directeur Général puis Président du groupe Sabaté (bouchons en liège)
 - Institut d'Etudes Politiques de Paris

L'équipe MK Finance

Serge LUCET

Directeur Associé
Délégué Grand Ouest



- **Cursus :**
- Depuis 2004 : Directeur associé et Délégué Région Ouest
- Depuis 1998 : Consultant pour MK Finance
- 1995 : Créateur et PDG du groupe SED
- 1980 : Directeur général filiale maintenance AREVA
- Conservatoire National des Arts et Métiers et stages de management et de gestion d'entreprise HEC

Mickaël FITOUSSI

Chargé de Mission



- **Cursus :**
- Depuis 2011 : Chargé de mission, MK Finance
- 2011 : Analyste Financier, Edmond de Rothschild Investment Partners
- 2010 : Analyste Financier M&A, Aforge Finance
- 2008 : Analyste Financier M&A, MK Finance
- MSG et Master de Gestion Financière et Fiscalité, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne

Jonathan SABBAH

Responsable de Mission



- **Cursus :**
- Depuis 2011 : Responsable de mission, MK Finance
- 2008 : Analyste Senior M&A, PGC Colonne Vendome
- 2007 : Analyste Financier M&A, Ohana&Co
- 2006 : Analyste Financier M&A, JP Morgan Cazenove
- MSTCF, Master de Banque Finance, Université Paris Dauphine

Charlène BOUY

Analyste Senior



- **Cursus :**
- Depuis 2011 : MK Finance
- 2007-2010 : Chargée d'affaires – Analyste, Lully Conseil
- 2006 : Analyste M&A, Acetis Conseil
- Maîtrise de sciences de Gestion & Master Management et Ingénierie Economique, Université Paris-Est

L'équipe MK Finance



Daniel LOIRE
Orléans



Serge LUCET
Nantes



Philippe GUTHMANN
Rennes



Marc ROUHIER
Sables d'Olonne & Po



Rodolphe MULLER
Strasbourg



Etranger: 2 bureaux

Alain WOLFF
Genève



Eddie YUAN
Shanghai



Paris



Patrice KLUG



Marc SABATE



Christophe ESTIVIN



Jonathan SABBAH



Mickaël FITOUSSI



Charlène BOUY

Notre métier, accompagner le dirigeant

Opérations	Fusions et Acquisitions <ul style="list-style-type: none">• Cessions et transmissions• Vente d'actifs• Acquisitions d'entreprises• LBO, MBO, MBI, OBO• Cession d'entreprises en difficulté• Joint-ventures	Financement <ul style="list-style-type: none">• Levées de fonds (fonds propres & dette) et recapitalisations• Levée obligataire NYSE Euronext• Placements privés• Obtention de financement bancaire• Aide à l'obtention de Crédit Impôt Recherche, d'aides à l'export, subvention et intervention OSEO...
	Conseils	Valorisation <ul style="list-style-type: none">• Connaître la valeur de l'entreprise• Connaître son attractivité• Expliquer et augmenter la valeur de l'entreprise• Augmenter sa rentabilité

