

Oderis: l'acteur incontournable du conseil financier et opérationnel s'affirme comme leader sur le marché du Small-Mid Cap et affiche ses ambitions



Oderis, c'est l'histoire de professionnels du conseil passés par de grandes maisons et qui, au fil de leur carrière, se sont retrouvés pour développer de nouvelles approches à forte valeur ajoutée pour leurs clients au sein d'une structure indépendante.

Un développement cohérent

Lancé par trois fondateurs ex-Arthur Andersen en 2006, le cabinet compte désormais 150 collaborateurs et 15 Associés et Directeurs répartis sur 4 bureaux en France, 1 bureau en

Espagne et proposant 4 offres de service complémentaires en conseil financier et opérationnel. Après avoir été un « pure player » TS pendant dix ans, Oderis a lancé les offres Transformation, Restructuring et Evaluation en 2017, 2020 et 2021. L'offre Tax & Legal est venue compléter le panorama en 2022.

La qualité d'un grand, l'agilité d'une petite structure

La promesse de valeur d'Oderis est de faire profiter à ses clients de toute la gamme de compétences et de disciplines disponibles au sein du cabinet, sans

chapelle. C'est grâce à cette agilité que des innovations ont vu le jour dans cet exercice très normé qu'est le conseil financier.

Comment s'est créé Oderis ?

Julien P. : Oderis est né en 2006 quand mes associés et moi avons voulu tenter l'aventure hors des grandes maisons. Le positionnement sur le segment Small&Mid Cap nous est tout de suite apparu comme une évidence à la fois parce que plus proche de nos aspirations personnelles mais également parce que ce segment, très peu structuré à l'époque, présentait des perspectives fortes compte tenu de l'importance, de la qualité et de la dynamique du tissu économique que constituent les PME françaises. Par ailleurs le besoin de conseil étant inversement proportionnel au niveau de structuration d'une entreprise, il s'agissait d'un terrain de jeu extrêmement stimulant.

Quelles ont été les grandes phases de développement ?

Julien P. : Oderis a naturellement bénéficié du développement du Private Equity, secteur qui a attiré et attire encore chaque année toujours plus de capitaux. Notre capacité à adapter notre expérience Large Cap à des dossiers avec une qualité d'information imparfaite tout en conservant une approche prag-

matique et humaine vis-à-vis des dirigeants a été déterminante. Cette approche nous a rapidement apporté une résonance sur le marché. Notre développement s'est ensuite consolidé grâce aux sollicitations de nos clients qui ont souhaité nous confier davantage d'espaces d'intervention.

Thomas C. : Le développement du TS s'est notamment manifesté par l'augmentation du volume de VDD qui nous sont confiées. Nous nous faisons un devoir de faire en sorte que nos VDD reflètent au mieux la qualité de l'actif, répondent aux questions clés des investisseurs et dépassent les attentes du Management et de l'actionnaire actuel. Notre exigence et notre niveau d'engagement sont des marqueurs forts et différenciants de nos rapports sur leur marché.

Aurélien V. : Depuis plusieurs années maintenant Oderis trône les premières places sur l'ensemble des classements reconnus par la profession. Cela reflète la place qui est la nôtre sur le marché mais également l'appréciation que nos clients ont de la qualité de notre accompagnement pendant un processus transactionnel. Aujourd'hui Oderis est une marque qui compte sur le marché français et même au-delà, notamment dans les pays limitrophes. Cette confiance placée en nous nous honore et nous oblige.

Pourquoi avoir voulu vous diversifier en termes d'offre ?

Jérôme P. : Le sens de mon arrivée en 2017 et de celle de Julien en 2019 était de couvrir les demandes d'accompagnement post-deal de participations qui connaissent pour beaucoup leur premier LBO. Cet accompagnement opérationnel a tout de suite résonné auprès de nos clients. Sur les aspects pilotage de la performance ou sur le cash, notre offre Transfo est à présent solidement ancrée dans l'esprit de nos clients.

Philippe H. : Le Restructuring

est une offre complémentaire à celles du TS. Après plus de vingt ans au sein de Big4, j'avais comme aspiration de proposer cette expertise, acquise sur des dossiers de place, au segment de marché du smidcap qui requiert plus d'agilité. Le développement s'est fait naturellement avec une part de conseil et d'accompagnement essentielle, au-delà des rapports d'expertise.

Matthieu B. : L'évaluation est une continuité naturelle des missions TS. C'est pour cela que j'ai rejoint le projet pour monter cette nouvelle pratique et diriger le bureau de Lyon. Oderis dispose désormais d'une carte complémentaire dans sa trousse à outils d'accompagnement des transactions.

