

Financière Cambon : un conseil entrepreneurial sur le small et le mid cap

Avec neuf mandats en cours et huit opérations réalisées en moins de deux ans et demi d'existence, Financière Cambon est une jeune boutique M&A prometteuse. Spécialistes des nouvelles technologies, David Salabi, ancien d'Arjil Associés et de MGT, et Michael Azencot, son nouvel associé, comptent bien se développer sur la niche du small cap, segment trop souvent délaissé par les conseils traditionnels.

DSFD : Quelle est l'histoire de votre structure ?

David Salabi : Financière Cambon a été créée en septembre 2003. J'ai commencé seul, puis j'ai formé une équipe en recrutant deux analystes. L'arrivée le mois dernier de Michael Azencot, qui exerçait jusqu'alors au sein du service croissance externe de Dassault Systèmes, marque une nouvelle étape dans notre développement. Concernant notre activité, nous avons réalisé huit opérations en un peu moins de deux ans et demi. Ce bon taux de réalisation illustre bien notre philosophie. Nous soignons énormément notre taux de réussite sur les mandats retenus. Notre objectif primordial est de nous assurer que nos mandats débouchent sur une transaction.

DSFD : Quelle est votre activité ?

D.S. : Nous avons fait le choix de nous consacrer exclusivement aux deals inférieurs à 50 millions d'euros. Nous intervenons lors de cessions et d'acquisitions de sociétés mais également lors de levées de fonds. Au cours des années écoulées, nous avons ainsi réalisé trois cessions, deux acquisitions, deux levées de fonds et un MBO. Contrairement à beaucoup de conseils, notre intervention ne se limite pas à de l'intermédiation. Nous offrons une prestation globale qui couvre l'ensemble des besoins des clients pour une transaction donnée. Nous nous chargeons non seulement de la partie technique de l'opération, tant de l'évaluation financière que de la conception du montage juridique et financier, mais également de la mise en place du *process* de réalisation de la transaction.

Michael Azencot : Pour une mise en vente par exemple, ce *process* peut prendre de six à huit mois, ponctué de différentes étapes. Notre rôle de conseil financier est

de structurer ces étapes jusqu'à la conclusion de l'opération. Au-delà du travail de recherche de contreparties, nous produisons les outils de vente – comme les mémorandums, les business plans ou les data-room – et nous conduisons les due diligence et la négociation, etc.



DAVID SALABI ET MICHAEL AZENCOT

DSFD : Avez-vous un secteur d'activité privilégié ?

D.S. : Du fait de nos parcours respectifs et de notre réseau, nous sommes très présents dans les secteurs des technologies, des médias et des télécoms. Notre plus importante opportunité de marché se situe dans ce domaine. Nous avons cependant vocation à couvrir l'ensemble des secteurs d'activité et comptons nous y développer rapidement.

DSFD : Pour quelles raisons avoir choisi de créer votre propre structure ?

D.S. : En travaillant au sein de banques d'affaires et de cabinets de conseil, j'ai constaté que le small et le mid cap étaient

un peu le parent pauvre des conseils financiers traditionnels. Avec des opérations mal ou pas traitées, il y avait un important besoin à combler et une niche à occuper. J'ai donc décidé de fonder une structure indépendante, qui applique aux opérations small et au mid cap les méthodes utilisées pour les deals de plus grande taille.

M.A. : Sur ce marché, les dossiers se complexifient de plus en plus, notamment sous l'influence des fonds d'investissement, et les négociations deviennent de plus en plus âpres et techniques. Il y a donc un véritable besoin de conseils avec une expertise pointue qui aient la disponibilité et la motivation pour s'investir totalement sur un mandat de cette taille.

DSFD : Quelle est votre marque de boutique ?

M.A. : Il est très rare sur le marché de trouver des conseils proposant à la fois une forte compétence financière et une expertise pointue en conduite de projet. Nous avons la chance de les combiner. Je pense que cette double compétence et notre expertise métier dans le secteur des technologies font aujourd'hui notre force auprès de nos clients.

DSFD : Comment voyez-vous l'avenir de votre structure ?

D.S. : Notre objectif est de nous développer tout en conservant notre profil de « boutique ». Etre une boutique permet d'avoir une origination et une réalisation très intégrées et d'être extrêmement réactifs. Nous pourrions monter à une dizaine de personnes, mais pas au-delà. Une structure plus importante supposerait d'être obligé de prendre des dossiers « alimentaires » au risque de sacrifier la qualité. Avec notre taille, nous avons un marché déjà colossal à conquérir.