

# UNE APPROCHE TRÈS AGILE, opérationnelle et engagée au service des entreprises en difficulté

Créé en 1999, **Advancy** est aujourd'hui un acteur de référence dans le monde du retournement à une échelle internationale. **Éric de Bettignies, Fondateur et Associé du cabinet**, répond à nos questions et dresse pour nous un état des lieux du marché, de ses enjeux et de ses perspectives.



**Éric de Bettignies**

## Bio express

Éric de Bettignies a commencé sa carrière chez Arthur Andersen dans le conseil en management, avant de rejoindre le Groupe Lagardère où il a occupé le poste de chargé de mission pour le comité exécutif et Jean-Luc Lagardère. Il a ensuite rejoint le cabinet A.T Kearney pour 5 ans avant de créer Advancy en 1999. 21 ans plus tard, le cabinet compte plus de 230 consultants répartis sur 10 bureaux dans le monde, en France, en Chine, en Angleterre, en Allemagne, aux États-Unis, en Inde, au Brésil, en Australie et en Afrique du Sud.

## Comment votre positionnement a-t-il évolué dans l'univers du restructuring ?

Depuis sa création en 1999, Advancy s'est développé sur ce marché et le cabinet se positionne aujourd'hui comme le premier acteur stratégique en France grâce à une approche très agile, opérationnelle et engagée du conseil en stratégie dans le domaine du retournement.

En effet, nous capitalisons sur une approche à la fois très opérationnelle avec des équipes mobilisées sur le terrain qui travaillent aux côtés des équipes des clients, et une approche stratégique afin de permettre aux entreprises de renouer avec la croissance, de se transformer...

L'enjeu est de cerner et d'identifier les difficultés structurelles non-résolues pour en appréhender les causes et définir les solutions les plus pertinentes afin de déployer, in fine, les moyens nécessaires au rebond de l'entreprise.

Advancy est d'ailleurs très engagé et actif dans ce secteur, en étant l'une des rares sociétés de conseil membre de l'Association pour le Retournement des Entreprises (ARE). Nous accompagnons tout l'écosystème du restructuring (avocats, administrateurs judiciaires...), mais aussi les instances publiques (Comité interministériel de restructuration industrielle...) et privées (fonds d'investissement, de retournement...). Aujourd'hui, ces spécificités font d'Advancy un acteur de référence et incontournable du conseil en stratégie dans le domaine du retournement.

## Au cours des deux dernières années, vous avez connu une très belle croissance mais aussi un développement à l'international avec plus de 10 bureaux dans différentes géographies. Dites-nous en plus.

La dimension internationale est inscrite dans notre ADN et notre histoire depuis la création du cabinet. Dès 2005, nous avons été l'un des premiers acteurs du conseil en stratégie à s'implanter avec des bureaux en propre en Chine. Aujourd'hui, plus de 80 % des missions réalisées couvrent un périmètre mondial grâce à un réseau de dix bureaux localisés à Paris, Shanghai, New York, Boston, Londres, Frankfurt, Mumbai, São Paulo, Johannesburg et Sydney. Nos deux bureaux les plus récents, en Allemagne et aux États-Unis (New York) ont ouvert en 2019, et enregistrent d'ores et déjà une très belle croissance. Nous prévoyons l'ouverture d'un nouveau bureau à Singapour au début de l'année 2023 et étudions, en parallèle, d'autres géographies où nous implanter.

## Alors que le nombre de défaillance des entreprises repart à la hausse, quel regard portez-vous sur le marché actuellement ? Quelles sont les opportunités qu'il peut offrir notamment en termes de croissance externe et de M&A ?

Au cours des deux dernières années, le marché européen a été bouleversé par la pandémie, mais il a pu traverser la crise grâce aux soutiens publics.



Aujourd'hui, la fin des subventions, l'inflation, la rupture de la chaîne logistique, les difficultés d'approvisionnement qui impactent la fabrication et les coûts, mais également l'évolution des habitudes de consommation vont entraîner la défaillance de nombreuses entreprises. En effet, les entreprises qui se sont appuyées sur les subventions et les aides gouvernementales pour survivre durant la crise se retrouvent aujourd'hui dans une situation complexe. Celles qui, au contraire, se sont transformées et ont anticipé ces difficultés et évolutions, sont plus offensives et agiles sur le marché. De belles opportunités s'offrent d'ailleurs à elles, notamment en termes de M&A afin de renforcer leur positionnement.

**Sur l'ensemble de ces sujets et enjeux, comment résumeriez-vous vos forces et votre valeur ajoutée ?**

Dans notre organisation, un quart de nos équipes est dédié au retournement et au redressement des entreprises en difficulté,

et les trois quarts restants analysent les marchés et anticipent les tendances de demain. Notre rôle est, en effet, aussi d'accompagner les transformations structurelles, les ruptures positives et les changements.

Notre force réside dans cette capacité à combiner le traitement des difficultés en profondeur sur le court terme et l'accompagnement des entreprises en difficulté afin qu'elles puissent se projeter sur le moyen et long terme en s'emparant des enjeux de demain : mondialisation, digitalisation, développement durable, transition écologique, énergétique et environnementale...

Et ce positionnement dual est apprécié non seulement par nos clients, mais également par toutes les composantes de l'écosystème du restructuring !

**Et pour conclure, un mot à nos lecteurs ?**

Aujourd'hui, il ne faut plus seulement anticiper les tendances, il faut être acteur du changement et peser sur l'avenir. La meilleure illustration de cette réalité est la lutte contre

le changement climatique : il ne s'agit plus de prévoir les conséquences, mais de retourner la tendance ! Les ingénieurs sont idéalement placés pour accompagner les entreprises à relever l'ensemble de ces défis. ×

**EN BREF**

- 15 % de croissance annuelle continue depuis la création du cabinet en 1999 et 55 % en 2021
- Une équipe de 230 professionnels et consultants, dont 130 en France
- 25 associés
- Plus de 2 000 missions réalisées
- 10 bureaux dans le monde : Paris, Shanghai, New York, Boston, Londres, Frankfurt, Mumbai, São Paulo, Johannesburg, Sydney
- Une ouverture de bureau à Singapour prévue en 2023
- Un chiffre d'affaires de 65 millions d'euros en 2021