



Press release provided by : Ursula ZUKOWSKI
Marketing & Communication
Tel : +33 4 37 20 15 00
Fax : +33 4 37 20 15 88

Communiqué de presse

Rapprochement de MSC et SGCC au sein du groupe Tiama

31 Janvier 2008

LBO France, le management et les salariés du groupe Tiama, d'une part et Atria Capital Partners et le management de la société Verrela d'autre part, ont décidé de céder Verrela à Tiama confortant et réalisant ainsi le rapprochement entre MSC et SGCC.

En décidant de mettre en commun les forces de leur groupes respectifs, Edouard Marienbach, Président de Tiama et Luc Boulant Président de SGCC ont pour objectif de faire du groupe TIAMA le leader mondial dans des solutions d'inspection par vision et un acteur de référence dans les domaines du contrôle du verre creux, de l'automobile, de l'agroalimentaire et maintenant des verres ophtalmiques.

La nouvelle taille du groupe TIAMA va permettre d'offrir à ses clients un potentiel d'innovation R&D fortement accru et une offre de services complète au niveau mondial.

Implanté sur trois sites principaux situés en France, à Lyon, Rennes et désormais Gennevilliers, le groupe est également présent sur plusieurs continents, au travers de ses filiales en Belgique, Allemagne, Espagne, USA et Chine et de son bureau en Russie.

Le groupe a réalisé en 2007 un chiffre d'affaires de près de 110 millions d'euros, dont plus de 85% à l'export

Avec 10% des revenus consacrés à la R&D, le groupe Tiama innove et met au point des machines à base de technologies de vision industrielle dédiées aux métiers:

- de l'inspection et du contrôle qualité en ligne ;
- de la sécurité consommateurs ;
- de la protection des marques ;
- de la traçabilité ;

Dans sa nouvelle configuration, le groupe Tiama va disposer de structure et de moyens qui vont lui permettre de proposer une offre de services complète destinée à tous les marchés qu'il sert et d'être près de ses clients au travers de collaborateurs basés en France, Allemagne, Espagne, Russie, USA, Amérique centrale, Amérique du Sud, Chine et bientôt Afrique du Sud.

Le groupe compte désormais 5 Business Units :

- le verre creux sous les marque MSC, SGCC et Visiglas
- l'automobile sous la marque EDIXIA,
- l'agroalimentaire sous la marque LUCEO,
- l'ophtalmique sous la marque SGCC
- l'activité Service dont les moyens sont utilisés par chaque Business unit.

Dans le domaine de l'inspection du verre d'emballage, Luc Boulant et Edouard Marienbach ont imaginé le rapprochement de MSC et de SGCC, dans le but d'apporter des solutions encore plus performantes au marché verrier : capacité de développement et d'innovation accrue, plus grande réactivité, offres produits et services plus larges ainsi qu'un service de proximité avec les 250 employés qui vont travailler ensemble et contribuer à la réussite du Groupe Tiama .

Le groupe Tiama, créé en 2003 pour le rachat de MSC en LBO, a réalisé l'acquisition d'Edixia en 2006, et une opération de LBO secondaire en 2007. La participation des salariés au capital a toujours été importante, de même que dans le groupe SGCC; 30% du capital du groupe est détenu par le management et les salariés. Cette adhésion au projet est fortement encouragée par les Dirigeants des deux groupes. La participation des équipes constitue un des facteurs clé de succès de Tiama.

Edouard Marienbach, président du directoire, déclare : « *Ce qui fait le succès d'une société, son développement, sa croissance, sa qualité de vie interne, ce sont les relations entre les hommes. Ce sont les hommes eux-mêmes.* »

Luc Boulant, Président de SGCC ajoute : « *L'Innovation et le Service sont les clés de route de notre stratégie de développement, en rapprochant nos deux groupes, nous nous donnons les moyens de nos ambitions* »

A propos de LBO France

Depuis sa création en 1985, LBO France, société de capital-investissement, a mené plus d'une soixantaine d'acquisitions pour une valeur d'entreprise d'environ 10 Md€. Parmi les transactions les plus récentes, on note l'acquisition de Materis, leader dans les matériaux de spécialités en 2003 (revendu en 2006), l'acquisition d'Actaris, leader dans la fabrication de compteurs d'eau, gaz et électricité en 2005, l'acquisition de Wheelabrator, leader mondial dans la fabrication de la grenaille abrasive en 2005 et plus récemment l'acquisition de Cegelec, leader de l'installation électrique en 2006 et celle de Consolis, leader européen, dans la fabrication du béton précontraint en 2007.

Aujourd'hui, LBO France développe trois stratégies dans le non coté : (i) les LBO de petites tailles (<100 M€ de valeur d'entreprise) à travers les fonds Hexagone, (ii) les LBO (de €100M à 2000M€ de valeur d'entreprise) à travers les fonds White Knight et (iii) l'investissement immobilier à travers les fonds White Stone.