

C'EST À VOUS !



Adviso Partners : le chef d'orchestre des opérations de haut de bilan en Régions

Adviso Partners est une société de conseil financier indépendante dédiée aux opérations de haut de bilan : cession-transmission d'entreprises, acquisition, levée de fonds, recomposition du capital, montage LBO et situations spéciales. Ses services s'adressent principalement aux sociétés familiales et aux dirigeants-actionnaires de PME-ETI. Entretien avec Romain Massiah, Associé et responsable de la région Sud-Ouest.

ROMAIN MASSIAH

ASSOCIÉ ET RESPONSABLE DE LA RÉGION SUD-OUEST



Quel est votre cœur de métier ?

Nous ne sommes pas des banquiers prêteurs ou des banquiers privés, ni même des investisseurs. En toute indépendance et sans aucun conflit d'intérêts, nous intervenons en tant que conseil financier dans des opérations de haut de bilan et de cession-transmission d'entreprises dans le cadre d'un mandat délivré par nos clients dirigeants-actionnaires de PME-ETI.

Où êtes-vous installé ?

Notre siège est basé à Paris, au 38 avenue Hoche, dans le 8^e arrondissement mais nous disposons également d'implantations régionales. Au total, nous sommes une équipe de plus de 40 professionnels au niveau national, dont 7 Associés et Directeurs-Associés.

Quelle est votre particularité ?

Elle réside dans nos implantations

régionales : cet élément est fortement différenciant par rapport aux banques d'affaires « parisiennes », et fait partie de notre ADN et de notre stratégie de développement. Outre le siège parisien, nos bureaux de Lille, Lyon, Nantes et Bordeaux nous permettent de couvrir l'ensemble du territoire et d'offrir une proximité à nos Clients et à nos Partenaires. D'autres implantations sont en préparation, notamment dans le Nord-Est, ainsi que le renforcement des régions Sud-Est, Grand-Ouest et Sud-Ouest.

UN EXEMPLE D'OPÉRATION DE CESSIION-TRANSMISSION

Acteur majeur en France dans les solutions de PDA (Préparation des Doses à Administrer) auprès des pharmacies et des établissements de soins, la société Distraimed commercialise une offre globale comprenant piluliers, logiciel et services associés, sous la marque Oreus. Avec plus de 20 brevets déposés depuis sa création et le développement régulier de nouveaux produits, la société affiche une dynamique de croissance soutenue (+10 % par an). Conseillés par ADVISO PARTNERS, les dirigeants-actionnaires de Distraimed ont réalisé une opération de cession-transmission au Groupe Fargeot Podowell, acteur spécialisé dans la conception et la fabrication d'une gamme complète d'articles chaussants thérapeutiques et de confort distribués essentiellement en pharmacies et magasins de matériel médical sous la marque Podowell. L'objectif du nouveau Groupe est de doubler de taille à moyen terme, en poursuivant son fort développement en France mais également en Europe.

Quel regard portez-vous sur votre marché ?

Le marché de la cession-transmission d'entreprises (appelé également « fusions-acquisitions ») est porteur sur la région Sud-Ouest, grâce au dynamisme des régions Nouvelle-Aquitaine et Occitanie dont le tissu économique et industriel est porté par deux belles métropoles (Toulouse et Bordeaux) et des filières d'activités propres (agroalimentaire, viticole, services informatiques, aéronautique, tourisme/loisirs, etc.). Nous sommes sur des territoires qui attirent les entreprises et les cadres, et tout l'écosystème régional autour du

conseil en transaction (avocats, notaires, auditeurs, investisseurs, banquiers privés, banquier d'affaires, etc.) poursuit son développement et sa structuration.

Quelles sont vos références ?

Sur la région Sud-Ouest et à titre illustratif, nous sommes intervenus sur un certain nombre d'opérations : cession du Groupe RETIS Solutions au Groupe NOVARC (industrie), cession de la société DISTRAIMED au Groupe FARGEOT-PODOWELL (santé), cession du Groupe LABORATOIRE des CEDRES au Groupe INOVIE (santé), levée de fonds pour le compte du Groupe GEOSAT (ingénierie du territoire), prise de participation d'ACTIVA CAPITAL dans le Groupe INGELIANCE (ingénierie), cession du Château LAMOTHE-BERGERON à la CAPSSA (viticole), cession du Groupe CALICEO au fonds d'investissement EKKIO CAPITAL (loisirs), etc.

