



REVUE DE PRESSE  
Rachat de VTX Telecom  
Janvier 2021

# Sommaire

<b>CELESTE</b>	<b>3</b>
Celeste amorce son développement à l'international animasoft.com - 20/01/2021	4
Celeste amorce son développement à l'international ipe-newsmag.com - 20/01/2021	5
Celeste amorce son développement à l'international ITRinnovation.com - 20/01/2021	6
CELESTE amorce son développement à l'international en rachetant VTX Telecom (Suisse) next-finance.net - 20/01/2021	7
Celeste amorce son développement à l'international ITRgames.com - 20/01/2021	8
Celeste amorce son développement à l'international ITRmanager.com - 21/01/2021	9
Celeste amorce son développement à l'international ITRnews.com - 20/01/2021	10
Celeste amorce son développement à l'international lentrepriseconnectee.com - 20/01/2021	11
Celeste amorce son développement en Europe en rachetant VTX Telecom Solutions-numeriques.com - 20/01/2021	12
Celeste s'étend à l'international Linformaticien.com - 20/01/2021	13
Chaque deal est différent Décideurs Magazine - 01/01/2021	14
Le groupe télécom VTX sous contrôle français Le Temps - 21/01/2021	17
Une entrée sur le marché européen pour la sixième acquisition de Celeste cfnewsimmo.net - 20/01/2021	18



## **Celeste amorce son développement à l'international**

mercredi 20 janvier 2021 Audit - ERP - GRC Le groupe **Celeste** dépasse les frontières françaises et démarre son expansion en Europe avec l'acquisition de l'Opérateur Suisse VTX Telecom, qui devient ainsi la sixième entité rachetée par l'opérateur en moins de deux ans. L'accord, qui porte sur l'acquisition de 100% du capital de la holding VTX Telecom, permettra au groupe d'apporter à VTX Telecom de nouvelles opportunités de croissance et à en faire l'opérateur de référence pour les entreprises et les institutions en Suisse.

VTX Telecom est un partenaire stratégique pour le développement européen de **Celeste**. En effet, depuis 1986 l'opérateur se positionne en tant qu'acteur clé dans le domaine de l'Internet et des télécommunications en Suisse. Une entreprise qui a su renforcer sa stabilité ces dernières années et qui partage la même ambition : être un opérateur paneuropéen de première classe, dédié aux entreprises et aux collectivités.

» explique Yves Pitton, CEO de VTX Telecom. Et de rajouter : « L'arrivée du groupe **Celeste** et de son fondateur Nicolas Aubé dans notre conseil d'administration va, sans aucun doute, créer des synergies qui conforteront VTX dans sa place de partenaire de référence pour les PME et les institutions. »

Cette acquisition permettra à VTX Telecom de bénéficier de l'expertise du groupe **Celeste**, notamment dans le développement et la gestion d'un réseau de fibre optique, et de diversifier ainsi son portefeuille de produits et de services.

», explique Nicolas Aubé, Président du groupe **Celeste**. « L'organisation, la qualité des services et des datacenters de VTX sont autant d'atouts pour la mise en œuvre d'un plan d'investissement ambitieux dans des infrastructures réseaux et télécoms. Une acquisition qui s'inscrit idéalement dans la stratégie de croissance du groupe **Celeste** ».



## **Celeste amorce son développement à l'international**

Le groupe **Celeste** dépasse les frontières françaises et démarre son expansion en Europe avec l'acquisition de l'Opérateur Suisse VTX Telecom, qui devient ainsi la sixième entité rachetée par l'opérateur en moins de deux ans. L'accord, qui porte sur l'acquisition de 100% du capital de la holding VTX Telecom, permettra au groupe d'apporter à VTX Telecom de nouvelles opportunités de croissance et à en faire l'opérateur de référence pour les entreprises et les institutions en Suisse. VTX Telecom est un partenaire stratégique pour le développement européen de **Celeste**. En effet, depuis 1986 l'opérateur se positionne en tant qu'acteur clé dans le domaine de l'Internet et des télécommunications en Suisse. Une entreprise qui a su renforcer sa stabilité ces dernières années et qui partage la même ambition : être un opérateur paneuropéen de première classe, dédié aux entreprises et aux collectivités.

» explique Yves Pitton, CEO de VTX Telecom. Et de rajouter : « L'arrivée du groupe **Celeste** et de son fondateur Nicolas Aubé dans notre conseil d'administration va, sans aucun doute, créer des synergies qui conforteront VTX dans sa place de partenaire de référence pour les PME et les institutions. »

Cette acquisition permettra à VTX Telecom de bénéficier de l'expertise du groupe **Celeste**, notamment dans le développement et la gestion d'un réseau de fibre optique, et de diversifier ainsi son portefeuille de produits et de services.

