



Orientation client | Histoire d'une réussite

Lloyds Brokers Valtegra

Le réseau en ligne d'identification de transactions de M&A Intralinks Dealnexus® facilite la vente internationale d'une entreprise australienne de transport rapide à un family office londonien.

2 x

Valtegra a doublé la taille de son réseau de conseillers.

5 jours

La première prise de contact à propos de cette transaction est intervenue quelques jours seulement après la publication.

25 %

Valtegra a vu une augmentation de 25 % du flux de transactions exploitables.

Lloyds Brokers

Lloyds Business Brokers est un cabinet de conseil en M&A avec des bureaux dans toute l'Australie. La mission de Lloyds est d'offrir des résultats positifs aux clients grâce à une approche concrète du conseil. Les conseillers qualifiés de Lloyds disposent d'une importante expérience professionnelle et ils accompagnent les propriétaires d'entreprises pas à pas à travers le processus de M&A. Lloyds s'honore de ne confier à ses conseillers qu'un nombre réduit de projets afin d'assurer une attention maximale et un taux élevé de réussite. L'entreprise a eu un certain nombre de succès récents, spécialement dans l'industrie et le secteur manufacturier.

Valtegra

Valtegra LLP est une entreprise d'investissement basée à Londres à capitaux privés qui investit dans des entreprises de taille moyenne confrontées à des situations exceptionnelles. Valtegra se concentre généralement sur des opportunités qui sortent du domaine d'activité des investisseurs habituels et nécessitent une collaboration avec les actionnaires et d'autres parties prenantes pour réussir la transaction. La société a un historique de transactions très complexes exécutées très rapidement.

Contexte

Fondée en 1975, la société Arrows Express est une réussite dans le secteur du transport rapide. L'entreprise bénéficie d'une solide réputation pour ses livraisons ponctuelles et dispose d'une flotte de camions modernes ainsi que de ses propres conducteurs. Au moment de sa vente, Arrows Express comptait notamment DHL, UPS et FedEx parmi ses clients. Le propriétaire d'Arrows Express, qui a fondé l'entreprise après une carrière comme conducteur de camion, a fait appel à Lloyds Brokers pour l'aider à trouver des investisseurs appropriés pouvant contribuer à développer l'entreprise et offrir une stratégie de sortie.

Arrows Express était un client de M&A difficile pour Lloyds, à cause de la nature de l'entreprise. Chaque fois que l'entreprise conclut un nouveau contrat pour servir un client particulier, elle doit faire un investissement important dans de nouveaux camions pour servir ce client. Comme les bases financières de l'entreprise peuvent s'en trouver notablement modifiées, tout acheteur potentiel de l'entreprise doit être trouvé à l'intérieur du bref intervalle de temps séparant de tels contrats. La transaction était encore compliquée par le fait que le propriétaire d'Arrows Express était très sensible à la confidentialité : il ne voulait pas que ses concurrents apprennent que l'entreprise cherchait un acquéreur.

intralinks.com/dealnexus

Pour contacter votre bureau Intralinks le plus proche :
[Intralinks.com/mylocation](https://intralinks.com/mylocation)



Orientation client | Histoire d'une réussite

Lloyds Brokers Valtegra

« Intralinks Dealnexus élimine une grande partie du travail pénible nécessaire pour amener une transaction sur le marché : passer des heures à rechercher des acheteurs potentiels et à envoyer des emails ou passer des coups de téléphone. »

Garry Stephensen
Directeur général
Lloyds Brokers

« Au début de notre collaboration avec Arrows Express, l'entreprise venait de décrocher un nouveau contrat lucratif », raconte Garry Stephensen, directeur général de Lloyds Brokers. « Le propriétaire était dans la situation de devoir acheter pour son prochain contrat 10 à 15 nouveaux camions, soit un investissement de 3 à 4 millions de dollars qui augmenterait le prix de l'entreprise. Nous devons trouver le bon acquéreur avant cela. »

Après avoir évalué le marché local et son propre réseau de contacts proches, Lloyds a déterminé qu'il fallait étendre le cadre de sa recherche à l'échelle internationale pour trouver un acheteur disposant des moyens financiers et opérationnels pour réaliser cette transaction. Afin d'étendre sa recherche efficacement sans compromettre la sécurité ou la confidentialité, Lloyds s'est tourné vers le réseau d'identification de transactions en ligne Intralinks Dealnexus.

