

**10  
ans**



**FinancièreCambon**



## 10 ans déjà !

Lorsque j'ai créé Financière Cambon il y a 10 ans, j'étais loin de penser que la progression serait aussi rapide. Début 2004, le marché était encore sonné. Il se réveillait à peine d'une crise cataclysmique qui avait particulièrement touché les valeurs de croissance, ma spécialité. Entre 2000 et 2003, les marchés boursiers avaient perdu plus de 70%, les entrepreneurs étaient en pleurs et Internet était devenu un mot tabou. Bref, la pire crise qu'une génération puisse connaître.

Rien (ou presque) n'encourageait donc à créer une activité de banque d'affaires dédiée aux sociétés de croissance. Mais ne sachant pas faire d'autres métiers (une véritable vocation !) et ayant l'obsession de l'indépendance, je me suis lancé. J'avais l'intime conviction que les besoins de l'entrepreneur se sophistiquaient et qu'ils étaient mal adressés par les banques d'affaires d'antan. Les principes fondateurs sont encore ceux qui gouvernent aujourd'hui : spécialisation (condition sine qua non pour savoir valoriser la matière qui nous est confiée), technicité, séniorité, immersion au côté du dirigeant, loyauté totale dans le processus de vente. Armé d'une énergie que les entrepreneurs connaissent bien, j'ai foncé.

10 ans après, le résultat me procure beaucoup de fierté : une équipe solide et fidèle de 15 professionnels, une double implantation (Paris et Londres), une position tous les ans dans le top des league tables, des expertises sectorielles fortes, des standards de travail et une réputation salués par le marché. Les statistiques sont au-delà de nos attentes : 110 deals réalisés, un taux de transformation supérieur à 75%, des opérations menées dans plus de 10 pays, plus de 500 offres reçues d'investisseurs et d'acquéreurs du monde entier, des contreparties aussi prestigieuses qu'Orange, Publicis, Expedia, Accel Partners, Sagard, ... Toutes les variétés de deals ont été couvertes : levée de fonds venture, growth equity, cash out, OBO, LBO, cession, OPA, asset deal. Pour l'anecdote, nous avons provoqué la première offre publique sur Alternext en 2006, avons réalisé la première OPA inamicale sur une SSII et le premier LBO sur une valeur Internet en France.

Notre terrain de jeu a beaucoup évolué sur cette période, ne faisant qu'accroître les opportunités pour nos clients ... et donc pour nous. La population de fonds de private equity small/midcaps s'est décuplé, le segment du growth equity est apparu, les banques ont fini par comprendre ces sociétés à fort goodwill et ont donc soutenu les opérations de buy out. Les entreprises de croissance constituent désormais une véritable industrie avec sa multitude d'acteurs, son écosystème, ses pratiques, légitimant plus que jamais l'existence de Conseils dédiés connaissant parfaitement leur sujet.

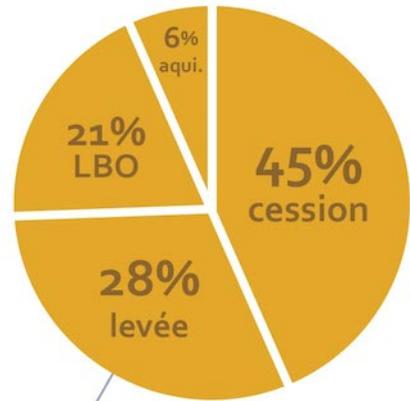
L'exposition quotidienne auprès du chef d'entreprise, dont le patrimoine est en jeu sur chaque deal, crée, par ailleurs, un environnement challenging nous poussant en permanence à progresser et innover. Notre niveau de prestation s'est ainsi nourri en même temps que le marché se structurait, nous rendant contributeur des market practices et anticipant en permanence les attentes de nos donneurs d'ordre. Notre réseau international s'est structuré pour offrir une intermédiation exhaustive.