« La réputation de VTX Telecom comme partenaire de premier plan pour les PME et les institutions suisses n'est plus à faire. L'organisation, la qualité des services et des datacenters de VTX sont autant d'atouts pour la mise en œuvre d'un plan d'investissement ambitieux dans des infrastructures réseaux et télécoms. Une acquisition qui s'inscrit idéalement dans la stratégie de croissance du groupe **Celeste**. »



## **Celeste amorce son développement à l'international**

Le groupe **Celeste** dépasse les frontières françaises et démarre son expansion en Europe avec l'acquisition de l'Opérateur Suisse VTX Telecom, qui devient ainsi la sixième entité rachetée par l'opérateur en moins de deux ans. L'accord, qui porte sur l'acquisition de 100% du capital de la holding VTX Telecom, permettra au groupe d'apporter à VTX Telecom de nouvelles opportunités de croissance et à en faire l'opérateur de référence pour les entreprises et les institutions en Suisse.

VTX Telecom est un partenaire stratégique pour le développement européen de **Celeste**. En effet, depuis 1986 l'opérateur se positionne en tant qu'acteur clé dans le domaine de l'Internet et des télécommunications en Suisse. Une entreprise qui a su renforcer sa stabilité ces dernières années et qui partage la même ambition : être un opérateur paneuropéen de première classe, dédié aux entreprises et aux collectivités.

» explique Yves Pitton, CEO de VTX Telecom. Et de rajouter : « L'arrivée du groupe **Celeste** et de son fondateur Nicolas Aubé dans notre conseil d'administration va, sans aucun doute, créer des synergies qui conforteront VTX dans sa place de partenaire de référence pour les PME et les institutions. »

Cette acquisition permettra à VTX Telecom de bénéficier de l'expertise du groupe **Celeste**, notamment dans le développement et la gestion d'un réseau de fibre optique, et de diversifier ainsi son portefeuille de produits et de services.

», explique Nicolas Aubé, Président du groupe **Celeste**. « L'organisation, la qualité des services et des datacenters de VTX sont autant d'atouts pour la mise en œuvre d'un plan d'investissement ambitieux dans des infrastructures réseaux et télécoms. Une acquisition qui s'inscrit idéalement dans la stratégie de croissance du groupe **Celeste** ».



## **CELESTE amorce son développement à l'international en rachetant VTX Telecom (Suisse)**



Le groupe **CELESTE** dépasse les frontières françaises et démarre son expansion en Europe avec l'acquisition de l'Opérateur Suisse VTX Telecom, qui devient ainsi la sixième entité rachetée par l'opérateur en moins de deux ans.

L'accord, qui porte sur l'acquisition de 100% du capital de la holding VTX Telecom, permettra au Groupe **CELESTE** d'apporter à VTX Telecom de nouvelles opportunités de croissance et à en faire l'opérateur de référence pour les entreprises et les institutions en Suisse.

VTX Telecom est un partenaire stratégique pour le développement européen du groupe **CELESTE**. En effet, depuis 1986 l'opérateur se positionne en tant qu'acteur clé dans le domaine de l'Internet et des télécommunications en Suisse. Une entreprise qui a su renforcer sa stabilité ces dernières années et qui partage la même ambition que **CELESTE** : être un opérateur paneuropéen de première classe, dédié aux entreprises et aux collectivités.

« *Nous sommes particulièrement fiers d'accueillir le groupe **CELESTE** avec lequel nous partageons une même vision entrepreneuriale et un goût certain pour l'innovation* » explique Yves Pitton, CEO de VTX Telecom. Et de rajouter : « *L'arrivée du groupe **CELESTE** et de son fondateur Nicolas Aubé dans notre conseil d'administration va, sans aucun doute, créer des synergies qui conforteront VTX dans sa place de partenaire de référence pour les PME et les institutions.* »

Cette acquisition permettra à VTX Telecom de bénéficier de l'expertise du groupe **CELESTE**, notamment dans le développement et la gestion d'un réseau de fibre optique, et de diversifier ainsi son portefeuille de produits et de services.

### **CELESTE se déploie en Suisse**

Un nouveau chapitre s'ouvre donc pour **CELESTE**. Après l'acquisition de Via Numérica, Option Service et PacWan en 2019, Ariane Network et Stella Telecom en 2020, l'opérateur télécom étend désormais son réseau sur le territoire Suisse grâce à VTX Telecom.

