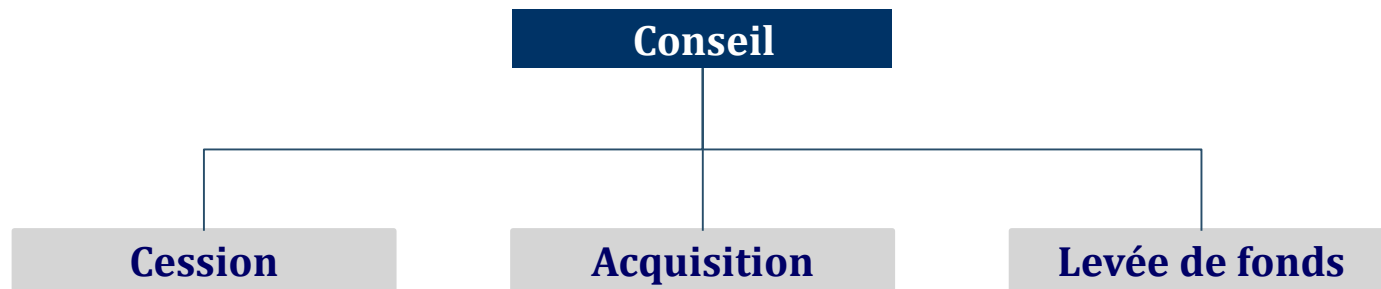


PRESENTATION DU CABINET



**Cabinet de conseil sur les opérations de cession,
acquisition et levée de fonds**

- Une mission : le conseil & l'assistance technique sur les opérations capitalistiques de sociétés multisectorielles de petites & moyennes capitalisations
- Trois domaines d'application : les cessions & les acquisitions de titres de sociétés et les levées de fonds. Nous apportons également du conseil en stratégie pré-transactionnelle
- Un fonctionnement reposant sur :
 - des associés disposant d'une expertise dans
 - le conseil en fusions & acquisitions, et
 - la gestion de PME & PMI
 - un modèle économique fondé sur le succès des opérations confiées...
 - Nombre limité de mandats par associé
 - Rémunération très largement au succès...conduisant à un engagement total dans la gestion des missions
 - une offre clés-en-main & sur-mesure pour chaque opération
 - un réseau professionnel dense et pertinent
 - une indépendance à l'égard de tout groupe bancaire, cabinet d'audit ou d'expertise comptable



Missions	<ul style="list-style-type: none"> • Simple / Industrielle • Transmission familiale • Reprise avec effet de levier: LBO, MBO, MBI, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • Croissance externe pour un groupe • Reprise par une personne physique 	<ul style="list-style-type: none"> • Emission d'actions • Emission d'obligations sèches ou convertibles • Dette bancaire complémentaire
Clients	<ul style="list-style-type: none"> • Entrepreneurs • Investisseurs financiers • Groupes (pour une filiale) 	<ul style="list-style-type: none"> • Groupes / sociétés • Personnes physiques 	<ul style="list-style-type: none"> • Sociétés
Taille d'intervention	<p>Transactions comprises généralement entre 1 et 25m€ de valeur</p>		

2A Capital apporte également un conseil pré transactionnelle dans la stratégie capitalistique et l'ingénierie financière pour le compte de ses clients, en amont ou lors des missions confiées

Opération	Etapas	Durée*
Conseil cession / LBO	<p>Elaboration du dossier de présentation</p> <p>Identification des acquéreurs potentiels et prise de contact</p> <p>Organisation de la data room</p> <p>Discussions avec les acquéreurs & négociations - Recherche financement</p> <p>Assistance dans la rédaction des documents (SPA et GAP¹)</p> <p>Négociations finales et « closing »</p>	6 à 8 mois
Conseil acquisition	<p>Identification des cibles (actifs ou sociétés)</p> <p>Prise de contact</p> <p>Valorisation de la cible - Analyse & remise d'offre Recherche de financement</p> <p>Gestion et assistance dans les due diligences</p> <p>Assistance dans la rédaction des documents (SPA et GAP¹)</p> <p>Négociations finales et « closing »</p>	4 à 6 mois
Conseil levée de fonds	<p>Elaboration du dossier de présentation</p> <p>Identification des investisseurs potentiels et prises de contact</p> <p>Organisation de la data room</p> <p>Discussions avec les investisseurs et négociations</p> <p>Assistance dans la rédaction des documents (Protocole et Pacte)</p> <p>Négociations finales et « closing »</p>	5 à 7 mois

*: Durée moyenne constatée

1: Protocole d'accord et Garantie d'actif/passif

Antoine Genée



- **15 ans dans le conseil** (stratégie puis fusions-acquisitions) et la **gestion de PME**

