

Le **Magazine** des

AFFAIRES

Pour une meilleure information des professionnels

Palmarès Exclusif

M & A

2020-2021

À LA CROISÉE DES CHEMINS

Portrait

Hogan Lovells : Le couteau suisse de la fiscalité

Analyse

En 2020, plus de peur que de mal pour le M&A

Parcours de croissance

Le mérite d'Adviso Partners n'attend pas le nombre des années

ACTUALITÉS

■ Fusions acquisitions

P6. Stellantis, un groupe automobile à 167 milliards d'euros

■ Parcours de croissance

P10. Hogan Lovells : Le couteau suisse de la fiscalité

■ Capital Privé

P8. Veolia à la conquête de Suez

P14. Sagard préempte Nutrisens valorisé 14 fois son Ebitda 2020

P16. Weinberg Capital prends la relève d'Azulis au capital de marcel & fils

P17. 600 M€ pour le second millésime de Quaero Capital

P18. Branle-bas de combat autour de la reprise de Covage

P19. Les actifs fibre d'Orange valorisés à près de 2,7 milliards d'euros

P20. Ardian fait l'acquisition d'AD Education pour 420 millions d'euros

P21. Montagu accompagne IMV Technologies dans son 5e LBO

RESTRUCTURING

P23. Les défaillances d'entreprises ont plongé en 2020 mais 2021 et 2022 devraient connaître une forte augmentation



P28. Bourbon, repris par ses prêteurs, sort la tête de l'eau

■ Deal du mois

P30. Reborn : un cas de transformation par la holding Excelrise investissements

VIE DES OPÉRATEURS

P32. Azulis : 1er closing du fonds MMF 6 à 200 M€

P32. Hogan Lovells renforce son département M&A/ Private Equity

DOSSIER M&A

P35. En 2020, plus de peur que de mal pour le M&A

■ Banques d'affaires

■ Transactions Services

■ Avocats

PORTRAIT

■ Portrait d'équipe

P68. Le mérite d'Adviso Partners n'attend pas le nombre des années



LE MÉRITE D'ADVISO PARTNERS

n'attend pas le nombre des années

En à peine six ans, la discrète boutique Adviso Partners s'est faite une place dans le paysage du M&A français. Elle nourrit de fortes ambitions, portée par son positionnement résolument généraliste et ses multiples implantations régionales.

Si elle commence juste à parler, la jeune banque d'affaires Adviso Partners a marché très tôt. Il faut dire que son père, Bertrand Thimonier, avait ses entrées après plus d'une dizaine d'années passées chez Sodica, la boutique M&A small et mid cap du groupe Crédit Agricole. C'est avec le même positionnement, mais sous l'ombrelle d'une banque concurrente Banque Populaire, et celle du cabinet d'avocats en droit des affaires Fidal – les parrains et marraines d'Adviso Partners, en quelque sorte – qu'il s'est lancé dans l'aventure entrepreneuriale en janvier 2015. "Lorsque je sors de la salle du closing Adviso Partners, je suis tout seul", se souvient le fondateur, avec ses faux airs de Karl Zéro, période Canal+. Même look, même franc-parler aussi. "Il fallait vraiment croire en l'idée" poursuit-il. "Pendant six ans et discrètement, j'ai construit et structuré l'entreprise avec pour objectif d'apporter le meilleur conseil au client, c'est-à-dire en jouant "ma vie" sur chacun des deals." Pas avare de métaphores, le fondateur et dirigeant veut voir sa progéniture jouer dans la cour des grands. Une croissance de 50% par an, 15 millions d'euros de chiffres d'affaires l'an dernier, montre qu'elle apprend vite. "Nous commençons un peu à faire parler de nous mais notre réputation nous précède, celle de faire des opérations primaires plutôt en régions, celle de parfaitement conseiller nos clients aussi, avec une récurrence forte puisque la plupart d'entre eux reviennent après leur premier mandat

donné à Adviso Partners", explique Bertrand Thimonier.