« *La réputation de VTX Telecom comme partenaire de premier plan pour les PME et les institutions suisses n'est plus à faire* » explique Nicolas Aubé, Président du groupe **CELESTE** « *L'organisation, la qualité des services et des datacenters de VTX sont autant d'atouts pour la mise en œuvre d'un plan d'investissement ambitieux dans des infrastructures réseaux et télécoms. Une acquisition qui s'inscrit idéalement dans la stratégie de croissance du groupe **CELESTE** », conclut Nicolas Aubé.*

Next Finance, 20 janvier

Partager  
Email



## **Celeste amorce son développement à l'international**

Le groupe **Celeste** dépasse les frontières françaises et démarre son expansion en Europe avec l'acquisition de l'Opérateur Suisse VTX Telecom, qui devient ainsi la sixième entité rachetée par l'opérateur en moins de deux ans. L'accord, qui porte sur l'acquisition de 100% du capital de la holding VTX Telecom, permettra au groupe d'apporter à VTX Telecom de nouvelles opportunités de croissance et à en faire l'opérateur de référence pour les entreprises et les institutions en Suisse.

VTX Telecom est un partenaire stratégique pour le développement européen de **Celeste**. En effet, depuis 1986 l'opérateur se positionne en tant qu'acteur clé dans le domaine de l'Internet et des télécommunications en Suisse. Une entreprise qui a su renforcer sa stabilité ces dernières années et qui partage la même ambition : être un opérateur paneuropéen de première classe, dédié aux entreprises et aux collectivités.

« Nous sommes particulièrement fiers d'accueillir le groupe **Celeste** avec lequel nous partageons une même vision entrepreneuriale et un goût certain pour l'innovation » explique Yves Pitton, CEO de VTX Telecom. Et de rajouter : « L'arrivée du groupe **Celeste** et de son fondateur Nicolas Aubé dans notre conseil d'administration va, sans aucun doute, créer des synergies qui conforteront VTX dans sa place de partenaire de référence pour les PME et les institutions. »

Cette acquisition permettra à VTX Telecom de bénéficier de l'expertise du groupe **Celeste**, notamment dans le développement et la gestion d'un réseau de fibre optique, et de diversifier ainsi son portefeuille de produits et de services.

« La réputation de VTX Telecom comme partenaire de premier plan pour les PME et les institutions suisses n'est plus à faire », explique Nicolas Aubé, Président du groupe **Celeste**. « L'organisation, la qualité des services et des datacenters de VTX sont autant d'atouts pour la mise en œuvre d'un plan d'investissement ambitieux dans des infrastructures réseaux et télécoms. Une acquisition qui s'inscrit idéalement dans la stratégie de croissance du groupe **Celeste** ».



## **Celeste amorce son développement à l'international**

Le groupe **Celeste** dépasse les frontières françaises et démarre son expansion en Europe avec l'acquisition de l'Opérateur Suisse VTX Telecom, qui devient ainsi la sixième entité rachetée par l'opérateur en moins de deux ans. L'accord, qui porte sur l'acquisition de 100% du capital de la holding VTX Telecom, permettra au groupe d'apporter à VTX Telecom de nouvelles opportunités de croissance et à en faire l'opérateur de référence pour les entreprises et les institutions en Suisse.

VTX Telecom est un partenaire stratégique pour le développement européen de **Celeste**. En effet, depuis 1986 l'opérateur se positionne en tant qu'acteur clé dans le domaine de l'Internet et des télécommunications en Suisse. Une entreprise qui a su renforcer sa stabilité ces dernières années et qui partage la même ambition : être un opérateur paneuropéen de première classe, dédié aux entreprises et aux collectivités.

« Nous sommes particulièrement fiers d'accueillir le groupe **Celeste** avec lequel nous partageons une même vision entrepreneuriale et un goût certain pour l'innovation » explique Yves Pitton, CEO de VTX Telecom. Et de rajouter : « L'arrivée du groupe **Celeste** et de son fondateur Nicolas Aubé dans notre conseil d'administration va, sans aucun doute, créer des synergies qui conforteront VTX dans sa place de partenaire de référence pour les PME et les institutions. »

Cette acquisition permettra à VTX Telecom de bénéficier de l'expertise du groupe **Celeste**, notamment dans le développement et la gestion d'un réseau de fibre optique, et de diversifier ainsi son portefeuille de produits et de services.

« La réputation de VTX Telecom comme partenaire de premier plan pour les PME et les institutions suisses n'est plus à faire », explique Nicolas Aubé, Président du groupe **Celeste**. « L'organisation, la qualité des services et des datacenters de VTX sont autant d'atouts pour la mise en œuvre d'un plan d'investissement ambitieux dans des infrastructures réseaux et télécoms. Une acquisition qui s'inscrit idéalement dans la stratégie de croissance du groupe **Celeste** ».