Quelques transactions

Agroalimentaire		Vins et vignobles			
<p>Novembre 2011</p> <p>HASSENFORDER</p> <p>cédé à</p>  <p>Auvergne Agroalimentaire Conseil des vendeurs</p>	<p>Mai 2010</p> <p>Les jardins d'Épicure</p> <p>réalise un OBO avec</p>  <p>Paris Restauration Conseil du vendeur</p>	<p>Mai 2010</p>  <p>vendu à</p> <p>un investisseur français</p> <p>Aix-en-Provence Domaine viticole Conseil du vendeur</p>	<p>Septembre 2009</p>  <p>cédé partiellement à</p>  <p>Amboise Distribution vins bios Conseil du vendeur</p>	<p>Juin 2009</p>  <p>cédé à</p> <p>A&A International Chine</p> <p>Bordeaux Vignoble, Fronsac Conseil de l'acquéreur</p>	<p>Avril 2008</p> <p>LVMH</p> <p>a acquis</p>  <p>Espagne Domaine vinicole Conseil de l'acquéreur</p>
Santé			Edition/Médias		
<p>Septembre 2011</p>  <p>réalise un OBO avec</p>  <p>Rhône-Alpes Laboratoire Conseil des actionnaires</p>	<p>Décembre 2010</p>  <p>financé par</p>  <p>Normandie Cliniques Conseil des actionnaires</p>	<p>Septembre 2009</p>  <p>cédé à</p>  <p>Paris Laboratoire Conseil des vendeurs</p>	<p>Décembre 2008</p>  <p>cédé à</p>  <p>France / Guatemala Pharmaceutique Conseil des vendeurs</p>	<p>Octobre 2010</p>  <p>a acquis</p>  <p>Paris Média Internet Financement</p>	<p>Mai 2006</p>  <p>financé par</p>  <p>Etats-Unis Edition Conseil des actionnaires</p>
Services			Télécom et informatique		
<p>Avril 2008</p>  <p>cédé à</p>  <p>Le Havre Nettoyage industriel Conseil du vendeur</p>	<p>Février 2008</p>  <p>réalise un OBO avec</p>  <p>Ile de France Services aux entreprises Conseil des vendeurs</p>	<p>Décembre 2009</p>  <p>a acquis</p>  <p>Paris Expertise Comptable Conseil de l'acquéreur</p>	<p>Octobre 2010</p>  <p>fusionne avec</p>  <p>Paris Exploitation de golfs Conseil des actionnaires</p>	<p>Septembre 2009</p>  <p>cédé à</p>  <p>Paris Conseil en SSII Conseil du vendeur</p>	<p>Avril 2010</p>  <p>cédé à</p>  <p>Saint-Estève E-commerce tél. prof. Conseil de l'acquéreur</p>

Fusion de 4 Groupes de laboratoires d'analyses médicales UNILIANS

Problématiques : Regroupement régional réglementaire, financer le cash out et départ à la retraite des biologistes

Le Groupe de Laboratoire d'analyse médicale :

- ❑ Fusion de 4 groupes laboratoires près de Lyon qui réunit 18 biologistes
- ❑ Naissance d'un groupe avec 18M€ de Chiffre d'Affaires



Financement d'un OBO :

- ❑ Réalisation d'un OBO qui a permis le rachat de des titres de 5 biologistes désireux de prendre leur retraite.
- ❑ Mise en concurrence de 7 Banques en Rhône Alpes
- ❑ Taux d'intérêt très faible obtenu auprès du LCL

Obligations Convertibles :

- ❑ Mise en concurrence de Fonds avec les biologistes
- ❑ Souscription des OC par les biologistes pour ne pas payer 10% à 20% de rendement et devoir rendre des comptes

« MK Finance nous a permis de conserver un actionnariat uniquement professionnel en proposant un mécanisme d'obligations convertibles et financières souscrites par les biologistes tout en assurant la mise en place des opérations de levée de fond, négociation - rédaction des contrats et gestion du closing de l'opération. Aujourd'hui, je peux me concentrer sereinement à la gestion du nouveau groupe et à son développement, ce qui se concrétise déjà par de nouvelles acquisitions. »

M. JOUVE, principal actionnaire d'UNILIANS

Opportunité de rapprochements des officines, sur ce modèle, dès que la législation aura changé

Nos partenaires

Avocats	Banques	Fonds d'investissement	Experts financiers	Gestion privée/ Assureurs
				
<ul style="list-style-type: none"> • Conseiller nos clients pour la rédaction de : <ul style="list-style-type: none"> - protocole de cession/acquisition - pacte d'actionnaire - garantie actif/passif • Fiscalité 	<ul style="list-style-type: none"> • Financer la dette d'acquisition • Intervention en fonds propres 	<ul style="list-style-type: none"> • Financer des sociétés lors d'opérations de : <ul style="list-style-type: none"> - transmission - développement - retournement - capital risque 	<ul style="list-style-type: none"> • Réaliser des audits d'acquisition 	<ul style="list-style-type: none"> • Assurer nos clients • Placer l'argent de nos clients suite à la cession