- **Création, développement et cession** d'une société internet dédiée au partage du savoir
- Restructuration et développement d'un éditeur de logiciels et sites internet
- Conseil en stratégie et organisation au sein de sa société NT Consulting
- Expertises sectorielles: **Internet, Logiciels, SSII, Médias**
- Formation: HEC & Science Po Paris

Alborz Sabountchian



- **15 ans dans la banque d'affaires et la gestion de PME**

- 10 ans d'expérience dans la banque d'affaires: Close Brothers et Avenir Finance
- **3 ans d'expérience dans la gestion de PME** (groupe coté réalisant 6 M€ de chiffre d'affaires dont 80% à l'international)
- Nombreuses transactions réalisées
- Expertises sectorielles: **Industrie & Services, Télécom, luxe**
- Formation: DESS Finance & DEA Stratégie

4 personnes composent l'équipe opérationnelle de 2A Capital

QUELQUES EXEMPLES DE TRANSACTIONS

Des opérations d'acquisition



- **Description de la société:**
RGI - Editeur italien de solutions logicielles et technologiques dans le secteur de l'assurance
- **Description de la mission:**
Screening du marché français, sélection de cibles, prises de contacts, analyses de données, négociations, orchestration du process, etc.

- **Problématique:** RGI cherchait à consolider son développement international notamment en France, sur un marché comprenant peu d'acteurs performants.
- **Solution:** identification de cibles et gestion pour le compte de notre client d'un process d'acquisition
- **Valeur ajoutée 2AC:** Connaissance du marché français, accompagnement en France de notre client italien dans le cadre d'un process de cession intermédié comprenant de nombreux intervenants, négociations des conditions de rachat.
- **Durée mission:** 15 mois (dont 9 mois sur le process Kapia Solutions)



- **Description de la société:**
Bazarchic – Un des leaders de la vente privée sur Internet, mobile et boutiques en France
- **Description de la mission:**
Analyses pour le compte des Galeries Lafayette des données de Bazarchic, négociations, mise en place et gestion du process, etc.

- **Problématique:** Le groupe GL souhaitait renforcer sa stratégie omnicanale en y apportant une plateforme de vente digitale complémentaire à ses métiers de Mode, et à son activité de magasins de déstockage physique.
- **Solution:** gestion pour le compte des GL du process d'acquisition de Bazarchic et de sa filiale MyTravelChic
- **Valeur ajoutée 2AC:** accompagnement de notre client dans un process d'acquisition de gré à gré, dans un délai rapide et favorisant des conditions optimales de rapprochement
- **Durée mission:** 8 mois

QUELQUES EXEMPLES DE TRANSACTIONS

Des opérations de cession et/ou recomposition du capital

2015

Le Groupe Omilis exploitant la marque ANNE DE SOLÈNE PARIS a été cédé à VAUBAN PARTENAIRES PARTICIPEX GESTION

finorpa et des investisseurs privés

CESSION

- **Description de la société:** Conception, fabrication et distribution de linge de maison haut de gamme
- **Description de la mission:** Financement de la restructuration du capital (cession du contrôle et rachat d'une filiale en difficulté)

- **Problématique:** Le nouveau management du groupe Omilis souhaitait renforcer les fonds propres du groupe pour financer la mise en place de sa stratégie, tout en gérant la cession d'une filiale non rentable et en sécurisant un accès aux actifs clés d'une autre filiale mise en redressement judiciaire
- **Solution:** structuration d'une opération duale de reprise au tribunal des actifs clés de la filiale en RJ et de prise de contrôle du groupe par un collège d'investisseurs (fonds et personnes physiques)
- **Valeur ajoutée 2AC:** apport stratégique fort dans la conception du montage, et ténacité dans la gestion d'un process sous fortes contraintes légales et financières
- **Durée mission:** 16 mois – closing en janvier 2015

2014

doucet

Recomposition du capital

ING PARCOM CM-CIC
ABENEX
Ont cédé leurs actions à A PLUS FINANCE ILP
NTREPRENEUR VENTURE Pléiade venture

CESSION

- **Description de la société:** Conception, fabrication et distribution de produits d'hygiène BtoB et BtoC
- **Description de la mission:** Recomposition du capital de la société mère et financement de la croissance d'une filiale

- **Problématique:** Le laboratoire Salvéco, filiale de Doucet, connaissait une forte croissance de son activité en France et à l'international, qui nécessitait un renforcement de ses fonds propres. Par ailleurs, les actionnaires historiques du groupe, présents au capital depuis 2004 cherchaient une liquidité
- **Solution:** structuration d'une opération globale (cession de bloc et levée de fonds) respectant les contraintes de tous les investisseurs
- **Valeur ajoutée 2AC:** imagination dans la structuration de l'opération, solution sur mesure et ténacité
- **Durée mission:** 12 mois – closing en mars 2014

