

LE DEAL DE LA SEMAINE

Le spécialiste des microcomposants IPDiA repris par l'industriel japonais Murata

IPDiA, un acteur tricolore de l'industrie électronique, rejoint le giron du japonais Murata, qui reprend 100 % du capital. Créée en 2009 et basée à Caen, la société est issue du rachat de l'usine de la Côte de Nacre de NXP, un spin-off de Philips spécialisé sur les semi-conducteurs qui avait procédé à la fermeture du site. A l'époque, le ministère de l'Industrie et les collectivités territoriales avaient soutenu le projet, avec l'appui d'un consortium d'investisseurs composés de Prime Technology Ventures (un fonds d'amorçage néerlandais), d'Emertec Gestion, NCI Gestion, CEA Investissement et Masseran Gestion. Ces derniers, qui avaient misé 5 millions d'euros pour prendre la majorité du capital, profitent de l'opération pour sortir.

Spécialisée dans la fabrication de microcomposants électroniques, l'entreprise est active sur deux activités distinctes : la fourniture de pièces pour LED et la production de composants passifs intégrés ; une technologie de pointe ciblant les besoins de miniaturisation extrême existant dans les secteurs du médical, de l'énergie, de l'aérospatial ou de l'électronique professionnelle. IPDiA a ainsi réussi à s'imposer sur ce marché, et a vu ses effectifs passer de 70 personnes à 130 salariés aujourd'hui, pour un chiffre d'affaires de 16 millions d'euros. Avec cette acquisition, qui représente sa première opération française, Murata renforce un peu plus sa position sur le marché mondial de la fabrication de composants électro-

niques : « Associer la technologie 3D sur silicium d'IPDiA aux technologies et produits de Murata va nous permettre d'élargir notre offre et de répondre aux demandes en haute fiabilité de nos clients (haute température ou forte tension) dans les domaines de l'automobile et autres marchés exigeants », a déclaré dans un communiqué le vice-président exécutif du groupe, en charge de l'activité composants, Toru Inoue.

Coté à la Bourse de Tokyo, Murata est un leader mondial de la fabrication de composants, modules et dispositifs électroniques, et réalise l'essentiel de son activité grâce à la vente de condensateurs céramiques. Avec des implantations en Asie, en Amérique et en Europe. Le groupe emploie près de 55 000 personnes et affiche un chiffre d'affaires de plus de 10 milliards de dollars. **Ngo Jung & Partners** conseillait Murata avec **Gérard Ngo**, **Marion Ngo** et **Aménis Bererhi**, associés, et **Anne Le Fur** sur les aspects corporate, ainsi qu'**Yvette Heeramann** en social. **Jones Day** conseillait IPDiA et les actionnaires cédants avec **Charles Gavoty**, associé, et **Alexandre Wibaux** en corporate, **Emmanuel de la Rochethulon**, associé, en fiscal, **Françoise Labrousse**, associée, sur les aspects de droit de l'environnement et **Camille Cournot** en social. **Harlay Avocats** accompagnait la société et le management avec **Régis Bernard**, associé, et **Liên Lê** en fiscal et corporate ainsi que **Sophie Binder**, associée, en social.

Le conseil de Murata : Marion Ngo, associée au sein de Ngo Jung & Partners

Comment s'est initiée l'opération ?

La vente a suivi un process classique d'enchères orchestrées par la banque d'affaires Arma Partners, à l'issue duquel Murata a entamé des négociations exclusives. Œuvrant sur le même secteur, les deux sociétés se connaissaient déjà. En outre, Murata a pu mettre en avant des synergies opérationnelles et des perspectives de développement pour IPDiA qui pourra bénéficier de son réseau et de sa force de vente. L'opération s'est ainsi conclue par une reprise de 100 % du capital.

Comment se sont déroulées les négociations ?

Les négociations ont porté tant sur la partie business, les synergies devant être démontrées, que sur les aspects juridiques. De ce fait, les échanges ont été assez longs, les investisseurs japonais suivant en outre des procédures de validation assez exigeantes. L'opération demeure néanmoins assez classique, avec

des discussions portant sur les niveaux et durée de garanties. Sur ce point, les fonds ayant vocation à liquider leur véhicule, nous avons utilisé un séquestre pour garantir le passif.



Murata signe ici sa première acquisition en France. L'industriel japonais a découvert les particularités réglementaires de l'Hexagone...

Nous avons effectivement dû mener un travail de pédagogie sur le droit français. Toutes les étapes préliminaires à la transaction, exigées notamment par la loi Hamon, comme l'information du personnel, ne sont pas faciles à comprendre pour un étranger. De même, les actions gratuites, très employées en France pour motiver les managers, ne sont pas connues au Japon. Mais in fine, le choc des cultures a laissé place à un climat serein entre acheteurs et vendeurs, laissant présager une bonne intégration d'IPDiA au sein de Murata. ■

Propos recueillis par Coralie Bach