Intérêt de GARINOT pour MK Finance

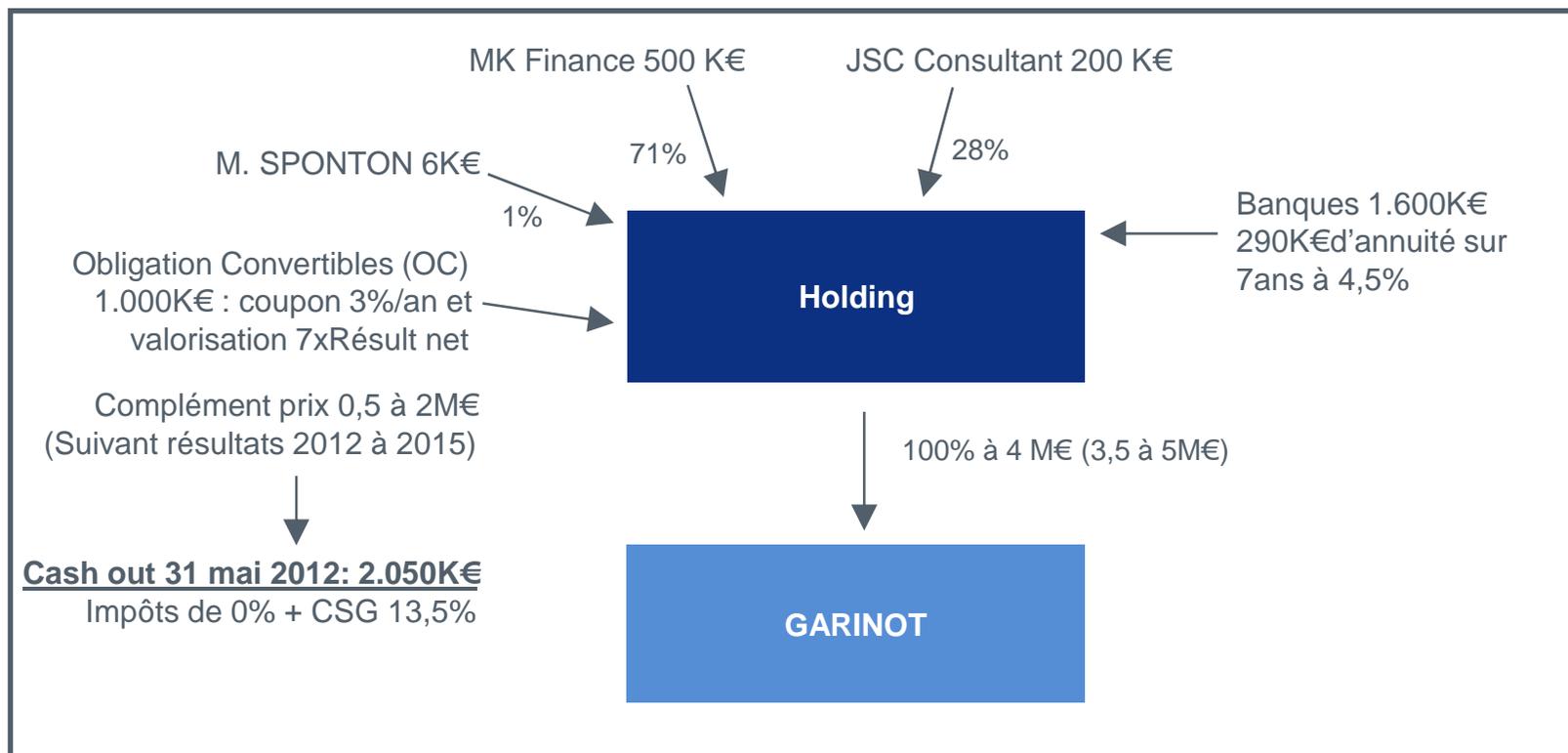
GARINOT :

