

LE RENDEZ-VOUS
PARTENAIRES

ODERIS
CONSEIL EN CRÉATION DE VALEUR

ODERIS - L'acteur incontournable
du conseil financier et opérationnel
poursuit sa mue à l'international

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 200 collaborateurs et 21 associés répartis sur 4 bureaux en France, 1 bureau en Espagne et proposant 6 offres de service complémentaires en conseil financier et opérationnel. Après avoir été un « pur player » TS pendant dix ans, Oderis a lancé les offres Transformation, Restructuring, Evaluation et Tax & Legal en 2017, 2020 et 2021 et 2022. En 2024, le lancement de l'offre ESG est venu compléter le dispositif.

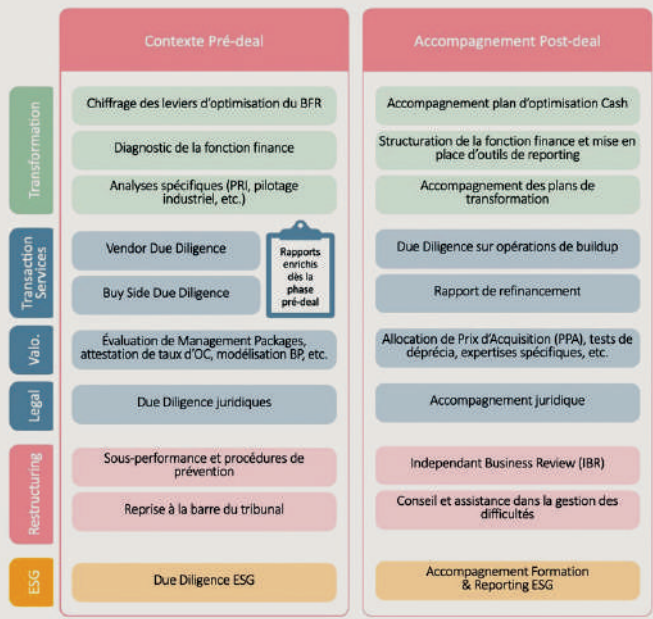
La qualité d'un grand, l'agilité d'une petite structure
La promesse de valeur d'Oderis est de faire profiter à ses clients de toute la gamme de compétences et d'expertises disponibles au sein du cabinet, sans chapelles. C'est grâce à cette agilité que des innovations ont vu le jour dans cet exercice très normé qu'est le conseil financier et le « Deal Services ».

Ce contenu a été réalisé par Oderis

Comment s'est créé Oderis?
Julien P. (Associé Fondateur): 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 plus proche de nos aspirations personnelles. En effet, nous avions réalisé que ce segment n'était pas forcément prioritaire pour les grands acteurs du conseil qui restaient focalisés sur le Large Cap. C'est paradoxal car le besoin de conseil est d'autant plus important que la qualité et la granularité de l'information sont limitées.

Quelles ont été les grandes phases de développement d'Oderis?
Julien P.: Oderis a naturellement bénéficié du développement du Private Equity, secteur qui a attiré et attire encore chaque année toujours plus d'acteurs. Les nouvelles offres de service et notre développement géographique en France comme à l'étranger ont été des relais de croissance puissants et nous ont permis de truster depuis plusieurs années les places de leader sur nos marchés en nous positionnant comme un acteur « one-stop-shop » (Finance, Restructuring, Tax/Legal, Man Pack, ESG...). Nous avons la chance d'accompagner depuis longtemps une grande diversité de clients PE mais également Corporates sur l'ensemble de leurs enjeux transactionnels et opérationnels post deal. Jusqu'ici nous avons réussi à combiner développement et crois-

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



sance vertueuse tout en préservant une identité forte à laquelle nous sommes très attachés.

Le Transaction Services est-il toujours un moteur pour Oderis?
Thomas C (Associé TS): Plus que jamais! Nous sommes passés en deux ans de 4 à 10 Associés uniquement sur l'activité TS. Cette « hyper » croissance s'est pourtant faite de manière très naturelle et structurée car la demande ne faiblit pas, bien au contraire! Cela s'explique

par la combinaison de plusieurs facteurs. Tout d'abord nous couvrons un très large spectre de marché allant du small cap au smid cap (jusqu'à 60/80 M€ d'EBITDA). Nous accompagnons également plusieurs centaines d'entreprises en portefeuille sur leurs stratégies de build-ups quelle que soit la nationalité de la cible. Enfin, nous avons développé de très fortes expertises sectorielles avec bien souvent plusieurs dizaines de comparables sur chacun des secteurs. Lorsqu'on ajoute à cela notre

