

David Salabi appuie les entreprises de croissance avec Cambon Partners

Le fondateur a su créer, au fil des années, une banque capable d'intervenir sur toutes les opérations capitalistiques des sociétés technologiques.

PAR FLORENT LE QUINTREC

+ EMAIL flequintrec@agefi.fr

D'expert-comptable à banquier d'affaires, il n'y a pas qu'un pas que David Salabi a franchi avec succès. Le fondateur de la boutique de fusions-acquisitions (M&A) Cambon Partners a commencé sa carrière au cabinet Calan Ramolino (racheté par Deloitte en 1997), avant d'entrer chez Arjil où il participe aux grandes manœuvres de l'époque qui s'opèrent au sein des entreprises publiques – dont la fusion entre Matra et Aérospatiale, ou la recomposition du capital de Framatome. Au début de la bulle internet, en 2000, il rejoint MGT, une banque d'affaires spécialisée dans les start-up du web, pour y créer le département M&A. « C'était une époque folle, nous étions constamment en rendez-vous, l'argent abondait dans le secteur et il y avait une vraie effervescence entrepreneuriale », sourit David Salabi.

Il accompagne le mouvement général de *click & mortar*, lorsque les grands groupes traditionnels, tels que Vivendi, Lagardère ou France Telecom, achetaient à marche forcée des sociétés internet. Il a notamment cédé Toobo.com à Liberty Surf, ainsi que Webcity à Carrefour. Mais en 2001, lors de l'éclatement de la bulle, David Salabi a dû changer d'approche dans ses opérations. « Je suis resté jusqu'à mi-2003 chez MGT à vendre des sociétés en perte, à faire des 'asset deals' technologiques. C'était très formateur, car il n'y avait plus d'arguments techniques pour fixer un prix. Il fallait savoir vendre et organiser des enchères en urgence », se rappelle-t-il. Alors que les start-up internet battent de l'aile, David Salabi identifie des secteurs adjacents plus solides, tels les services IT ou les logiciels dans lesquels il observe un mouvement de consolidation. Il prend alors son indépendance en 2003 pour créer Financière Cambon, installée à l'époque dans la rue du célèbre député, et s'adresser aux entreprises de croissance. « On me disait que j'étais dingue de me lancer durant une période de grande crise



des technologies, se remémore le banquier. Mais je ne savais rien faire d'autre, je ne maîtrisais que ce métier. Aucune banque ne recrutait et je n'avais rien à perdre. J'ai donc essayé modestement, mais avec de l'ambition. »

Mais les débuts ne sont pas de tout repos. Il reste seul pendant deux ans à faire les opérations « dont personne d'autre ne voulait ». Son premier dossier, la cession de filiales de Colt Telecom à Devoteam, lui permet de rencontrer son premier associé, Michael Azencot, chargé du M&A chez l'acquéreur. Il rejoint Financière Cambon en 2005, après un détour au département M&A de Dassault Systèmes.

ACCÉLÉRATION

Le développement de la banque s'accélère fortement par la suite. L'équipe s'étoffe en 2009 avec Morgann Lesné, un ancien de MGT devenu entrepreneur dans les logiciels, qui devient associé. D'autres suivent. La banque doit sa réussite à un positionnement qui se veut unique. « Les associés sont à 100 % dans les dossiers, le niveau de séniorité est permanent. Typiquement, un dossier est traité par 3 à 5 personnes : un ou deux associés, un directeur, un associé et un analyste, précise Morgann Lesné. David imprime sa marque à Cambon, à savoir l'excellence dans l'exécution, l'absence de compromis sur la qualité, la culture de la négociation. » En conséquence, David Salabi se félicite d'avoir un taux de transformation de ses dossiers de 90 %, bien au-dessus de ses concurrents selon lui. « Nous intriguons, car nous prenons de la place face à nos illustres confrères. »

Cambon Partners se targue aussi de pouvoir accompagner les entreprises sur le long terme. « Il y a un bon équilibre entre nos trois métiers que sont le 'venture', le M&A et le LBO (leveraged buy out). Il n'y a pas d'autre banque qui dispose d'une telle expertise sur ces trois métiers », avance Laurent Azout, associé. La boutique fonctionne de manière très collective, toutes les informations sont partagées avec l'ensemble des équipes via des outils informatiques dédiés. Chaque échange avec un client ou un prospect, chaque nouvelle étape d'un dossier sont retranscrits dans le CRM (customer relationship management) accessible à tous. Chaque nouveau mandat est analysé par l'associé qui l'apporte et la décision de l'accepter ou non est prise à l'unanimité des associés, à l'occasion de comités hebdomadaires. Une réunion par semaine avec les équipes permet également d'échanger sur les dossiers en cours ou les clients à démarcher dans un souci de communication permanente et non hiérarchisée.



De gauche à droite : Laurent Azout, associé ; Jonathan Journo, directeur ; Morgann Lesné, associé ; Michael Azencot, associé ; David Salabi, associé fondateur ; Guillaume Eymar, directeur ; Oriane Benveniste-Profichet, directrice ; Guillaume Teboul, associé ; Nicolas Pirot, directeur

« Nous ne nous donnons pas de limites, mais nous cherchons toujours à rester cohérents avec notre ADN »

Un premier bureau étranger est créé à Londres en 2009, puis à San Francisco en 2015 et depuis 2017, la banque est également présente à Pékin. Fin 2016, l'arrivée de Laurent Azout, un ancien de Lazard et Messiers Maris spécialisé dans le digital, marque une nouvelle étape qui se traduit notamment par un changement d'identité : le nom franco-français de Financière Cambon est troqué contre Cambon Partners, reflétant davantage la dimension internationale prise par la banque. « J'ai rejoint Cambon, car j'avais la conviction que la French Tech n'était plus seulement un slogan, relate Laurent Azout. Il y a de plus en plus d'investisseurs et d'ambitions dans le secteur. Je constatais cependant qu'il n'y avait pas de banque d'affaires de référence en France sur ce marché, avec une équipe et une couverture dédiées. C'est ce qu'offre aujourd'hui Cambon Partners. »

FRENCH TECH

Et le succès est au rendez-vous. Pas moins de 40 opérations ont été réalisées en 2017, pour une équipe d'à peine plus de 30 personnes dont sept associés, dans des domaines très variés de la technologie, comme la vente du spécialiste de la réservation Gekko à AccorHotels pour 100 millions d'euros, ou celle du voyageur en

ligne Marco Vasco au Figaro. « Après l'IT Services et les logiciels, nous avons développé les sociétés internet, l'e-commerce, le 'digital'. Et de nouvelles opportunités s'ouvrent continuellement, se réjouit David Salabi. Nous accompagnons tous les entreprises de croissance, mais chacun a son expertise personnelle. »

Une méthode éprouvée qui poursuit toujours un objectif. « Nous ne nous donnons pas de limites, mais nous cherchons toujours à rester cohérents avec notre ADN. Le doublement d'effectif en quelques années aurait pu dénaturer cet ADN, mais cela n'a pas été le cas », fait valoir Michael Azencot. Le succès grandissant de la banque, non plus visiblement. ▣

LE PARCOURS DE DAVID SALABI

Maîtrise de mathématiques ; maîtrise des sciences et techniques comptables et financières (Paris-Dauphine) ; diplôme d'expert-comptable.

1995 : auditeur chez Calan Ramolino (Groupe Deloitte).

1997 : banquier M&A à la banque Arjil (Groupe Lagardère).

2000 : fondateur du département M&A de la banque MGT.

2003 : fondateur de Financière Cambon, devenue Cambon Partners en 2016.