A bonne école

Adviso Partners est active sur le segment smid cap, avec des affaires valorisées entre 20 et 150 millions d'euros et un cœur de cible aux alentours de 60 millions d'euros. La banque d'affaires a bouclé une centaine d'opérations depuis sa création, en majorité à la vente, en primaire, avec un profil plutôt orienté sur les PME détenues par une famille ou un dirigeant. Les deux réseaux partenaires – BPCE et Fidal – apportent environ un tiers des opérations, de toute la France. Côté acheteurs, Adviso Partners fait affaire pour moitié avec des fonds de private equity, pour l'autre avec des industriels. Elle compte quatre implantations en plus du siège parisien du 38 avenue Hoche, dans le huitième arrondissement : Lille, Lyon, Bordeaux et Nantes. Près d'une quarantaine de professionnels y travaillent, un nombre amené à augmenter dans les prochains mois. Très attentif au recrutement, Bertrand Thimonier attribue "la réussite d'Adviso Partners à ses talents, les meilleurs dans leur spécialité, que je suis allé chercher et que je fais jouer ensemble. L'alchimie fonctionne bien et tout le monde a plaisir à travailler et délivrer ensemble". A la fois coach et sélectionneur, il fait son marché dans les meilleures écoles de la Place : Marc Lebrun vient d'Edmond de Rothschild Corporate Finance, Romain Massiah de Clearwater International, Louis

Vercken de DC Advisory, Antoine Tanguy de PwC... Si Fidal et BPCE sont actionnaires de la boutique, la majorité de la structure est détenue par les managers. "Nous avons une culture d'entreprise forte chez Adviso Partners", reprend le fondateur. "Les nouveaux membres de l'équipe adhèrent à un projet. Adviso Partners est une maison, pas un repère de banquiers qui font des deals. Notre marque de fabrique est d'être pragmatiques, engagés, exigeants, éthiques mais aussi sympathiques. Sérieux sans se prendre au sérieux."

"Chirurgien, pas masseur"

Malgré sa taille encore modeste, la boutique tient à son positionnement de généraliste, "ce qui ne nous interdit pas d'être hyper compétents dans nos verticales sectorielles", précise le dirigeant. Et protège la structure du conflit d'intérêt en l'écartant de toute dépendance de tel ou tel acheteur désigné dans un secteur donné. "Mon métier c'est d'être chirurgien, pas masseur", s'amuse Bertrand Thimonier. "Nous avons rapidement une vision de l'opération et amenons les contreparties à cet objectif. C'est notre volumétrie et notre positionnement stratégique qui fait que je n'ai aucun problème à lâcher les coups". Cette approche ouverte permet à Adviso Partners de mener en 2020 à la fois la cession de la filiale de promotion immobilière du groupe Rabot Dutilleul, Nacarat, à Procvivis Nord, mais aussi le MBO du coursier



Bertrand Thimonier, au centre, entouré de l'équipe senior Adviso partners

Top Chrono, repris à 51% par Siparex et Bpifrance. On retrouve également l'an dernier la boutique de Bertrand Thimonier dans deux opérations de cession de laboratoires : celle du Centre Biologie Nord Artois (CBNA) au groupe d'analyses médicales suisse Unilabs, contrôlé par Apax Partners depuis 2007, et celle du Laboratoire des Cèdres racheté par Inovie, lui-même repris en fin d'année par un pool constitué d'Ardian, Mubadala, GIC et APG à la faveur d'un LBO minoritaire. Adviso Partners était également de la partie pour la cession par la famille fondatrice, le Crédit Mutuel Equity et Arkéa Capital du transporteur breton Le Calvez au groupe Jacky Perrenot, détenu depuis début 2020 par Siparex et EMZ Partners.

Advision

Adviso développe en parallèle une verticale dédiée à l'impact, en conseillant par exemple à l'automne dernier les actionnaires de Nous Epicerie Anti-gaspi dans le cadre d'une levée de fonds de 8 millions d'euros auprès d'Eutopia, Quadia et Danone Manifesto Ventures. Une opération qui "correspond parfaitement aux projets qu'Adviso Impact affectionne tout