Vos interlocuteurs chez Oderis

 Julien Passerat Associé Fondateur – TS Paris	 Thomas Claverie Associé – TS Paris	 Aurélien Vion Associé – TS Paris	 Maxime Girard Associé – TS Nantes	 Jérôme Piediscalzi Associé – Transfo	 Julien Wojciechowski Associé – Transfo	 Matthieu Bullion Associé – Evaluation
 Hugo Primas Associé – TS Bordeaux	 Norian Lebot Associé – TS Paris	 Nicolas Boucher Associé – TS Paris	 Julien Latrubesse Associé – TS Paris	 Louis Le Tanneur Associé – Transfo	 Philippe Hery Associé – Restructuring	 Radia Benhallam Associée – ESG
 Thomas Corbineau Associé – TS Paris	 Ignacio Ruiz Poveda Associé – TS Madrid	 Benjamin Piquet Associé – TS Madrid	 Bertrand Araud Associé – Lawderis	 Faustine Carriere Associée – Lawderis	 Paul Delpech Associé – Lawderis	 Aurore Sauviat Associée – Lawderis

expansion géographique en France et à l'étranger cela multiplie les possibilités et les points d'entrée. Nous traitons aujourd'hui en TS plus de 300 dossiers par an dont une centaine closés ce qui est considérable par rapport à la taille du marché.

Comment ont évolué les attentes vis-à-vis d'un acteur comme Oderis?
Jérôme P (Associé Transfo): Il existe une vraie tendance de marché qui consiste pour les acteurs du Private Equity ou les Corporates à avoir un interlocuteur unique sur leurs projets d'investissement, d'intégration ou de structuration des participations. Nous constatons en Transformation que nos clients souhaitent nous confier un panel de sujets de plus en plus large, auxquels nous tâchons de nous adapter. Nous avons ainsi accueilli un nouvel associé pour adresser les projets de transformation digitale notamment. Nous sentons par ailleurs des enjeux assez nouveaux autour des problématiques humaines. Nous avons ainsi complété notre approche technique de la Transformation autour des enjeux de formation et d'accompagnement avec Oderis Human Capital pour répondre à ces attentes.

Le contexte économique change-t-il la donne?
Philippe H. (Associé Restructuring): Il est évident que les entreprises subissent aujourd'hui le contrecoup de la période COVID. Les niveaux de dette accumulés mettent les trésoreries sous tension et obligent les différents acteurs à se mettre autour de la table pour trouver des solutions. L'augmentation des taux d'intérêt et l'accès plus restreint à la dette imposent des actions de restructuration opérationnelle et surtout de s'outiller pour pérenniser les capacités d'autofinancement. Notre rôle est d'accompagner les dirigeants dans ces projets, que cela soit dans le cadre d'une procédure ou non.

Dans ce contexte quels sont les axes de développement privilégiés?
Thomas C.: Notre stratégie de développement se veut pragmatique et avant tout orientée sur les attentes de nos clients. Le développement régional démarré en 2020 a permis à Oderis de se développer sur toutes les verticales. Aujourd'hui, c'est une fierté que 50 % de nos effectifs soient localisés en région ou à l'étranger, au plus proche des problématiques des fonds

et des dirigeants. Nous poursuivons cette stratégie régionale avec notamment l'ouverture récente d'un bureau à Rennes avec une équipe de 5 consultants sous la supervision de Maxime Girard, notre associé en charge du bureau de Nantes. La création du bureau de Madrid répond à la même logique. Le tandem formé par Ignacio Ruiz Poveda et Benjamin Piquet permet à la fois d'être un acteur local avec plus de 15 ans d'expérience sur le marché espagnol et un interlocuteur pour nos clients français souhaitant se développer en Espagne. L'expérience nous encourage à poursuivre dans cette direction rapidement en Italie ou sur le reste de l'Europe.

L'ESG est-il devenu une figure imposée?
Radia B (Associée ESG): Il est évident que les aspects normatifs rendent le sujet incontournable. Lorsque j'ai rencontré les Associés d'Oderis, j'ai compris que le sujet ESG avait déjà été intégré de façon pro active dans la stratégie de développement d'Oderis, avec une certification Lucie 26000 obtenue en 2022. Aujourd'hui, l'offre ESG d'Oderis s'intègre naturellement à la fois en pré deal avec les sujets de Due

Diligence ESG qu'en accompagnement post deal, sur les sujets de conseil, de formation ou de Reporting. Les enjeux liés à la CSRD par exemple imposent en effet des évolutions au niveau des outils informatiques mais aussi et surtout de la culture d'entreprise. Ainsi, le développement de l'offre profite de l'expérience et de la crédibilité d'Oderis auprès de ses clients historiques.

De quoi sera fait le futur d'Oderis?
Julien P.: Nous sommes toujours dans la même logique de développement par les Hommes. Nous allons naturellement poursuivre notre développement international et en région. Notre stratégie est de continuer également à enrichir nos offres avec des propositions de services complémentaires et surtout qui ont du sens pour nos clients (infra, data...). Nous sommes aujourd'hui convaincus de la pertinence de notre modèle et de la forte légitimité que nous avons acquise sur le marché. Nous avons également désormais le recul qui nous permet de constater que nos clients ont toujours adhéré aux nouvelles offres que nous leur proposons, ce qui nous conforte dans notre trajectoire.