□ XXX

OBO Owner Buy Out MK Finance, Cession à soit même

Hypothèses :

- Cession de la société 3,5 à 5M€ avec réinvestissement holding, financement bancaire et OC



Synthèse :

- Encaissement de 2,1M€
- 2^e vente des OC à partir de 2015 sur un prix de 5 fois le résultat d'exploitation moyen des 24 mois précédant la cession

OBO Owner Buy Out MK Finance, Cession à soit même

Hypothèses de proposition :

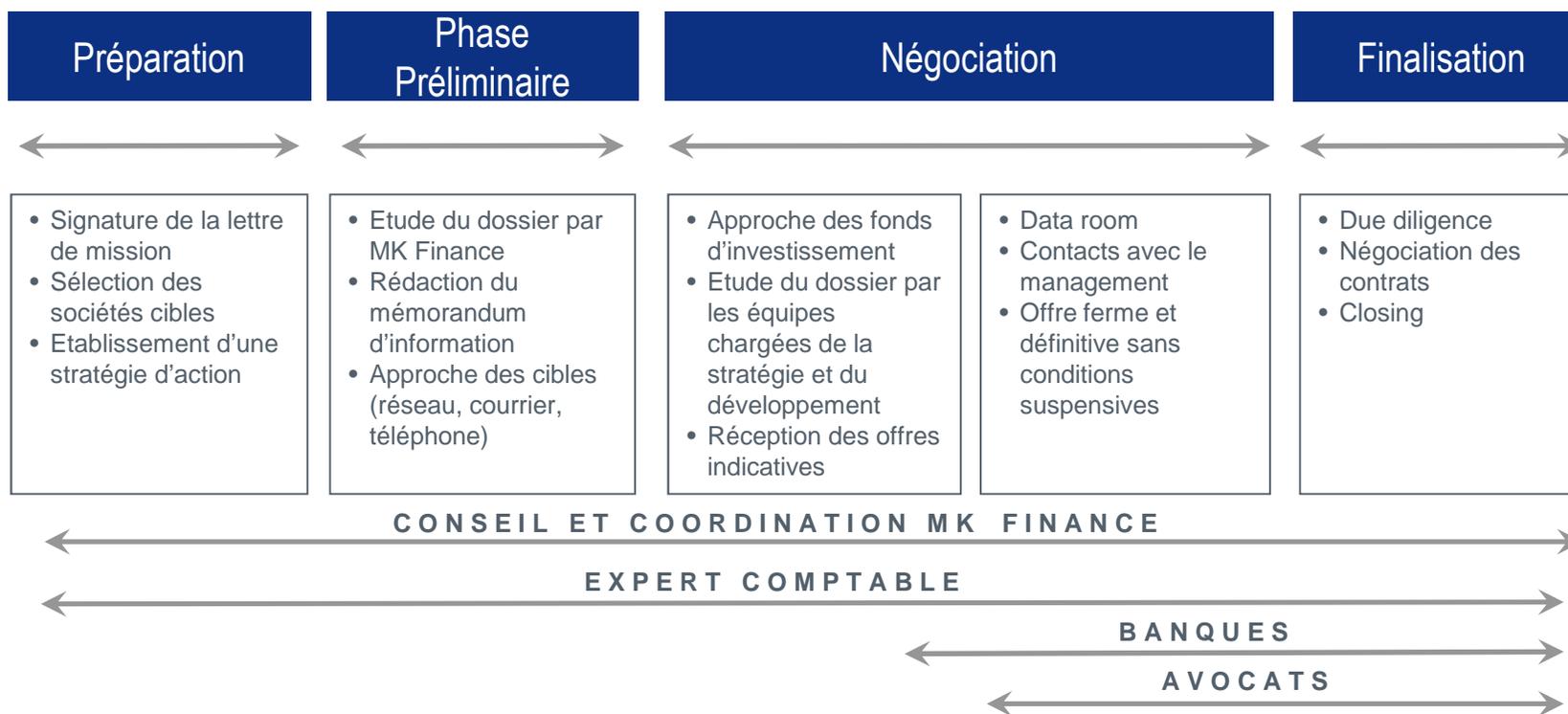
- Paiement au closing :
 - **2.100K€ cash au 31 mai 2012**
 - 1.000K€ Obligation convertibles (OC)
 - 13,5% CSG CRD sur ces seuls 3.100K€ soit 418,5K€
- 0% d'impôt sur la plus value sur la totalité du prix de 5.000K€ :
 - 1.050K€ d'économies (21%)
- Complément de prix de 500K€ à 2.000K€ :
 - 100% du résultat net 2012 à 2016 dépassant 400K€
 - payé au plus tard 15 jours après l'établissement des comptes annuels, 100 à 400K€ /an
- Accompagnement de Monsieur Fabrice SPONTON :
 - pour aider la société et l'équipe en fonction des besoins :
 - Contrat d'agent commercial département 77
 - 50% HT chiffre d'affaires généré personnellement
- 1^{er} juin 2015 cession des OC :
 - Conversion des OC en Actions
 - M. SPONTON possède 59% du capital
 - 1.000K€ d'OC + 6K€ d'actions = 1006K€ (1.006/1.706K€)
 - Possibilité de conversion des OC pour les céder à une date décidée par M. SPONTON entre le 01/06/15 et le 01/06/17
 - Paiement des 59% au prix de 7 fois résultat net annuel moyen des 36 mois précédent la transaction – dette financière nette restante
- **Exemple :**
 - **Paiement de 1.000K€**
 - = 200K€ chaque année au 15 mars pendant 5 ans pour 600K€ de résultat net
- **Exemple :**
 - **Paiement de 2.063K€**
 - = 59% x (7x600 – 700)
 - Cession au 1^{er} juin 2016
 - RN moyen de 600K€, dette restante de 700K€
- **Exemple :**
 - **Total payé de 5.163K€**



