

Inspir'!

LE MAGAZINE DU MEDEF **PARIS**
HORS-SÉRIE **SPÉCIAL LOIRE-ATLANTIQUE**

HORS-SÉRIE
LOIRE-ATLANTIQUE
VOIR LOIN
ET AGIR PRÈS



ADVISO PARTNERS : LE HAUT DE BILAN EN RÉGIONS

GUILLAUME DARY ASSOCIÉ ET RESPONSABLE DE LA RÉGION GRAND-OUEST.

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

BANQUE ET FINANCE



35 collaborateurs au niveau national, dont 7 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 national et d'offrir une proximité avec nos Clients et nos Partenaires. D'autres implantations sont à l'étude, notamment dans le Nord-Est, ainsi que le renforcement de certaines régions comme Lyon/Marseille et Bordeaux/Toulouse.

Quel regard portez-vous sur votre marché ?

Le marché de la cession-transmission d'entreprises (appelé également « fusions-acquisitions ») est porteur sur la région Grand-Ouest, grâce au dynamisme des régions Bretagne et Pays de la Loire dont le tissu économique et industriel est porté par deux belles métropoles (Nantes et Rennes) et des filières d'activités propres (agriculture & pêche, agroalimentaire,

numérique, nautisme, transports, 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 Le Calvez au Groupe Jacky Perrenot (transport), ouverture du capital du groupe ISB au suédois SCA (Bois), cession de la société Joncoux au groupe Findis (électroménager), levée de fonds pour le compte de Fidel Fillaud (distribution d'emballages), cession de Max Plus au groupe belge Paul Dehaen (déstockage), cession du Groupe HTL au fonds d'investissement Naxicap Partners (santé), 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 200 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 d'accompa-

UN EXEMPLE D'OPÉRATION DE CESSION À UN ACTEUR INDUSTRIEL

Fondé en 1902, le groupe Le Calvez est devenu l'un des leaders français des solutions en transport et en logistique. Organisé autour de quatre pôles d'activité (transport et logistique de produits surgelés, transport et logistique du gaz, transport d'hydrocarbures et transport avicole), le Groupe a totalisé un chiffre d'affaires de près de 110 M€ pour plus de 1 000 collaborateurs et 540 moteurs. Conseillés par Adviso Partners, les actionnaires familiaux et financiers du groupe Le Calvez ont cédé la totalité du capital au groupe Jacky Perrenot. Le transporteur drômois a su remporter l'adhésion des actionnaires du Groupe Le Calvez grâce à un projet stratégique basé sur une forte complémentarité tant en termes de métiers que de clients, des perspectives de synergies importantes ainsi que des valeurs humaines communes.

gnement, 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).

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 renforcement des équipes en régions, et enfin l'accélération de notre activité « Adviso Impact ». À ce titre, Adviso Impact est né de la conviction que les performances financières, sociales et environnementales peuvent et doivent se conjuguer. Et nous sommes persuadés que les entrepreneurs et les entreprises sont au cœur de l'action et ont un rôle croissant à jouer dans la construction d'une société plus juste, solidaire, et durable. L'objectif est d'accompagner des entreprises dont l'activité a un impact fort & positif sur les personnes et l'environnement, mais également celles qui sont en transition et cherche à déployer une stratégie d'impact. Au niveau national, nous avons pour objectif de boucler une cinquantaine d'opérations par an contre 25 à 30 actuellement. ♦

Adviso Impact, le conseil financier avec un impact positif