

advancy | Driving Strategy To Results

Paris – Shanghai – London – New York – Boston – Frankfurt – Johannesburg – New Delhi – Sao Paulo – Sydney

STRATEGY CONSULTING

DRIVING

Business expertise and dedicated team work to meet each client's speed



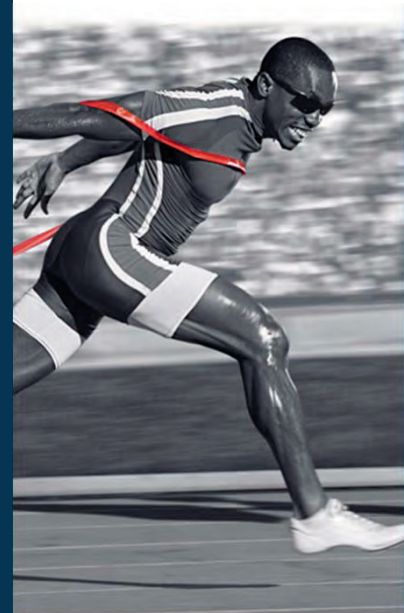
STRATEGY

Innovative solutions that make the difference in the challenging environments of today and tomorrow



TO RESULTS

Transformation projects that become references above and beyond their immediate impacts



DATE DE CRÉATION : 1999

28-32 avenue Victor Hugo - 75116 - Paris
Tél. : 01 40 60 88 30 - Fax : 01 45 33 03 40
Web : www.advancy.com/fr/
Email : i.paul@advancy.com

REPÈRES

→ **SPÉCIALISATIONS :**

Stratégie, Due diligence et Vendor Due Diligence, IBR, Transformation, Build up, PMI, Restructuration

→ **POSITIONNEMENT CLIENTS :**

Fonds PE, autres Fonds, Lignes de Portefeuilles (Corporate), Lenders

→ **SECTEURS DE PRÉDILECTION :**

Industrie (Chimie, Smart buildings, mobilités), BtoC (Retail, Consumer goods, Luxe), Entertainment (Hôtellerie, Tourisme, Loisirs).

→ **NOTRE APPROCHE DU CONSEIL :**

Les bonnes stratégies doivent avant tout être applicables et appliquées. La devise d'Advancy est « du conseil en stratégie qui marche ». Advancy s'engage auprès de ses clients et cela doit se traduire dans leur compte de résultat.

EXIGENCE, DIFFÉRENCE, INNOVATION, PRAGMATISME, RÉFÉRENCE

PROFILS



▶ **ERIC DE BETTIGNIES.** Managing Partner, Fondateur, France. Eric de Bettignies intervient depuis près de 26 ans auprès des patrons du secteur du tourisme, du loisir, du luxe et de l'industrie, dans leurs stratégies en France, en Europe et à l'international. Après Arthur Andersen, puis 3 ans de missions spéciales pour le groupe Lagardère, et 6 ans de conseil en stratégie, il a fondé le cabinet Advancy en 1999.



▶ **STEPHANE BLANCHARD.** Senior Partner, France. Ancien Partner de Roland Berger, Stéphane Blanchard a rejoint Advancy en 2017. Spécialisé dans le secteur des biens de consommation et de la distribution, il accompagne des fonds de Private Equity et des industriels tout au long de leur cycle d'investissement (stratégies de portefeuille, screening, due diligence, plan de création de valeur, intégration post-deal). Il assiste également les participations des fonds d'investissement et les grands groupes du secteur des biens de consommation sur des problématiques de stratégie marketing (marque, segmentation, politiques commerciales) et d'efficacité opérationnelle.



▶ **SÉBASTIEN DAVID.** Senior Partner, France. Ancien consultant d'un cabinet de conseils anglo-saxon, Sébastien David a rejoint Advancy en 2000. Spécialisé dans les industries de process (notamment mines, métallurgie et matériaux) et produits manufacturés, il accompagne également des fonds de private equity dans l'analyse et l'optimisation de leurs investissements, notamment dans les secteurs industriels.



▶ **JEROME SALOMON.** Partner, France. Jérôme Salomon a rejoint Advancy en 2010. Spécialisé dans les industries de process (notamment Chimie et Lifescience), il accompagne les fonds de private equity dans l'analyse et l'optimisation de leurs investissements, ainsi que les groupes industriels dans la conception et le déploiement de leur stratégie commerciale et industrielle.



▶ **LAURENCE-ANNE PARENT.** Senior Partner, France. Ancien partner chez AT Kearney aux États-Unis et en Europe, Laurence-Anne Parent est spécialisée dans les secteurs de la distribution, spécialisée et alimentaire, des produits de grande consommation et du luxe.



▶ **FLORENT CHAPUIS.** Partner, France. Spécialisé dans les produits manufacturés (et en particulier les matériaux de construction et leur distribution), il accompagne les industriels de ces secteurs dans leur stratégie de croissance et d'amélioration de la performance opérationnelle et commerciale, ainsi que les fonds de private equity dans leurs due diligence et l'optimisation de leurs participations.

HISTOIRE DU CABINET

INVESTISSEMENTS

MISSIONS

« Les bonnes stratégies doivent avant tout être applicables et appliquées »
Avec plus de 2 000 missions et 200 clients à notre actif, nous disposons d'une expérience qui fait référence sur le marché du Conseil. Quand nos clients achètent une mission de conseil, ils font un investissement et attendent naturellement un retour élevé sur cet investissement. Chaque mission doit donc se traduire par un fort résultat pour notre client.

COMMENT NOUS DIFFÉRENCIONS-NOUS ?

Mise en œuvre – Nous ne considérons le travail terminé qu'une fois que de la valeur s'est matérialisée sur les résultats de nos clients.

Engagement des consultants seniors – Nous ne laissons pas les juniors faire tout le travail, nos consultants seniors, managers et associés, sont passionnés de résultats et bénéficient d'une gamme d'expérience diversifiée en termes d'industrie, d'entreprenariat et de conseil.

Questionner les faits – Nous ne sommes pas engagés pour entériner le passé, nous nous considérons comme des agents de changement, et nos clients continuent de nous réengager pour développer des avantages concurrentiels personnalisés, durables et créateurs de valeur.