L'engagement de l'équipe au cours de ces 10 années, a été total. La spirale vertueuse est bien en place chez nous pour attirer et promouvoir toujours plus de deals de qualité. Nous sommes donc très optimistes pour le nouveau cycle qui démarre. Les marchés que nous couvrons regorgent d'opportunités. La propagation des technologies et du digital au sein de certaines industries comme le voyage, le retail, l'assurance, la communication nous donne l'impression de bénéficier d'une manne intarissable...

A nous de continuer à attirer les bons business, les bons entrepreneurs, ceux qui tirent vers le haut le reste de l'économie, ceux qui nous donnent envie de nous surpasser.

David Salabi  
Associé Fondateur

 FinancièreCambon



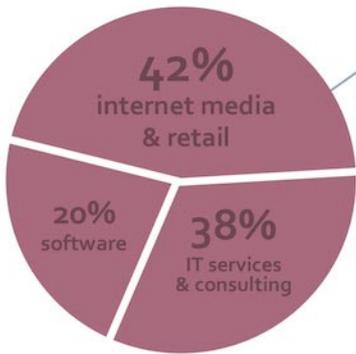
transactions dans  
**10 pays**

**top 3**  
M&A Tech  
en France

**top 10**  
M&A Midcaps  
en France

écosystème de  
**4000**  
corporates

écosystème de  
**500**  
investisseurs



**1/3**  
de deals  
cross borders

**110**  
deals



# Témoignages



J'ai beaucoup de respect pour le travail très professionnel de Financière Cambon. Ils veulent satisfaire l'acheteur comme le vendeur et recherchent des deals équilibrés. Ils ont un réseau très étendu et de grande qualité. FC est une très bonne source d'opportunités et je serai toujours à l'écoute des deals qu'ils me proposent.

**Harry Nelis**  
Associé d'Accel Partners



Les banquiers de Financière Cambon connaissent parfaitement les pratiques du marché. Ils savent accompagner et coordonner l'ensemble des intérêts de chacun. Ils mènent des deals équilibrés. Ils vont à l'essentiel. Très humains, très humbles, ils instaurent rapidement un climat de confiance et contribuent à la fluidité des échanges entre vendeurs et acquéreurs.

**Stéphane Estryn**  
Directeur Fusions et Acquisitions  
de Publicis Groupe



La taille intermédiaire de Financière Cambon est bien adaptée à l'accompagnement des entreprises à fort potentiel de croissance. Les associés ont une bonne connaissance du marché français et international, UK et US en particulier. Ils disposent d'un large réseau qui permet à leurs clients de déceler les bons partenaires.

Très proches de leurs clients, ces banquiers ont une vision et un discours d'entrepreneurs à entrepreneurs. Au-delà d'une excellente analyse financière, leurs business plans intègrent une vraie dimension marketing.

La prochaine étape pour FC serait peut-être de renforcer son modèle à l'étranger avec la présence d'un bureau sur la côte ouest des US.

**Jean-Pierre Nadir**  
Fondateur d'Easyvoyage



Le sérieux et le professionnalisme depuis la fondation de Financière Cambon préfiguraient de la place centrale qu'elle occupe aujourd'hui sur le marché des valeurs de croissance. Indiscutablement les meilleurs banquiers sur les deals numériques PME/ETI, incontournables de par leur parfaite connaissance du secteur.

Ils ont su bien cibler ce marché, traiter ces PME/ETI différemment de celles de grandes tailles, tout en conférant une technicité et agilité dans les dossiers, dignes des plus belles banques d'affaires de la place.

Il est clair que Financière Cambon va poursuivre son expansion, dans un contexte qui va continuer à prendre de l'ampleur, à condition qu'ils cultivent leur spécificité, qu'ils ne cherchent pas à tout prix à monter en gamme de taille de dossiers et/ou de se diversifier dans tous les secteurs.

**Guy Mamou Mani**  
Co-fondateur d'Open  
et Président du Syntec Numérique

