

L'excellence du conseil en stratégie « tout-terrain » et global



Alban NEVEUX (87)

Créé en 2001 par d'anciens partners de grands groupes de conseil en stratégie, Advention Business Partners est un groupe de conseil en stratégie auprès des entreprises et investisseurs qui compte 70 consultants à l'international fonctionnant de façon globale et intégrée. Aperçu avec Alban NEVEUX (87), Directeur Général Groupe.

Comment vos activités s'organisent-elles ?

Groupe de conseil en stratégie, nos activités s'articulent autour de quatre grands piliers d'intervention :

- Les grandes orientations stratégiques structurantes (revues de portefeuilles, vision long terme, etc.).
- Les stratégies de croissance du chiffre d'affaires (développement de nouveaux marchés, produits, clients innovation).
- Les stratégies d'amélioration de la performance et de la rentabilité.
- Le support aux transactions et stratégies d'investissements pour les fonds d'investissements, notamment via des revues stratégiques pré-investissement permettant l'aide à la décision dans des contextes de rachat ou de vente d'entreprises.

Quel est le profil de vos clients ?

Nous avons fait le choix de travailler avec tous les types d'entreprises dans tous les secteurs d'activités, à l'exception du secteur bancaire. Nos clients sont à un quart des grands groupes (CA > 1 Mds €), un quart des ETI (CA entre 100 M € et 1 Mds €), un quart des PME (CA < 100 M €) et un quart

des fonds d'investissements. Nous parlons avec autant de fierté de la croissance de nos clients PME/ETI que grands groupes. Nous travaillons également avec 180 fonds d'investissements de taille variée dans le monde entier sur des petits, moyens et gros deals.

Qu'est-ce qui fait votre différence sur le marché ?

Plus que des projets, nous vendons une relation de confiance de type *business partner*. Mettant l'accent sur un mode de fonctionnement très fluide et agile, le groupe est structuré de manière à piloter les projets de façon globale, avec tout type de client, sur de très nombreux secteurs d'activités, et cela dans le monde entier, une vraie valeur ajoutée. Présents avec des filiales en propre à New York, Shanghai, Dubaï, Londres, Munich et Paris, nous fonctionnons de façon intégrée avec l'ensemble de nos bureaux. Nous partageons en effet les mêmes clients, ressources, outils et process au sein d'une plateforme mondiale grâce à une culture d'entreprise très internationale inscrite dans l'ADN du groupe. Nos équipes sont des généralistes polyvalents, capables de comprendre de nombreux enjeux auprès d'interlocuteurs

variés et nourrissant leur pratique de cette diversité. Dans un milieu dur et exigeant, nous avons à cœur de préserver l'équilibre de vie de nos collaborateurs afin qu'ils se sentent bien dans leur métier. Résultat : un turnover de 6 à 7 %, parmi les plus faibles de la profession. Autre réussite : sur dix ans cumulés, nous avons été reconnus premier conseil en stratégie auprès des investisseurs en termes de nombre de deal conseillés, closés et officiellement annoncés.

Qu'en est-il de vos axes de développement ?

La poursuite de la globalisation et de la digitalisation restent des enjeux majeurs, tant pour nos clients que pour nous.

Il s'agit donc d'accélérer et d'ancrer plus encore la globalisation avec une réflexion autour de nouvelles implantations, par exemple en Afrique afin de mieux accompagner nos clients.

La digitalisation impacte également nos méthodes de travail, c'est toute la chaîne de valeur du métier qui évolue face aux nouveaux défis posés, imposant plus que jamais le conseil de professionnels qualifiés pour accompagner ces transformations. |