

Vie des opérateurs

En bref

21 Centrale Partners cède Averys

Pour un montant confidentiel, 21 Centrale Partners vient de céder le fabricant de rayonnages et mobiliers métalliques Averys à LBO France. En 2005, l'investisseur était entré au capital de l'industriel parisien, alors inscrit sur Eurolist C (cf. n° 769). Au terme de quatorze mois, il avait procédé au retrait de cote d'Averys (cf. n° 832). Pour cette nouvelle étape, le fonds cédant prendra un ticket dans la nouvelle structure de tête. Fort de 800 salariés, Averys a dégagé un chiffre d'affaires de 200 M€, l'année dernière. Pour mémoire, il s'est illustré dernièrement en mettant la main sur son homologue turc Standard, en janvier dernier (cf. n° 869). Plus de détails la semaine prochaine.

ISF 24 M€ pour Aurel NextStage Patrimoine

Dans le non-coté, les fonds ISF suscitent un engouement sans précédent. Comme souvent, dans l'Hexagone, l'incitation fiscale joue à plein. En atteste notamment la collecte que vient de boucler Aurel NextStage Patrimoine, le FIP dédié que lance le fonds piloté par Grégoire Sentilhes. Premier véhicule du genre à avoir clos la phase de souscription, il se retrouve doté de plus de 24 M€. Et ce alors que les demandes émanant exclusivement des partenaires habituels de l'investisseur excédaient 60 M€. Dans le détail, le fonds d'investissement de proximité allouera 60 % de son enveloppe dans les trois régions définies statutai-

rement, à savoir l'Ile-de-France, le Centre et les Pays de Loire. Pour le solde, il scrutera le reste du territoire. « Les projets nécessitant un apport de fonds excédant la limite de ces véhicules, fixée à 1,5 M€, pourront faire l'objet d'un co-investissement mené par le biais de notre FCPR, détaille Grégoire Sentilhes. Quant aux dossiers justifiant des tickets inférieurs, il nous permettront d'intervenir un peu plus en amont dans la chaîne du financement. » Deux opérations, d'ailleurs, sont d'ores et déjà en préparation. ■

F.M.

Conseil juridique : Proskauer Rose (Daniel Schmidt, Olivier Dumas)

Levée Aurinvest se dote de 16,2 M€

La SCR Aurinvest a sollicité ses actionnaires – une soixantaine de *business angels* – pour créer une deuxième entité, Aurinvest Capital 2, bouclée à 16,2 M€. « 80 % des souscripteurs historiques réinvestissent, pour représenter 70 % de la nouvelle levée », indique le président Michel Demont. Les deux nouveaux venus sont Pactinvest, le holding de participations de l'assureur Groupe SMABTP (qui pèse 18 %) et CDC Entreprises (12 %). Intervenant dans le cadre de France Investissement, ce dernier réalise là son premier deal dans une structure contrôlée par des *business angels*. Aurinvest, qui avait un temps nourri le projet de lancer un FCPR ouvert aux institutionnels,

conserve donc son modèle initial. Depuis son lancement, en 2001, le capital-développeur a soutenu seize sociétés; il gère actuellement douze participations, représentant une valeur d'acquisition de 11 M€. Fin 2007, il affichait un actif net comptable de 21,5 M€, dont 10,5 M€ de *cash*. Le nouveau véhicule devrait se doter d'une quinzaine de lignes, moyennant des tickets minoritaires compris entre 0,5 et 2,5 M€. « Nous ciblons des sociétés de croissance qui réalisent entre 1 M€ et 20 M€ de revenus », précise Michel Demont, qui a notamment investi dans la SSII Team Trade et les Laboratoires Narval, en 2007 (cf. nos 825, 838). ■

Conseil juridique : Lexens (Véronique Dutoit)

Conseil 02 PME assiste les petits tickets

Opale Finance, entité lyonnaise fondée en 2004 par Valérie Dieppe et Sandrine Pernette – deux ex-analystes financières de la société de Bourse Wargny –, se diversifie dans le non-coté. En tandem avec Odiceo, un cabinet lyonnais d'expertise comptable de 80 personnes, présidé par Pierre Grafmeyer, Opale Finance lance la prestation de services 02 PME. Leur cible: les entreprises à la recherche de petites sommes, de l'ordre de 0,5 M€. « Nous sommes partis du constat que de nombreuses demandes ne trouvaient pas d'écho, malgré le volume de capitaux disponible, commente Valérie Dieppe. Et ce car les chefs d'entreprises concernés n'ont souvent ni le temps ni les compétences pour

préparer un dossier en bonne et due forme. » Si bien que les *VCs* ont tendance à se concentrer sur des tickets plus élevés. Au-delà des fonds, les promoteurs de cette initiative pensent à tous les placements que devrait drainer le nouveau dispositif fiscal visant les contribuables assujettis à l'ISF qui investissent dans des PME. En souscrivant un contrat 02 PME, celles-ci pourront mieux défendre leur dossier auprès de souscripteurs potentiels, en leur présentant une analyse extérieure complète (pertinence du positionnement stratégique, éléments financiers, étude de risques et validation du *business plan*). L'offre prévoit une actualisation de la valorisation sous forme de notes semestrielles. ■

M.-A.D.