Méthodologie

Déroulé du processus

- **Une équipe dédiée pour chaque mission :**
 - un directeur de mission, un analyste et un chargé d'affaires
 - o Rigueur dans le processus
 - o Confidentialité de l'opération
 - o Compétences techniques
- **Appuyé par l'organisation de MK Finance et son réseau de partenaires**



La valeur ajoutée de MK Finance

Diagnostic stratégique

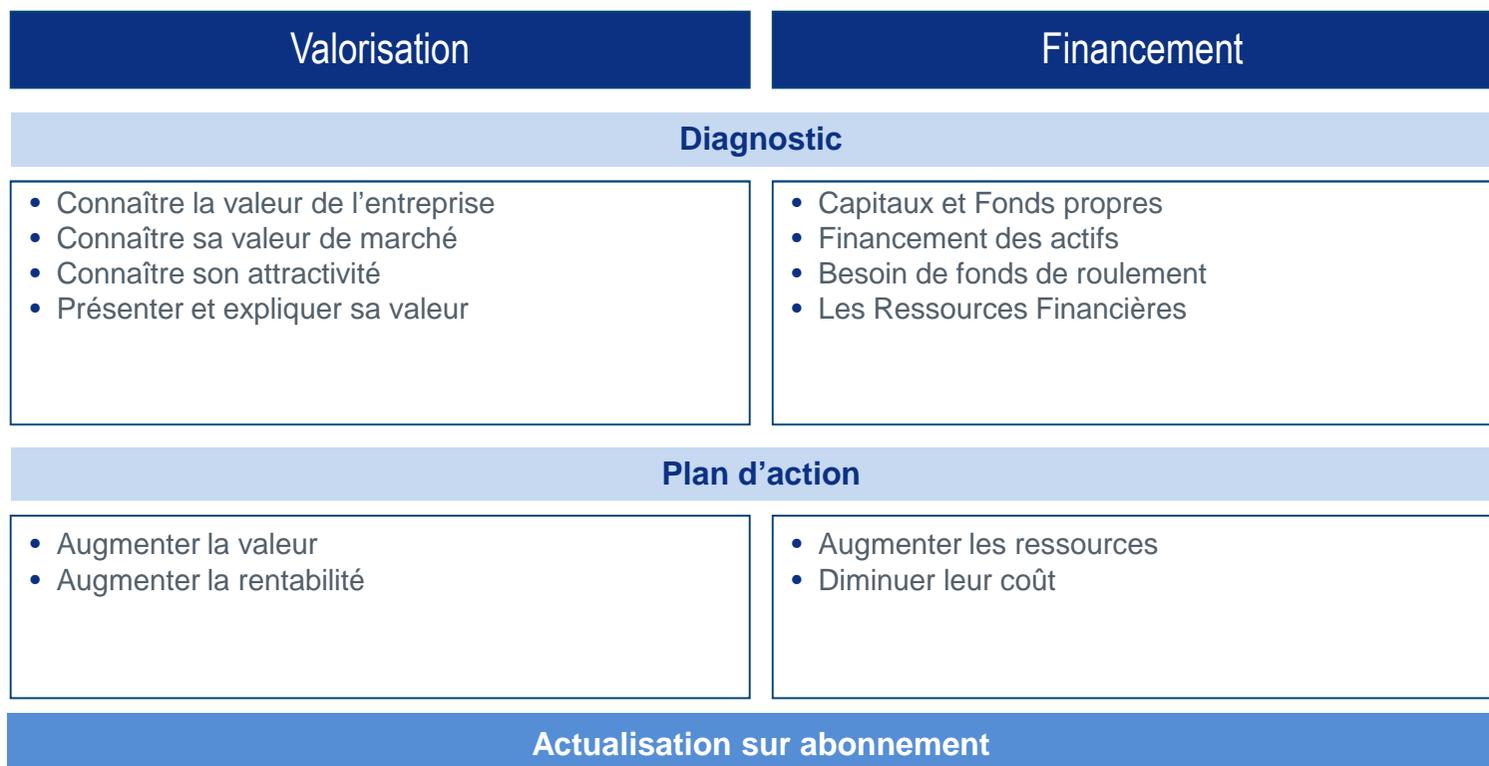
- Risque clients/fournisseurs
- Risque personnel
- Risque produit

Création de valeur

- Valoriser le portefeuille client
- Structurer le management
- Valoriser le marketing et le produit

- Notre capacité à éclairer les enjeux stratégiques de votre secteur d'activité nous permet de vous construire une solution sur-mesure répondant aux besoins de votre société en émettant des idées d'ingénierie financière et des conseils de valorisation des activités et actifs de votre société.
- Le regard extérieur de MK Finance, ainsi que l'expertise et l'expérience de notre équipe sur votre secteur d'activité, font de MK Finance un réel conseil pour valoriser vos intérêts.

MK Finance : département Conseil



➤ **6^{ème} intervenant français avec plus de 160 opérations de fusion-acquisition, transmission et financement, MK Finance met son expérience au service de tous les dirigeants de PME dans la conduite de l'entreprise.**