Le développement en région est-il vraiment indispensable ?

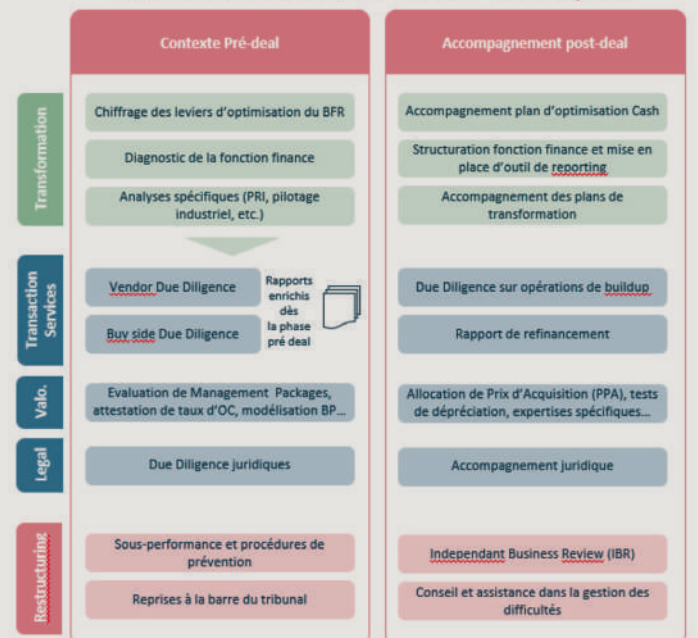
Thomas C. : Le développement en région s'est fait dans la continuité. C'est avant tout autour des hommes que nous avons construit notre réseau plutôt que par pure ambition de développement. Les rencontres avec Matthieu sur Lyon, Hugo sur Bordeaux ou Maxime à Nantes ont été déterminantes. Nos clients apprécient d'interagir avec des équipes qui baignent dans le tissu économique local et nous encourageons les mouvements internes dans nos équipes.

Aurélien V. : L'offre Tax & Legal a suivi cette logique. La rencontre avec Bertrand, Faustine et Paul a permis d' étoffer notre accompagnement en Transaction tout en développant notre bureau bordelais.

Comment Oderis s'est-il adapté aux évolutions du marché ?

Thomas C. : Oderis est aujourd'hui une marque reconnue et nous attirons toujours plus de talents. Cela positionne Oderis comme un cabinet attractif, à la fois en termes de rémunération et de développement personnel. La nomination

LA CREATION DE VALEUR D'ODERIS : LA TRANSVERSALITE DES PRATIQUES



récente d'associés qui ont fait une grande partie de leur carrière chez Oderis est pour nous un signal positif de cette politique d'excellence.

Matthieu B. : Par ailleurs, la certification RSE Lucie 26000 obtenue en 2022 est venue acter à la fois une conviction personnelle des associés et une attente forte du marché. Être le premier cabinet de conseil financier à l'obtenir nous rend particulièrement fiers.

De quoi sera fait le futur d'Oderis ?

Julien P. : Nous sommes toujours dans la même logique de développement par les hommes. Nous avons récemment enclenché notre développement international avec l'ouverture d'un bureau à Madrid et poursuivons celui de Paris et des régions. Notre stratégie est d'élargir l'existant en explorant des nouvelles voies, comme celle d'une offre spécifique sur les aspects ESG par exemple.

Jérôme P. : En obtenant notre certification Qualiopi en 2021, nous avons lancé l'Oderis Académie qui propose des formations

à destination des professionnels de la finance et du PE. Nous élargissons aujourd'hui cette offre aux aspects « soft skills » (leadership, cohésion d'équipe, change management...). Nous souhaitons compléter l'approche technique des métiers de la finance par une approche humaine, au travers d'une offre de coaching individuel et d'équipe. Quand les projets de Transformation échouent, c'est à 80 % en raison de problématiques humaines et d'organisation.

Nous avons également largement élargi notre palette d'accompagnement sur les aspects IT (pré et post deal) ainsi que sur les sujets de gestion data au sens large (modèles décisionnels, architecture data etc.).

Oderis participe pour la première fois à l'IPEM cette année ?

Julien P. : Effectivement. Nous pensons avoir aujourd'hui atteint une taille et une crédibilité qui justifient notre présence à cet événement aux côtés de nos clients et prescripteurs. C'est l'occasion pour nous d'asseoir un peu plus notre présence dans notre écosystème naturel.

Ce contenu a été réalisé par Oderis

