

Inspir'!

LE MAGAZINE DU MEDEF **PARIS**
HORS-SÉRIE **HAUTS-DE-FRANCE** NOVEMBRE 2023

HAUTS-DE-FRANCE : LE NOUVEL ELDORADO



ADVISO PARTNERS, AUX CÔTÉS DES ENTREPRISES FAMILIALES

GUILLAUME CAPELLE ASSOCIÉ GÉRANT DE ADVISO PARTNERS

BANQUE, FINANCE & ASSURANCE



Adviso Partners est une société de conseil financier spécialisée dans les opérations de fusions-acquisitions. Présente partout sur le territoire, elle accompagne notamment les entreprises dans leurs projets capitalistiques. C'est le cas pour le groupe Sarbec Cosmetics originaire des Hauts-de-France. Guillaume Capelle, associé gérant et Christophe Sallès, président du groupe Vabel qui rachète Sarbec Cosmetics nous racontent.

Monsieur Capelle, pouvez-vous nous présenter votre société ?

Adviso Partners est une société de conseil en fusions-acquisitions que j'ai rejoint à sa création en 2015. Nos principales opérations : la cession-transmission d'entreprises, les levées de fonds, le LBO, l'ingénierie financière... Nous avons par ailleurs, tout récemment ouvert un département dédié aux entreprises qui connaissent des difficultés. Avec nos 40 collaborateurs, nous sommes présents sur tout le territoire : à Paris, Lille, Nantes, Bordeaux, Metz et Lyon et bientôt à Toulouse et Marseille. Nous intervenons

sur un marché de small and mid-caps, principalement donc PME et ETI pour des opérations dont la valeur s'établit entre 20 et 200 millions de valeurs.

Qu'est-ce qui fait votre singularité selon vous ?

Nous sommes implantés en régions, ce qui nous permet de travailler en proximité avec nos clients. C'est très important pour nous. Nous connaissons parfaitement le tissu local. Nous avons la particularité de travailler à 80 % pour des entreprises à capitaux familiaux, c'est notre marque de fabrique.

Nous en faisons notre ligne directrice c'est pourquoi nous avons voulu qu'Adviso Partners devienne fin 2022 le 1^{er} conseil financier M&A en France à adopter le statut engageant d'entreprise à mission avec comme raison d'être : « accompagner pour transmettre et faire grandir les entreprises de nos territoires, en intégrant les enjeux environnementaux et sociétaux.

Est-ce que le fait de travailler aux côtés des entreprises familiales justement est un travail différent ?

Nous nous imposons d'être ambitieux, rigoureux et imaginatifs sur le volet technique mais ajoutons une attention particulière au plan humain car les familles fondatrices sont évidemment très attachées à leur entreprise et le rationnel se mêle souvent à l'émotionnel. Il faut faire preuve d'une juste empathie pour travailler toutes les dimensions d'une opération capitalistique. Nos collaborateurs et associés se réunissent sur des valeurs d'engagement et de progrès.

Les étapes de la transmission se sont bien déroulées grâce à l'appui des équipes d'Adviso Partners qui assure en plus du volet technique, le volet relationnel.

Christophe Sallès, président du groupe Vabel

Quelles sont les étapes clés ?

Il y a d'abord un gros travail de préparation du projet en amont, la présentation

du groupe, son histoire, sa situation actuelle et surtout son projet. Nous travaillons à 360° en exprimant également les forces du management et des équipes. Ces éléments se reflètent dans un memorandum de présentation et dans un business plan stratégique. Dans le même temps, nous organisons des audits sur le groupe pour mieux en connaître ses forces et ses faiblesses. Sur la base de ces travaux nous pouvons déterminer la stratégie de l'opération et les contreparties potentielles (acquéreurs, investisseurs, financeurs) sur la base d'un cahier des charges précis déterminé avec nos clients.

L'opération se poursuit par le lancement d'une enchère structurée par étapes claires. Nous pilotons l'opération de transmission de A à Z. Nous sommes mobilisés tous les jours pendant près d'1 an en moyenne et sommes en contact avec toutes les parties prenantes : Nos clients bien sûr, les dirigeants des contreparties, les auditeurs, avocats, les financeurs, etc.

Nous sommes en quelque sorte le chef d'orchestre de l'opération.

Monsieur Sallès, vous êtes le repreneur de la société Sarbec Cosmetics et avez travaillé avec monsieur Capelle, racontez-nous.

En effet, Adviso Partners m'a présenté le dossier et j'ai tout de suite été intéressé pour reprendre la société. C'est une opportunité pour un groupe comme Vabel spécialisé dans les parfums et cosmétiques de luxe depuis plus de 20 ans. Sarbec Cosmetics dispose d'un outil de production totalement complémentaire au nôtre qui va nous permettre de produire de plus gros volumes et de diversifier notre métier à travers des marques et des licences.

Comment s'est passée la transmission ?

Les étapes de la transmission se sont bien déroulées grâce à l'appui des équipes d'Adviso Partners qui assurent

Nous avons la particularité de travailler à 80 % pour des entreprises familiales, c'est notre marque de fabrique.

Guillaume Capelle, associé gérant et co-fondateur d'Adviso Partners



en plus du volet technique, le volet relationnel. C'est un travail main dans la main. Il n'est pas toujours facile de céder une entreprise familiale mais les dirigeants ont été rassurés et ravis que nous reprenions l'affaire car nous sommes des industriels associés - pour le financement - à un fonds d'investissement. De leurs côtés, les financeurs Naxicap et Eurazeo étaient confiants également car ils ont vu que j'investissais également dans le projet.

Comment voyez-vous l'avenir ?

Nous allons emmener tous les collaborateurs sur le projet et d'ailleurs j'envie que les managers puissent devenir actionnaires du groupe. Mon ambition est de développer les marques propres de la société en allant chercher d'autres canaux de distribution sur le secteur de la pharmacie et de la parapharmacie. ♦

PROPOS RECUEILLIS PAR DAPHNÉ DEGUINES