Quelle est la taille de vos opérations ?

Nous intervenons principalement sur les opérations de taille moyenne (segment du « small » et du « mid-cap »), c'est-à-dire sur des entreprises dont la valorisation se situe dans une fourchette de 10 et 150 M€.

Quel type de dirigeants accompagnez-vous ?

Nous conseillons des dirigeants-actionnaires de PME-ETI dans le cadre d'opérations « primaires », qui pour la première fois vont céder ou transmettre leur entreprise ou lever des fonds, ce qui nécessite beaucoup de préparation, d'accompagnement, d'écoute, de pédagogie et de proximité avec nos clients.

Dans quels secteurs d'activités intervenez-vous ?

Nous ne sommes pas spécialisés sur un secteur d'activités en particulier et nous offrons avant tout à nos clients une expertise « transactionnelle ». En moyenne, nous intervenons chaque année sur 25 à 30 opérations au niveau national dans les principaux secteurs de l'économie (agroalimentaire, santé, tourisme/loisirs, services aux entreprises, BTP, industrie légère, services numériques).

UN EXEMPLE D'OPÉRATION DE LEVÉE DE FONDS

Société de services en ingénierie du territoire, GEOSAT a levé 10 M€ auprès d'un consortium d'investisseurs régionaux composé de SOCIETE GENERALE CAPITAL PARTENAIRES, BPIFRANCE et OUEST CROISSANCE. L'opération permettant de soutenir la forte croissance de la société qui révolutionne le métier de géomètre par sa maîtrise des technologies d'acquisition de données 3D.

Créée en 2000, GEOSAT, dont le taux de croissance annuel dépasse les 40 % depuis 2013, intervient sur quatre métiers : la détection des réseaux enterrés, le scanner et la modélisation en 3D de données géométriques, la cartographie HD des villes (qui constitue un préalable à de nombreux développements de la Smart City) et l'activité historique de géomètre-expert.

L'ambition des dirigeants de GEOSAT pour les prochaines années est de maintenir une forte croissance organique grâce au renforcement de son maillage territorial avec l'ouverture de plusieurs nouvelles agences en France, d'accélérer le développement de l'activité Smart City et de réaliser des opérations de croissance externe en France et à l'international.

« Nos territoires ont de la valeur »

Disposez-vous de partenaires institutionnels ?

Absolument, nous sommes partenaires au niveau national des Banques Populaires Régionales ainsi que du cabinet d'avocats FIDAL, avec qui nous partageons le même ADN, les mêmes valeurs et la même organisation régionale.

Quelle est la stratégie de votre cabinet ?

Adviso Partners compte poursuivre son développement selon 3 axes clairement identifiés : le lancement de nouvelles lignes métiers comme le conseil en « debt advisory » (levée de dette privée ou de financement obligataire/mezzanine), le recrutement de profils seniors et sectorielles au siège à Paris comme dans le secteur des énergies renouvelables, et surtout le renforcement de nos équipes en régions.

À ce titre, nous renforçons notre bureau de Bordeaux avec l'intégration d'une équipe locale expérimentée et établie

depuis près de 10 ans sur la région. Nous segmenterons ainsi notre activité selon deux marques :

Adviso Entrepreneurs pour les opérations entre 10 et 30 M€ et Adviso Partners pour les opérations entre 30 et 150 M€.

Au niveau national, nous avons pour objectif de boucler une cinquantaine d'opérations par an contre 25 à 30 actuellement.

Que comptez-vous faire pour le secteur viticole ?

C'est un secteur à part, avec ses codes et ses réseaux ! Le marché est dynamique mais assez peu structuré à mon sens, nous sommes donc en cours de réflexion pour créer ou intégrer une équipe dédiée en « transaction viticole ». Cette pratique sera basée à Bordeaux mais aura vocation à rayonner sur les autres régions viticoles ■

Propos recueillis par Jean-Christophe Collet

« La majorité de nos clients sont des dirigeants-actionnaires de PME-ETI (3/4 des opérations) »