

Jean-Jacques MONDOLONI

Cet expert en fusions-acquisitions a développé son savoir-faire à l'international dès sa 3^{ème} année à l'IFAG. Dix ans plus tard, il crée son cabinet et ouvre trois bureaux à Paris, New York et Los Angeles. Success story !

Parle-nous de ton parcours professionnel...

J'ai commencé par un Bac D et poursuivi par un BTS Action Commerciale avant de rejoindre l'IFAG, où j'ai développé une bonne expertise en gestion et finance. En 3^{ème} année, je suis parti faire un stage aux Etats-Unis dans un cabinet de fusions-acquisitions spécialisé sur les marchés asiatiques. Nous avions un bureau à New York, Tokyo, Pékin et Shanghai avec une bonne vingtaine de banquiers. Je suis resté dans ce cabinet jusqu'à fin 2008.

Pendant cette même période (5 ans), j'étais président d'un groupe industriel de M&A International, qui est le plus gros réseau de banques d'investissement expert du "mid-market" avec une présence dans plus de 40 pays. Début 2009, je quitte mon poste et décide de créer mon propre cabinet, Wombat Capital.

Comment s'organise ton activité ?

Notre cabinet est spécialisé en fusions-acquisitions dans 3 secteurs industriels : les sciences de la vie, la Technologie, Media et les Télécommunications (TMT) et ce que l'on appelle le secteur Life Style/produits

de mode. En tant que PDG, je pilote une équipe de 10 personnes et nous nous occupons de transactions de petites et moyennes tailles que ce soit en mandats de vente ou d'achat.

Quand et comment es-tu arrivé sur NY ? Pourquoi cette ville ?

Je suis arrivé sur New York dans le cadre de ma 3^{ème} année à l'IFAG. Je souhaitais entrer dans le secteur financier, découvrir une autre culture des affaires, et New York me semblait une ville idéale.

J'ai eu la chance de commencer dans un cabinet spécialisé sur l'Asie. Cela m'a permis d'être exposé à des marchés émergents, tout en restant dans le confort occidental, pas trop loin de la France.

Tu es également installé sur Los Angeles et Paris. Pourquoi avoir choisi ces villes ?

Wombat Capital a été créée à New York en 2009. Nous avons ouvert les bureaux de Los Angeles et Paris en 2010. Dès le début, nous souhaitons développer un cabinet de conseil avec une présence internationale pour permettre notamment à nos clients



Jean-Jacques MONDOLONI, IFAG Lyon 1998, fondateur de WOMBAT Capital, société spécialisée en fusions-acquisitions et installée à Paris, New York et Los Angeles.

français de trouver des acheteurs, cibles ou partenaires aux Etats-Unis.

Nous avons ouvert un bureau en France pour avoir un pied en Europe, où nous sommes conseiller en investissement financier. Le bureau de Los Angeles nous permet d'être présents aux US sur la côte Ouest et celui de NY sur la côte Est.

Quel regard portes-tu sur la création d'entreprise en France et aux USA ?

Il est assez simple de créer sa société en France ou aux US. La difficulté en Europe réside dans l'accès au financement. Je pense que cette barrière à l'entrepreneuriat vient plus d'une question de confiance que l'investisseur donne à un projet ou à une équipe, qu'à l'absence de liquidités.

Les américains sont plus rapides, plus pragmatiques. Un investisseur français sera trop souvent méfiant pour financer les ambitions internationales de sa société en portefeuille.

Aux Etats-Unis, les investisseurs sont conscients que la croissance se fait en développant une structure internationale et pas en se focalisant uniquement sur une activité domestique, qui est souvent trop exposée à l'évolution politique et économique du pays ■

SON ENTREPRISE

WOMBAT CAPITAL
www.wombatcapital.com



Contact :
Mobile : +1 917.607.2280
info@wombatcapital.com

Son activité

- Expert en fusions-acquisitions entre l'Europe et les Etats-Unis
- Taille de société entre \$5M et \$100M de CA
- 3 secteurs de prédilection : sciences de la vie, technologie, lifestyle

Ses chiffres

- Créée en 2009
- 13 collaborateurs
- 3 bureaux : Paris, New York, Los Angeles