particulièrement : des entrepreneurs engagés, un positionnement précurseur sur les enjeux de notre planète, et un projet de croissance alliant performances financières, sociales et environnementales", se félicitait lors du closing Guillaume Dary, associé d'Adviso Partners. Concentré sur le business, Adviso n'en délaisse pas l'engagement citoyen. Depuis septembre dernier, les collaborateurs sont chacun mentors d'un jeune de seconde du lycée Gustave Eiffel de Gagny, en Seine-Saint-Denis. Ils consacrent un mercredi après-midi par mois à leurs poulains, ce jusqu'au bac, pour entre autres les accompagner dans leur orientation. Un fonds de dotation baptisé "Autrement Adviso" a depuis sa création en mars 2019 charge de "redistribuer une partie de ses ressources au service de projets qui servent le bien commun". Doté de quelque 150.000 euros, il participe au financement d'associations comme la Fondation Espérance Ruralités ou le Café Joyeux, qui forme et emploie des personnes majoritairement atteintes de trisomie 21 ou de troubles cognitifs comme l'autisme. Côté business, Adviso dispose en ce moment d'une cinquantaine de mandats en cours d'exécution, avec pour objectif de

Chiffre clés

- ➔ 100 opérations conseillées depuis la création en 2015
- ➔ 15 millions d'euros de chiffres d'affaires
- ➔ 5 bureaux à Paris, Lille, Lyon, Bordeaux et Nantes

parvenir à 75 – 80 d'ici deux ans, en essayant de maintenir le taux de transformation actuel, de l'ordre de 75%. "Nous avons pour ambition de compter parmi les trois leaders du marché à horizon 2025 dans nos métiers de conseil en opérations de haut de bilan small et mid cap", résume Bertrand Thimonier. Ce qui passe par le doublement du nombre d'opérations, du chiffre d'affaires, de l'équipe aussi. A court terme, la structure va d'ailleurs renforcer l'effectif de ses bureaux en régions et les pratiques de debt advisory, de restructuring ou encore celle dédiée aux transactions sur le foncier agricole et viticole. "Notre situation actuelle est plutôt solide", conclut le dirigeant, "mais tout reste à faire en 2021 Et au-delà ! Le meilleur reste à venir." ■

Benoit Pelegrin

Ce qu'ils disent d'Adviso Partners :

Nicolas Teboul

Managing Director,
Florac



“

Cela fait un peu plus de dix que je travaille avec Bertrand Thimonier, d'abord lorsqu'il était chez Sodica puis depuis qu'il a lancé Adviso Partners. Sa boutique M&A propose un véritable accompagnement sur mesure, avec une expertise sur des dossiers complexes. On sent la différence sur des cibles de type primaire, familiale, avec en face de nous une équipe engagée qui va au fond des choses et qui est capable de s'adapter de façon pointue. Son deuxième point fort est son ancrage régional, très important. C'est suffisamment rare pour être souligné, et c'est plaisant de voir une banque d'affaires qui sort de son huitième arrondissement parisien. Je trouve ensuite qu'en tant que conseil, en plus d'être un financier bien sûr, Bertrand est un coach extraordinaire. C'est quelqu'un qui est à la fois très utile et qui sait être présent dans les moments importants. Il arrive toujours à trouver les mots, ou l'image, pour faire passer son message. C'est à la fois agréable et précieux de pouvoir compter sur un banquier disponible et qui aura un impact important lors d'un rendez-vous. L'homme est assez singulier, il est direct, son originalité détonne un peu et ça fait du bien. ”

Baudouin d'Hérouville

Partner, Head of Midcap,
Initiative & Finance



“

Après avoir opéré au sein d'un grand groupe, Bertrand Thimonier a su fédérer autour de lui une équipe de qualité animée d'une vraie logique entrepreneuriale. Adviso Partners est une banque d'affaires qui a pris une place importante dans le paysage français du M&A, en seulement quelques années. Son positionnement est très malin, agile mais également assis sur un certain nombre de partenariats, avec Fidal ou Grant Thornton par exemple, qui lui apportent une valeur stratégique. Le fait de lancer récemment une ligne impact est par ailleurs un mouvement très intéressant : cela démontre que Bertrand Thimonier comprend et anticipe le marché. Le personnage est attachant, toujours en mouvement, et on sent bien qu'il a une vision différenciante de son métier et de l'ambition pour embarquer avec lui tant ses équipes que ses clients. ”