➤ MK Finance conseille ses clients afin de structurer la réflexion stratégique et de construire une réponse opérationnelle adaptée aux entreprises.

Une offre de conseil sur mesure

	Valorisation	Financement
	Etude de valorisation complète à partir	Etude technique financière
	<ul style="list-style-type: none"> • Des données comptables de l'entreprise • Corrigées des retraitements éventuels • Comparées aux données réelles du marché • Et aux comparables boursiers 	<ul style="list-style-type: none"> • Composition des fonds propres • Ratios de financement • Ratios de rentabilité du capital • Comparaison aux données de marché
Module 2	Mémoire et attractivité	Plan de développement financier
	<ul style="list-style-type: none"> • Etude d'attractivité • Mémoire de présentation • Tableau de bord de valeur et plan d'action Option : Etude de risques stratégiques 	Action <ul style="list-style-type: none"> • Définition des objectifs • Business plan financier • Choix des solutions de financement • Plan de mise en place et tableau de bord
	Actualisation sur abonnement	
Module 3	Abonnement sur trois ans renouvelables avec deux objectifs : <ul style="list-style-type: none"> • Actualiser les documents élaborés en fonction de s résultats de l'entreprise et des données de marché. • Recadrer le tableau de bord selon les besoins et l'avancement des réalisation. 	

