

## Groupe SVP

# Mission croissance accomplie

Cinq ans après son entrée au capital de SVP,  
**Omnes Capital cède ses parts. Retour  
sur une collaboration fructueuse.**



« C'est un cycle naturel qui s'achève sur un sentiment mutuel de mission accomplie », explique Benjamin Arm, Associé gérant chez Omnes Capital. Quand Omnes est entré au capital du groupe SVP, en 2011, « c'était une entreprise déjà bien structurée et leader sur son marché », celui du service aux entreprises et collectivités dans le domaine de l'information et de la veille fiscale, RH, légale... mais aussi de la formation continue et de la gestion RH. « Notre but était d'accompagner leurs ambitions de diversification et d'internationalisation. »

### En chiffres

#### 2011 :

Omnes entre au capital de SVP à hauteur de **23 M€**

#### 5 ans de collaboration

- **3 acquisitions réalisées en France et au Canada** entre 2012 et 2016
- **32 % de croissance du chiffre d'affaires** entre 2011 et 2016

#### 2016 :

- **10 000 entreprises et collectivités clientes** pour 40 000 utilisateurs
- **650 employés** entre la France et le Canada

Source : Groupe SVP.

d'e-learning ». Un double objectif de renforcement de l'offre existante et de conquête de nouveaux marchés parfaitement atteint. « Nous avons axé nos efforts sur la force commerciale et la définition de l'offre produit. En 2011, l'offre se concentrait à 90 % sur l'information; aujourd'hui, elle est plus diverse avec le renforcement de la formation et le développement de la gestion RH externalisée. » Et, en passant de 500 employés en 2012 à plus de 650 entre la France et le Canada en 2016, le groupe s'est encore étoffé.

### Partenaire de la transformation

« Parallèlement aux objectifs de croissance, nous les avons accompagnés dans le déménagement de leur siège social. » Entre 2014 et 2015, SVP intègre 7 000 m<sup>2</sup> de bureaux neufs à Saint-Ouen (93). « Au-delà de l'identification des lieux, l'enjeu était le transfert des opérations, un aspect délicat à gérer dans ce secteur de l'information en temps réel... » De même, saisissant l'opportunité des taux d'intérêt bas, « nous avons refinancé la dette en 2015 : un gros chantier, mais nous l'avons fait au meilleur moment ». Une approche gagnant-gagnant, « comme ces cinq ans de collaboration idéale ! »

### Accompagner la croissance

Avec une croissance du chiffre d'affaires de 32 % entre 2011 et 2016, « nous avons accompagné le groupe dans trois acquisitions majeures ». Le rachat du français Fym Conseil en 2012 permet à SVP de compléter son offre de formation à destination du *top management*. En 2015 et 2016, « c'est au Canada que nous avons trouvé ensemble les meilleures opportunités avec Synesis et Novaconcept et ses solutions



### 3 QUESTIONS À...

## OLIVIER LENORMAND

*Président du groupe SVP*

« C'est une relation quasi personnelle, sur un pied d'égalité, qui nous a permis d'avancer ensemble dans la bonne direction. »

### **Que recherchez-vous dans ce partenariat avec Omnes Capital ?**

Notre objectif était de trouver le partenaire capable d'accompagner notre croissance externe, à l'international, et notre croissance organique, sur nos métiers existants, tout en complétant notre offre de prestations. Avec Omnes Capital, nous avons trouvé l'investisseur qui, avant même d'entrer dans une logique financière, avait mené une démarche proactive de compréhension de nos métiers, de notre marché, de nos besoins et de notre vision. L'équipe d'Omnes nous a présenté le meilleur plan d'action pour réaliser nos ambitions.

### **Quel est votre bilan après cinq ans de collaboration ?**

Il est extrêmement positif. Notre interlocuteur privilégié chez Omnes s'est toujours montré enthousiaste, volontaire et disponible. Nous échangeons très régulièrement, en dehors des conseils de surveillance, en totale transparence et dans une grande confiance mutuelle. C'est aussi ce qui nous a rendus plus agiles et plus efficaces dans la prise de décision. Nous avons noué une véritable relation personnelle qui est, selon moi, la clé du succès de notre collaboration.

### **Quelle est la suite pour le groupe SVP ?**

La cession arrive au bon moment. Nous sommes arrivés en fin de cycle avec Omnes mais nous allons poursuivre notre stratégie de croissance externe avec d'autres partenaires. Aujourd'hui, nous finalisons des opérations d'acquisition d'envergure en Amérique du Nord, en Espagne et en Allemagne.

