



**Helix**International  
*Strategic Advisors*

## Décideurs (groupe Leaders League) parle d'Helix International

*Nous formulons des stratégies d'implantations internationales  
« out of the box »*



**Helix International, le conseil stratégique et financier, insiste sur la nécessité d'écouter le client et de travailler avec des experts locaux à l'étranger.**

### **Décideurs. Quelle est l'approche d'Helix International en matière de conseil ?**

**Florian Sabbag.** Notre approche est singulière. Helix International est un cabinet de conseil stratégique et financier cross border qui intervient auprès de clients de toute taille, notamment sur le segment mid-cap, pour définir des axes de croissance endogènes ou exogènes. Concrètement, nous aidons les entreprises à s'implanter dans des régions du monde en fort développement, que cela soit par acquisition, en partenariat ou *greenfield*. Mais cela passe toujours, ou presque, par une réflexion préalable sur la stratégie d'expansion de la firme. En plus du *business plan*, nous montons le dossier de financement et mobilisons notre réseau afin de faire venir des investisseurs en dette ou capital.



**Décideurs. La croissance est votre leitmotiv. Comment l'évaluer, l'orienter et la stimuler ?**

**Denis Chabaneix.** Nous avons une méthodologie rigoureuse et systématique d'identification des leviers de croissance. Nous en quantifions l'impact et le coût, et fixons des priorités en fonction des disponibilités humaines et financières de l'entreprise. Les principaux leviers concernent la fidélisation des clients, l'innovation et le développement de l'offre de produits, l'approche multicanale de la distribution, et la croissance à l'international. Toutefois, cette analyse s'accompagne d'une étude détaillée du *business model*. Internet et surtout les réseaux sociaux, sources de disruption, impliquent une vraie remise en cause. Croître en changeant ou disparaître, telle est la vraie question.

**Décideurs. Vous transposez souvent ces questions à l'international ?**

**D. C.** C'est dans notre ADN. Les entreprises françaises qui réussissent sont celles qui sont fortes à l'étranger. Les sociétés portent souvent le désir d'internationalisation mais ne savent pas comment s'y prendre. Notre travail est donc, non pas de donner des idées très générales, mais de quantifier l'apport des solutions que nous proposerons au client, de trouver les financements éventuels et surtout de les accompagner sur le terrain.

**F. S.** L'exécution locale est essentielle. À l'international, il faut des équipes qui comprennent le terrain, le langage et la culture. C'est pour cela que notre équipe est composée de consultants régionaux, avec l'expertise et la connaissance des us et coutumes entrepreneuriales étrangères, qui savent comment franchir les obstacles sur place. Cela est vrai en Afrique avec Abdoul Mbaye, ancien Premier ministre du Sénégal et dirigeant de banques, au Maroc avec Samir Agoumi et Dounia Taarji, et en Chine avec Bob Zhang.

**Décideurs. C'est cette méthode d'accompagnement en amont et sur mesure qui vous a permis de faire quelques beaux deals récemment ?**

**D. C.** Les bons deals se font dans la discrétion. En tant que conseil stratégique nous avons des obligations de confidentialité. Ce que l'on peut dire c'est que de plus en plus de clients reconnaissent notre différence et apprécient notre approche et les résultats concrets qu'elle apporte.

Notre expertise locale nous permet de formuler des stratégies « out of the box » qui continuent de faire leurs preuves. Nous intervenons dans la plupart des secteurs. À titre d'exemple, Helix International travaille actuellement auprès de l'un des plus grands acteurs financiers du Maghreb pour la recherche d'un partenariat stratégique avec un télécom.