- **Une démarche commune articulée en trois modules ; à partir d'un diagnostic solide, établir un plan d'action et des outils de pilotage pour un accompagnement dans le temps**

MK FINANCE

Fusions – Acquisitions – Cessions – LBO – OBO

Strasbourg
Rodolphe MULLER
06 07 35 61 00

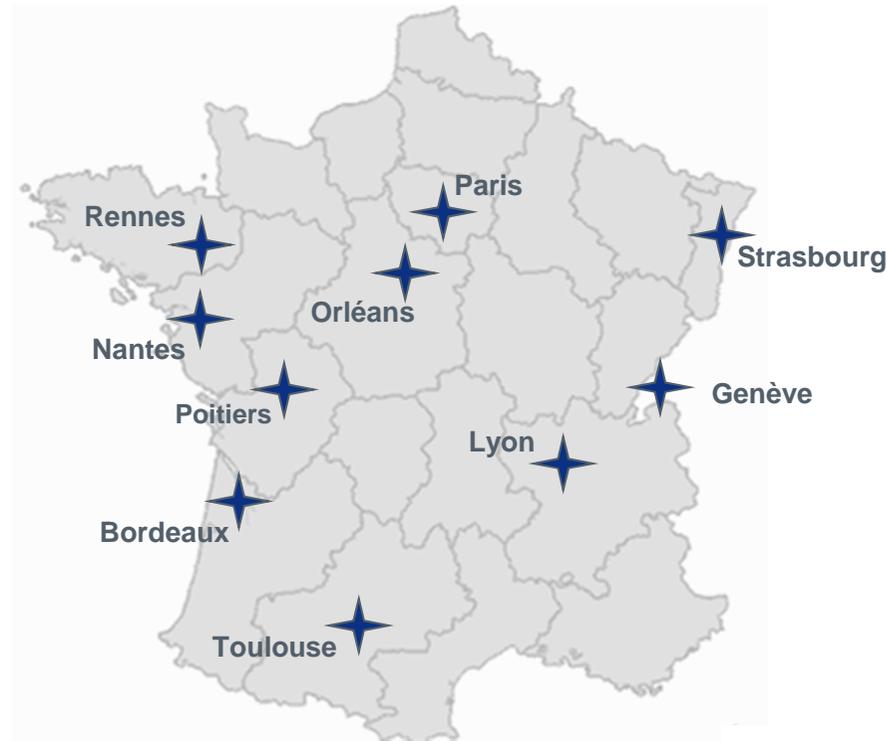
Orléans
Daniel LOIRE
06 11 14 44 22

Nantes
Serge LUCET
02 51 11 04 56

Bordeaux
Michel FARCET
05 56 48 28 70

Rennes
Philippe GUTHMANN
06 09 36 19 38

Sables d'Olonne & Poitiers
Marc ROUHIER
06 09 66 66 85



Paris

International

Genève
Alain WOLFF
06 20 43 72 92

Shanghai
Eddie YUAN
eyuan@mk-finance.com

Patrice KLUG **Marc SABATÉ** **Christophe ESTIVIN** **Jonathan SABBAH** **Mickaël FITOUSSI** **Charlène BOUY**
01 53 24 62 35 01 53 24 62 91 01 53 24 62 36 01 53 24 62 33 01 53 24 62 34 01 53 24 62 92

MK FINANCE SAS - Capital de 344.544€
RCS Paris 448 693 002 - ANACOFI-CIF n°E002732 (association agréée AMF)
57 avenue Franklin Roosevelt 75008 Paris - Tél 01 53 24 62 32 - Fax 01 53 24 62 38
e-mail : info@mk-finance.com - www.mk-finance.com