### Commentaires

Aucun commentaire pour le moment. Soyez le premier à laisser un commentaire.



## **Celeste amorce son développement à l'international**

Le groupe **Celeste** dépasse les frontières françaises et démarre son expansion en Europe avec l'acquisition de l'Opérateur Suisse VTX Telecom, qui devient ainsi la sixième entité rachetée par l'opérateur en moins de deux ans. L'accord, qui porte sur l'acquisition de 100% du capital de la holding VTX Telecom, permettra au groupe d'apporter à VTX Telecom de nouvelles opportunités de croissance et à en faire l'opérateur de référence pour les entreprises et les institutions en Suisse.

VTX Telecom est un partenaire stratégique pour le développement européen de **Celeste**. En effet, depuis 1986 l'opérateur se positionne en tant qu'acteur clé dans le domaine de l'Internet et des télécommunications en Suisse. Une entreprise qui a su renforcer sa stabilité ces dernières années et qui partage la même ambition : être un opérateur paneuropéen de première classe, dédié aux entreprises et aux collectivités.

« Nous sommes particulièrement fiers d'accueillir le groupe **Celeste** avec lequel nous partageons une même vision entrepreneuriale et un goût certain pour l'innovation » explique Yves Pitton, CEO de VTX Telecom. Et de rajouter : « L'arrivée du groupe **Celeste** et de son fondateur Nicolas Aubé dans notre conseil d'administration va, sans aucun doute, créer des synergies qui conforteront VTX dans sa place de partenaire de référence pour les PME et les institutions. »

Cette acquisition permettra à VTX Telecom de bénéficier de l'expertise du groupe **Celeste**, notamment dans le développement et la gestion d'un réseau de fibre optique, et de diversifier ainsi son portefeuille de produits et de services.

« La réputation de VTX Telecom comme partenaire de premier plan pour les PME et les institutions suisses n'est plus à faire », explique Nicolas Aubé, Président du groupe **Celeste**. « L'organisation, la qualité des services et des datacenters de VTX sont autant d'atouts pour la mise en œuvre d'un plan d'investissement ambitieux dans des infrastructures réseaux et télécoms. Une acquisition qui s'inscrit idéalement dans la stratégie de croissance du groupe **Celeste** ».



## **Celeste amorce son développement à l'international**

Le groupe **Celeste** dépasse les frontières françaises et démarre son expansion en Europe avec l'acquisition de l'Opérateur Suisse VTX Telecom, qui devient ainsi la sixième entité rachetée par l'opérateur en moins de deux ans. L'accord, qui porte sur l'acquisition de 100% du capital de la holding VTX Telecom, permettra au groupe d'apporter à VTX Telecom de nouvelles opportunités de croissance et à en faire l'opérateur de référence pour les entreprises et les institutions en Suisse.

VTX Telecom est un partenaire stratégique pour le développement européen de **Celeste**. En effet, depuis 1986 l'opérateur se positionne en tant qu'acteur clé dans le domaine de l'Internet et des télécommunications en Suisse. Une entreprise qui a su renforcer sa stabilité ces dernières années et qui partage la même ambition : être un opérateur paneuropéen de première classe, dédié aux entreprises et aux collectivités.

« Nous sommes particulièrement fiers d'accueillir le groupe **Celeste** avec lequel nous partageons une même vision entrepreneuriale et un goût certain pour l'innovation » explique Yves Pitton, CEO de VTX Telecom. Et de rajouter : « L'arrivée du groupe **Celeste** et de son fondateur Nicolas Aubé dans notre conseil d'administration va, sans aucun doute, créer des synergies qui conforteront VTX dans sa place de partenaire de référence pour les PME et les institutions. »

Cette acquisition permettra à VTX Telecom de bénéficier de l'expertise du groupe **Celeste**, notamment dans le développement et la gestion d'un réseau de fibre optique, et de diversifier ainsi son portefeuille de produits et de services.

« La réputation de VTX Telecom comme partenaire de premier plan pour les PME et les institutions suisses n'est plus à faire », explique Nicolas Aubé, Président du groupe **Celeste**. « L'organisation, la qualité des services et des datacenters de VTX sont autant d'atouts pour la mise en œuvre d'un plan d'investissement ambitieux dans des infrastructures réseaux et télécoms. Une acquisition qui s'inscrit idéalement dans la stratégie de croissance du groupe **Celeste** ».



