



Pour booster son efficacité, The Jordan, Edmiston Group, Inc. (JEGI) a choisi Intralinks®. Ainsi, le groupe a pu rationaliser et accélérer les processus de ses deals M&A dans le secteur des médias, avec à la clé des gains de temps importants et une phase de due diligence exhaustive et précise.

2 semaines contre plus de 4 semaines

Gains de temps sur le processus de due diligence

Confiance

Sentiment que l'utilisation de la plate-forme Intralinks procure à JEGI

Expertise

Nouvel atout de JEGI depuis que l'entreprise n'exploite qu'une seule et même plate-forme



Situation

Banque d'affaires leader spécialisée dans les médias, l'information, les services marketing et technologies associées, JEGI cherchait un moyen de gérer plus efficacement son processus de due diligence M&A pour ses nombreux clients grands comptes. Avant les datarooms virtuelles et sa relation avec Intralinks, JEGI devait compter sur des tâches laborieuses pour le partage des informations liées aux deals – photocopies, gestion de dossiers physiques et mises à jour constantes d'index de dossiers. Pour certaines transactions, un seul ensemble de données était utilisé dans un environnement étroitement contrôlé. En revanche, pour d'autres, plusieurs ensembles étaient expédiés par la Poste aux acquéreurs potentiels et certains documents en lecture seule demeuraient dans un environnement ou une dataroom physique ultrasécurisée.

Problème

La méthode papier traditionnelle de création et de maintien de datarooms physiques pour la phase de due diligence s'avérait laborieuse, inefficace et prône aux erreurs administratives. Elle limitait le contrôle des informations et leur suivi par les acquéreurs potentiels qui subissaient eux aussi les contraintes liées à ce processus.

Implications

En optant exclusivement pour les plates-formes Intralinks, JEGI a su forger sa propre expertise. En effet, grâce à Intralinks, le processus de partage des informations M&A s'effectue à la demande, ce qui permet à tous les participants au deal de booster leur efficacité.



“Dans le contexte actuel des fusions-acquisitions, il est impératif de disposer d’une dataroom virtuelle alliant sécurité, efficacité et convivialité. Nos clients et investisseurs potentiels exigent d’obtenir des informations à la demande, en tous lieux et à tout moment. La solution Intralinks est à la hauteur de ces enjeux. ”

— Tom Creaser, VP exécutif,
The Jordan, Edmiston Group, Inc.

Solution

Les contrôles de sécurité au niveau de chaque document et les mécanismes d’octroi des autorisations au niveau de chaque utilisateur, offerts par Intralinks, permettent à JEGI de garder le contrôle sur ses informations sensibles et de préserver la confidentialité des deals et des données clients.

Résultat

La capacité à fournir aux acquéreurs potentiels un accès sécurisé aux documents de lancement et de due diligence, en tous lieux et à tout moment, contribue à accélérer le processus M&A ; un élément crucial dans un contexte économique difficile et volatile. Résultat : JEGI peut désormais accomplir sa phase de due diligence en deux semaines seulement au lieu de plus de quatre semaines comme auparavant.

Avantages

De nombreux acquéreurs et clients JEGI, y compris des groupes de private equity et de grands investisseurs stratégiques, connaissent bien les datarooms virtuelles Intralinks, ce qui fluidifie le processus de due diligence. En outre, JEGI capitalise sur les droits de coordination offerts par Intralinks pour créer ses propres plates-formes d’échange d’informations. Ainsi, la banque peut renforcer son contrôle sur le processus de due diligence et agir aussi efficacement et rapidement que possible au nom de ses clients. En effet, grâce à ses modèles préconfigurés, JEGI crée des plates-formes d’échange en quelques minutes seulement et n’a besoin par la suite que de quelques heures pour alimenter ces plates-formes en contenus.