Solution

Garry Stephensen avait entendu parler pour la première fois de la plateforme Intralinks Dealnexus en 2013, alors que Lloyds testait différentes technologies de transaction afin de moderniser son processus de transaction. Arrows Express a été la première transaction dans laquelle il a utilisé Intralinks Dealnexus, créant un profil de transaction aveugle en août 2014. Les caractéristiques de sécurité et de confidentialité d'Intralinks Dealnexus répondaient aux exigences élevées d'Arrows Express, tout en permettant à Garry Stephensen de publier l'offre intelligemment et discrètement auprès d'un public international.

Peu après avoir publié l'opportunité sur Intralinks Dealnexus, plusieurs demandes initiales sont arrivées. Parmi elles se trouvait Valtegra LLP, l'acheteur final, qui a contacté Garry Stephensen cinq jours après la réception du profil de transaction aveugle pour Arrows Express. « Intralinks Dealnexus nous rend plus efficaces en nous permettant d'exposer nos transactions à un public plus large », explique Garry Stephensen. « Intralinks Dealnexus élimine une grande partie du travail pénible nécessaire pour amener une transaction sur le marché : passer des heures à rechercher des acheteurs potentiels et à envoyer des emails ou passer des coups de téléphone. »

Francis Milner, associé gérant et cofondateur de Valtegra, a commencé à utiliser Intralinks Dealnexus pratiquement de la même façon que Garry Stephensen : sur recommandation d'un collègue. « Avant Intralinks Dealnexus, nous utilisions une approche traditionnelle de banque d'investissement : très propriétaire et fondée sur les relations, ce qui en limitait notablement la portée », affirme-t-il. « Comme nous sommes une petite société, et un peu atypique, il est probable que nous n'apparaissions pas sur le radar de nombreux conseillers du marché intermédiaire. Intralinks Dealnexus nous permet d'attirer des conseillers qui sans cela ne nous connaîtraient pas. »

Pratiquement toutes les transactions réalisées par Valtegra l'ont été en Europe, et l'entreprise ne cherchait pas à acquérir des entreprises australiennes. Il se trouve par chance que l'un des associés de Francis Milner a de l'expérience dans le secteur logistique australien, et a reconnu qu'Arrows Express était une opportunité unique. Qu'un accord soit passé entre un acheteur centré sur l'Europe et un vendeur australien, alors qu'aucun des deux n'était tourné en direction de l'autre, est apparu aux deux parties comme un coup du destin. Mais Intralinks Dealnexus a vu cette correspondance.

« Cette transaction montre que Lloyds, bien qu'étant aux antipodes, a pu nous joindre », remarque Francis Milner. « Normalement cela n'aurait pas été possible. Sans cela nous ne parlerions qu'avec les Deloitte et les KMPG du monde entier. »

Garry Stephensen ajoute : « Cette transaction ne se serait sans doute jamais produite sans Intralinks Dealnexus. »

Il a fallu sept mois depuis le contact initial jusqu'à la conclusion de la transaction, ce qui a permis à Lloyds de respecter les exigences de temps cruciales du client.



Orientation client | Histoire d'une réussite

Lloyds Brokers Valtegra

« Intralinks Dealnexus nous permet d'attirer des conseillers qui sans cela ne nous connaîtraient pas. »

Francis Milner
Associé gérant
Valtegra

Avantages pour Lloyds

Selon Garry Stephensen, Intralinks Dealnexus permet des gains de temps et des interactions d'une qualité meilleure qu'avec le processus de deal marketing traditionnel qui nécessite beaucoup de recherches et de téléphones. Avantages supplémentaires :

- Trouver de nombreux acheteurs et investisseurs qui n'apparaissaient pas précédemment sur le radar
- Étendre à l'échelle mondiale la portée du deal marketing
- Efficacité et sécurité accrues dans la présentation des transactions aux acheteurs et investisseurs potentiels
- Davantage de transparence et de contrôle dans le processus de deal marketing

Avantages pour Valtegra

Selon Francis Milner, Valtegra a plus que doublé la taille de son réseau de conseillers grâce à Intralinks Dealnexus et a sensiblement augmenté son deal pipeline. « Avec Intralinks Dealnexus, nous voyons des conseillers qui ont des mandats dans les régions et les marchés pertinents. Le nombre de nos contacts parmi les conseillers potentiels a plus que doublé », indique-t-il.

Avantages supplémentaires :

- Possibilité de définir un paysage de transactions plus large, plus efficacement
- Communauté mondiale des conseillers M&A mieux visible et plus accessible
- Flux de transactions hautement propriétaires attiré par la publication de mandats buy-side
- Gains de temps dans l'examen et le traitement des opportunités de transaction reçues