## **Celeste amorce son développement en Europe en rachetant VTX Telecom**

**Celeste**, un opérateur télécoms et réseaux francilien, démarre en janvier 2021 son expansion en Europe avec l'acquisition de l'opérateur suisse VTX Telecom. Il s'agit de son sixième rachat en moins de deux ans. L'acquisition de la holding de VTX Telecom permettra à **Celeste** de s'implanter en Suisse dès 2021. Actif depuis 1986 dans les domaines d'Internet et des télécoms en Suisse, VTX Telecom adresse comme lui les entreprises. Son portefeuille de produits inclut des services tels que l'accès Internet, la téléphonie fixe et mobile, l'hébergement Web et Cloud destinés principalement aux PME suisses.

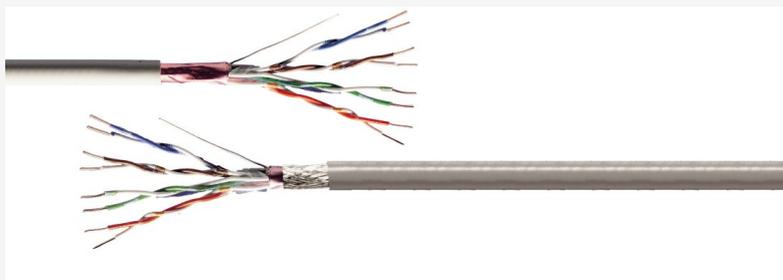
« La réputation de VTX Telecom comme partenaire de premier plan pour les PME et les institutions suisses n'est plus à faire », explique Nicolas Aubé, président de **Celeste** (en photo). « L'organisation, la qualité des services et des datacenters de VTX sont autant d'atouts pour la mise en œuvre d'un plan d'investissement ambitieux dans des infrastructures réseaux et télécoms ».

**Celeste** fera profiter VTX Telecom de son expertise dans le développement et la gestion d'un réseau de fibre optique, ainsi que dans la diversification de son portefeuille de produits et de services. « L'arrivée du groupe **Celeste** et de son fondateur Nicolas Aubé dans notre conseil d'administration va, sans aucun doute, créer des synergies qui conforteront VTX dans sa place de partenaire de référence pour les PME et les institutions. », confirme Yves Pitton, PDG de VTX Telecom.

Il s'agit du sixième rachat en moins de deux ans pour **Celeste**, qui a réalisé les acquisitions de Via Numérica, Option Service et PacWan en 2019, puis d'Ariane Network et Stella Telecom en 2020.



## **Celeste s'étend à l'international - L'1FO Tech par L'Informaticien**



**Le fournisseur de solutions de réseaux fait un premier pas à l'international en reprenant un opérateur indépendant suisse, VTX.**

VTX marque le sixième rachat en deux ans effectué par le groupe **Celeste**. L'accord porte sur 100 % du capital de VTX. Depuis 1986 VTX se positionne comme un acteur clé dans le domaine de l'Internet et des télécommunications en Suisse. L'entreprise a su renforcer sa stabilité ces dernières années et partage la même ambition que **Celeste** : être un opérateur paneuropéen de première classe, dédié aux entreprises et aux collectivités. VTX Telecom va bénéficier de l'expertise du groupe **Celeste**, notamment dans le développement et la gestion d'un réseau de fibre optique et diversifier ainsi son portefeuille de produits et de services.



*Yves Pitton, Directeur Général de VTX.*

## DOSSIER DU MOIS

# « Chaque deal est différent »



Entretien avec  
**Guillaume  
Reboul**  
Avocat associé  
au sein de  
Reboul & Associés

**Reboul & Associés fêtait en 2020 ses 15 ans d'existence. Les associés de ce cabinet à taille humaine, formés dans des structures anglo-saxonnes, accompagnent les entreprises dans leurs opérations. Guillaume Reboul revient sur les attentes des clients et les solutions apportées par le cabinet.**

**DÉCIDEURS. Comment fonctionne le cabinet Reboul & Associés ? Quelles sont ses spécificités ?**

**GUILLAUME REBOUL.** Nous sommes un cabinet à taille humaine composé d'avocats issus de structures de premier plan. Nous essayons d'allier la réactivité et la rigueur des grands cabinets avec la flexibilité d'un plus petit. Avoir une équipe de taille restreinte permet de bénéficier d'une communication fluide et de prendre des décisions rapides. Par rapport à une structure plus lourde, notre assistance se trouve optimisée. Nous sommes aujourd'hui deux associés, avec Olivier Mourain, en M&A et private equity ainsi qu'en financement. Les associés travaillent généralement en binôme avec un collaborateur et suivent les dossiers personnellement. Nous avons pour objectif de continuer à nous développer et envisageons de recruter des associés en fusions-acquisitions, en capital-investissement et tax.