QUELQUES EXEMPLES DE TRANSACTIONS

Des opérations de financement de succession (LBO) et de dette mezzanine



- **Description société:**
Fabrication de moules complexes pour l'industrie de la verrerie
- **Description mission:**
Transmission familiale de la majorité du capital avec le soutien d'investisseurs et de banques

- **Problématique:** 30 ans après avoir créé Sonomo, le fondateur a souhaité transmettre la majorité du capital au management composé de ses trois enfants. Cette transmission devait préserver la pérennité du groupe et permettre une sécurisation du patrimoine de son fondateur
- **Solution:** LBO financé par un apport de titres des enfants, un investissement en fonds propres & OC par A Plus Finance, et une dette senior contractées auprès de banques
- **Valeur ajoutée 2AC:** structuration, solution clés-en-main (négociations avec toutes les parties)
- **Durée mission:** 11 mois – closing en décembre 2012



- **Description société:**
Société de services informatiques spécialisée dans les métiers dédiés aux secteurs de la banque/assurance et des administrations (23M€ de CA)
- **Description mission:**
Recherche de financement

- **Problématique:** dans un contexte de sortie de crise économique qui a notamment touchée les SSII, les actionnaires de 3S Informatique souhaitaient financer un redéploiement de l'activité du groupe sans pour autant ouvrir le capital dans des conditions défavorables
- **Solution:** financement auprès du FSI / OC+ à hauteur de 3M€ en obligations convertibles avec des bons de souscription en actions (OCBSA)
- **Valeur ajoutée 2AC:** ténacité, solution sur-mesure
- **Durée mission:** 6 mois – closing en mai 2011

QUELQUES EXEMPLES DE TRANSACTIONS

Les transactions non confidentielles



QUELQUES EXEMPLES DE TRANSACTIONS Les transactions non confidentielles

<p>2015</p>  <p>a pris une participation dans le capital de</p>  <p>ACQUISITION</p>	<p>2015</p>  <p>a bénéficié de prestations de conseil</p> <p>CONSEIL</p>	<p>2015</p> <p>Le Groupe Omilis exploitant la marque ANNE DE SOLÈNE PARIS a été cédé à VAUBAN PARTENAIRES PARTICIPEX GESTION</p>  <p>et des investisseurs privés</p> <p>CESSION</p>
<p>2014</p>  <p>a été accompagné dans la mise en œuvre de sa stratégie industrielle en France</p> <p>CONSEIL / CESSION</p>	<p>2014</p>  <p>Recomposition du capital</p>    <p>Ont cédé leurs actions à</p>     <p>CESSION</p>	<p>2014</p>  <p>a cédé la société</p>  <p>au groupe</p>  <p>CESSION</p>

QUELQUES EXEMPLES DE TRANSACTIONS

Les transactions non confidentielles



QUELQUES EXEMPLES DE TRANSACTIONS

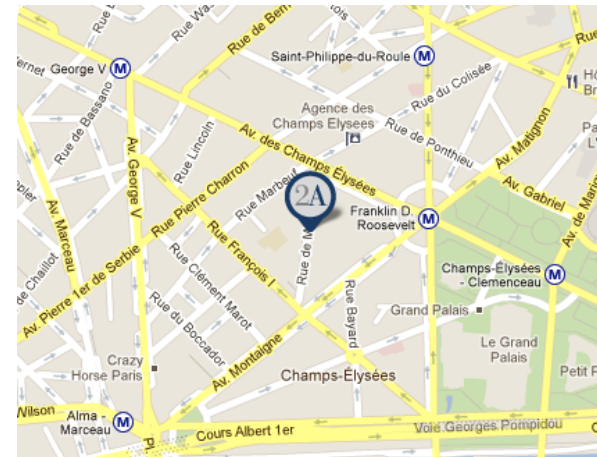
Les transactions non confidentielles



- 2A Capital met également à la disposition de ses clients son réseau de partenaires privés et professionnels spécialisés dans les domaines suivants :
 - Juridique
 - Banque commerciale/privée
 - Expertise comptable – Commissariat aux comptes
 - Gestion de patrimoine
- 2A Capital dispose d'accès aux bases de données professionnelles nécessaires à son activité (informations financières, juridiques, sectorielles, etc.)

2A CAPITAL

14, rue Marignan
75008 Paris France
Tel: +33 1 42 96 58 41
Fax: +33 1 46 22 51 27
E-mail: info@2acapital.com
Internet: www.2acapital.com



Métro : lignes 1 & 9 - Station Franklin D. Roosevelt

Bus : lignes 42 & 80 - Station Avenue Montaigne