**Quel type de clients accompagnez-vous ?**  
Nous avons une clientèle assez variée, allant de la start-up – surtout dans les domaines de la tech et de la santé – au

groupe du CAC 40 en passant par des PME plus traditionnelles. Dassault Systèmes est l'un de nos clients historiques avec Babilou et Efeso Consulting. Nous connaissons donc bien tout ce qui touche au software, domaine dans lequel nous avons réalisé de nombreuses opérations d'acquisition et de capital-investissement, ainsi que le domaine de la santé et du service. Nos nouveaux clients viennent en général par le bouche-à-oreille. Nous travaillons aussi beaucoup sur le sujet des énergies renouvelables. Olivier Mourain développe avec beaucoup de succès l'activité de capital-

**« Lorsque nous sentons qu'une jeune société a du potentiel, que ce soit par son activité ou grâce aux personnes qui l'ont créée, nous nous investissons pleinement »**

investissement, avec des levées de fonds significatives dans la biotech, la greentech ou encore l'enertech. Il a récemment conseillé Fineheart dans le cadre d'une

levée de fonds auprès d'investisseurs français et américains.

**Quel est l'intérêt pour un cabinet comme le vôtre, qui travaille avec de grands groupes comme Michelin, de vous tourner vers les start-up ?**

Nos relations avec les start-up se basent sur un véritable intuition personnelle. Lorsque nous sentons qu'une jeune société a du potentiel, que ce soit par son activité ou grâce aux personnes qui l'ont créée, nous nous investissons pleinement. Nous sommes les partenaires de celles qui peuvent devenir plus tard un client avec une surface d'activité plus importante et que nous aurons connu dès le début. À titre d'exemple, Babilou reflète bien notre mode de fonctionnement. Nous avons travaillé sur leur première levée de fonds en 2008. Nous les avons ensuite assistés sur les suivantes puis sur la quasi-totalité de leurs croissances externes en France et parfois à l'étranger (Belgique, Allemagne, Luxembourg, USA). Aujourd'hui, Babilou est devenu un acteur mondial et c'est une fierté pour nous d'avoir contribué à ce succès.

**Comment définiriez-vous votre accompagnement ?**

Nous adaptons sans cesse nos conseils à nos différents types d'interlocuteurs. C'est difficile mais c'est ce qui rend le métier intéressant. Un fondateur de start-up n'a pas les mêmes besoins qu'un dirigeant-associé de PME familiale ou que le juriste senior d'un groupe coté. Au fondateur, nous donnerons des conseils plus généraux

et structurants quant à ses opérations : aller voir des fonds, signer une lettre de confidentialité, ne pas trop diluer le capital, etc. Nos conseils à un dirigeant de PME fami-

liale porteront davantage sur les sujets patrimoniaux, fiscaux et globaux, comme la gestion des salariés et les restructurations. Quant aux grands groupes, ceux-ci ont des besoins plus pointus et nécessitent une grande réactivité au regard du nombre souvent important d'intervenants.

**La connaissance du secteur est-elle clé ?**

Connaître les produits ou services et savoir comment ils fonctionnent est un plus mais pas selon moi l'élément déterminant. Le plus important reste le savoir-faire de manière générale et la compréhension des aspects économiques et souvent humains de l'opération. Notre rôle peut aussi consister à attirer l'attention de nos clients sur le caractère usuel ou non de certains points de négociation. Parfois, il faut savoir leur dire que leurs demandes sont excessives (ou l'inverse) par rapport à ce qui se fait. De manière plus globale, chaque deal est différent, chaque contrat doit être adapté à l'opération concernée et négocié... Notre philosophie n'est pas de faire des opérations à la chaîne. Un *business lawyer* tel que nous le concevons doit savoir proposer un service haut de gamme, faire du sur-mesure.

**Devez-vous aussi faire preuve de pédagogie ?**

Tout à fait. Il y a un effort, parfois important, à faire selon notre interlocuteur. Si les grands groupes sont à même de comprendre certains contrats très sophistiqués, ce n'est pas le cas de toutes les entreprises. Certains pactes d'associés ou instruments de capital ou de dette peuvent être complexes. Or,

**« Le plus satisfaisant est d'accompagner un client en constatant que le travail effectué dès le début a été utile, a sécurisé et même participé à sa croissance »**

nos clients doivent pouvoir comprendre ce qu'ils signent. Nous essayons autant que faire se peut de limiter la complexité des instruments, en particulier ceux dont la mise en œuvre est parfois un peu théorique. C'est d'autant plus nécessaire que l'évolution réglementaire ne va pas dans le sens d'une simplification des opérations. Je pense notamment à la loi Hamon, qui instaure l'obligation pour l'employeur d'informer les salariés en

cas de projet de cession de la société qui les emploie, mais aussi la question des investissements étrangers.

**La question de la rémunération est aussi devenue un sujet de plus en plus brûlant pour les clients. Comment fonctionnez-vous ?**

Le coût des avocats est bien entendu un sujet. Notre taille nous permet d'être assez flexibles afin que chacun soit satisfait de nos conditions d'intervention. Nous émettons des propositions au cas par cas et nous nous comportons comme des partenaires de long terme, également sur le plan des honoraires.

**Travaillez-vous avec des réseaux de partenaires ?**

Nous travaillons avec des cabinets sur des matières spécifiques, comme la propriété intellectuelle ou encore le droit immobilier. Nous disposons également d'un réseau de partenaires étrangers. Avec ceux-ci, nous avons pu assister par exemple Dassault



Olivier Mourain, Avocat associé  
au sein de Reboul & Associés

un contrat d'acquisition, que cela s'est bien passé, que l'on a décelé des sujets dans des audits ou dans le cadre de la négociation et ainsi évité à notre client des difficultés – lui permettant d'être bien positionné plus

**« Nous adaptons sans cesse nos conseils à nos différents types d'interlocuteurs »**

Systèmes et Babilou sur des acquisitions en Belgique et en Allemagne. Parfois, nos clients nous demandent d'appliquer les mêmes pratiques contractuelles que celles appliquées en France, avec la même gestion du processus d'acquisition, mais à l'étranger. À l'inverse, nous réalisons des opérations en France pour des cabinets étrangers. Nous

tard –, nous avons fait notre travail. Quand un dirigeant vous remercie car vous avez joué un rôle déterminant dans la réalisation d'une opération ou que, grâce à vous, il n'a pas fait l'opération qui aurait été pénalisante pour lui en raison d'un problème que nous avons découvert, c'est une vraie satisfaction.

**La crise sanitaire a-t-elle un impact sur le marché ?**

Le véritable flottement en mars-avril a eu un impact sur la manière de négocier. L'incertitude sur l'avenir a modifié les comportements. Certains acheteurs sont devenus plus prudents ou, à l'inverse, plus agressifs sur les prix. Tandis que certains vendeurs étaient pressés de mener les opérations à leur terme, d'autres ne voulaient plus céder au vu de la baisse des offres. Ces différences varient bien entendu en fonction des secteurs d'activités. Cette tendance s'est atténuée. Pour l'heure, le sujet consiste à bien analyser l'impact du Covid sur la cible (baisse d'activité, échelonnement de dettes, prêts garantis par l'État, mesures pour les salariés, ruptures de contrats, etc.) et donc sur sa valorisation.

PROPOS RECUEILLIS PAR OLIVIA VIGNAUD

## DOSSIER DU MOIS

### Entreprises classées de 101 à 200

Rang	Taux de croissance (2015-2019)	Société	Chiffre d'affaires 2019 (en millions d'euros)
101	337 %	Soufflet Transports	51,74
102	198 %	Magellan Consulting	51,61
103	164 %	La Boutique Officielle.com	50,09
104	338 %	Infravia	49,93
105	85 %	3C Clim	49,49
106	58 %	Bianchard TP	48,8
107	47 %	Métal blanc	48,68
108	85 %	Richel	136,64
109	145 %	Bee Engineering	48,42
110	100 %	SAMT	45,82
111	126 %	Easyvista	45,68
112	129 %	C Chez Vous	43,66
113	136 %	Bi Consulting	42,73
114	76 %	Résidé Études	42,44
115	96 %	Bartel	41,78
116	99 %	Sygmatel	40
117	55 %	Saboc	39,59
118	41 %	Etesia	39,53
119	34 %	Polysoude	39,38
120	168 %	Griche	38,91
121	169 %	Com Network	38,84
122	298 %	Leaseway	38,68
123	282 %	Proprietes-privées	38,68
124	323 %	LTE Construction	38,37
125	195 %	ADM Value	37,97
126	122 %	DiagnoVie	37,93
127	758 %	Acrelec	37,62
128	285 %	SBL	36,36
129	157 %	Biologique Recherche	35,52
130	325 %	Metsys	35,4
131	271 %	Makino	35,35
132	139 %	Entreprise Chazelle	35,37
133	388 %	Openwork	35,21
134	181 %	Patriarche	35,12
135	218 %	Snowleader	35
136	173 %	Mews Partners	35
137	368 %	Meiller	34,89
138	86 %	Léa nature	35,02
139	111 %	Pronadis	34,56
140	184 %	Ypsomed	34,03
141	136 %	Décibels Productions	34,01
142	128 %	Infeeny	33,99
143	387 %	Galax	33,77
144	284 %	Cambon Partners	33,78
145	98 %	Steam'0	33,64
146	118 %	Terrial	33,59
147	63 %	IDEAL Meetings & Events	33,61
148	395 %	Capsun	33,16
149	192 %	Business By Air	32,99
150	235 %	Méline	32,91

Rang	Taux de croissance (2015-2019)	Société	Chiffre d'affaires 2019 (en millions d'euros)
151	286 %	Teamvill Consulting	32,53
152	80 %	Triangle Interim	32,55
153	112 %	Geofit	32,39
154	31 288 %	Syneiva	18,52
155	1 534 %	Lasse	31,51
156	134 %	Astralab	32,24
157	385 %	JEMS	31,97
158	183 %	Freche Location	31,77
159	142 %	Poolstar	31,7
160	200 %	Ose	31,62
161	155 %	Cristal Distribution	31,24
162	503 %	Cadex	30,86
163	7 554 %	Easymile	14,7
164	121 %	Minoteries du Château	31,01
165	474 %	Allegorithmic	30,58
166	642 %	APEX Energies	30,41
167	329 %	Valljet	30
168	133 %	Inter Invest	30,63
169	93 %	AFS Sedan	30,64
170	7 643 %	Ageas Patrimoine	26,25
171	155 %	Tetradis	30,03
172	94 %	Sodelem	29,97
173	46 %	Altempo	29,98
174	118 %	Techni Préfa	29,78
175	195 %	Egis Conseil	29,22
176	130 %	Parallél Design	29,08
177	138 %	Hesus	29
178	110 %	Celeste	28,89
179	227 %	LCA Distribution *	28,91
180	2 437 %	Pixid	27,5
181	56 %	Jifmar Offshore Services	28,81
182	133 %	Le Vieux Pointet	28,46
183	2 684 %	Agriconomie	27,00
184	147 %	Logivia	28,43
185	126 %	Vinatis	28,41
186	186 %	Kilic Bâtiment	28,27
187	407 %	Audensiel**	26,85
188	668 %	Moore	27,45
189	40 %	Agtherm	27,43
190	99 %	Piman Group***	27,12
191	190 %	Inside group	27
192	1 248 %	Nanceo	26,38
193	150 %	Sergic Résidences	26,64
194	156 %	PEAC	23,62
195	77 %	Piraino	26,64
196	275 %	APL	26,51
197	426 %	PeopleDoc	26,35
198	395 %	Atream	26,36
199	451 %	BMA	26,28
200	327 %	Insign	26,19

\* Comparaison 2015-2018  
\*\* Comparaison CA 2015-2018  
\*\*\* CA 2020



## EN BREF

**Le groupe télécom VTX  
sous contrôle français**

Le groupe VTX Telecom, basé à Pully et fondé en 1998, a annoncé mercredi son rachat – pour un montant non communiqué – par le groupe français **Celeste**, spécialisé dans les services télécoms aux entreprises. «Nous sommes particulièrement fiers d'accueillir le groupe **Celeste** avec lequel nous partageons une même vision entrepreneuriale et un goût certain pour l'innovation», a affirmé Yves Pitton, directeur de VTX Telecom. Selon le communiqué, le groupe **Celeste** doit apporter à VTX Telecom de nouvelles opportunités de croissance. Le groupe français a développé et exploite un réseau de 8500 km de fibre optique dans l'Hexagone. ▮



## Une entrée sur le marché européen pour la sixième acquisition de Celeste

L'opérateur soutenu par InfraVia s'empare de son homologue helvétique, VTW Telecom, signant ainsi sa sixième opération de croissance externe en deux ans. Alors que sa dernière acquisition visait l'opérateur sophilopolitain Stella Telecom en juin dernier (lire ci-dessous), Celeste sort cette fois des frontières françaises. L'opérateur détenu à 75% par le fonds InfraVia s'étend aux marchés européens avec une première opération signée en Suisse: la reprise de son homologue VTX Telecom. Valorisée un montant confidentiel, la société devient la sixième cible de Celeste en moins de deux ans. L'opérateur s'empare ainsi de 100% du capital de la holding qui opère depuis 1986 sur le marché helvétique, en tant que spécialiste de l'internet et des télécoms. En dehors de Stella et de VTX Telecom, Celeste s'est également assuré sur les derniers 24 mois le contrôle de Via Numérica, Option Service et PacWan en 2019, ainsi que d'Ariane Network l'année dernière. Opérateur actif depuis 2001 en France, Celeste se spécialise dans la fibre optique, dont il gère plus de 6 000 kilomètres à ce jour, et dans les réseaux télécoms. À noter qu'un autre spécialiste français des télécoms a mené récemment une croissance externe hors de nos frontières: en décembre dernier, Circet mettait la main sur Esas, fournisseur de réseaux au Benelux, pour un montant de 250 M€.