

## Artisé pendant Evolem

it en position de force pour d'Evolem dans le capital V.E fondée en 1922 et qu'il a « Ce sont eux qui m'ont approché en septembre 2007. Mais, pas donné suite. Ils m'ont ance et, in fine, la transaction in 2009 », explique le PDG de salariés, installée à Vénissieux,

• dernière a réalisé 9,3 millions d'affaires dans la vente ntaires régionaux et diététiques collective dite sociale, comme raisons de retraite, etc. un peu plus des deux tiers pital-investisseur lyonnais pour courser quelque 3 millions

fait pas, a priori, de devenir me suis dit que, quitte à faire cette était que je cède une part importante rsult le dirigeant, toujours

is mois plus tard, celui-ci à son actionnaire financier, lequel n'a formulé aucune exigence particulière.

« Il n'a remis en cause ni mes tableaux de bord ni mes outils de suivi, volontairement simples », apprécie le patron. Qui plus est, Michel Nigay reconnaît que cet adossement donne à son affaire les moyens de saisir d'éventuelles opportunités de croissance externe, à l'heure où certains de ses petits fournisseurs risquent la crise. D'ores et déjà, Edé Ruy recherche avec Interface, se évoluant sur le même créneau 2006 dans le portefeuille

MARIE-ANNICK DEPAGNEUX

## Woodbrass est allé chercher un fonds

Au pied du mur. En avril dernier, ainsi se retrouve Christophe Chauvin, le PDG et fondateur de Woodbrass, un vendeur d'instruments de musique sur Internet. Son associé américain et actionnaire majoritaire lui annonce avoir signé un mandat de vente pour ses parts. De plus, le patron de cette PME nantaise, forte de 50 salariés, apprend que l'intermédiaire mandaté a déjà présenté le dossier à ses concurrents. Le procédé l'attriste, d'autant que ce



même associé, dix ans plus tôt, lui avait mis le pied à l'étrier, ouvert son carnet d'adresses et nourri de sa propre expérience de la vente d'instruments, acquise outre-Atlantique. « Il demeure un père spirituel », souligne cependant Christophe Chauvin. Le patron de quarante et un ans envisage alors de structurer un LBO. Bien que sa société affiche près de

20 millions d'euros de revenus et tienne le rang de numéro un français, il se sent tel « un petit commerçant qui a connu une forte croissance », dans sa quête d'investisseurs. Aussi implique-t-il son expert-comptable et s'adjoint-il les services d'un avocat. « Il faut vraiment s'entourer, ne serait-ce que pour crédibiliser sa démarche », assure-t-il. Des trois fonds sollicités, le parisien Ciclad sort du lot. « Ils m'ont impressionné par leurs remarques pertinentes sur le marché. En outre, ils ont passé commande sur notre site et même joué au client dans notre boutique parisienne », relate-t-il. L'investisseur propose aussi une reprise sans dette – laquelle aurait trop affaibli le bilan – qui lui permet de passer majoritaire, tout en associant les cadres. In fine, Ciclad place 3,05 millions d'euros, dont 1 million d'euros en augmentation de capital pour financer la croissance. Un autre élément a joué en sa faveur : le fait que l'équipe de gestion abonde en partie les fonds qu'elle mise. « Je n'ai pas eu l'impression d'avoir à faire à des financiers, mais à des entrepreneurs », confie Christophe Chauvin.

LUC BONTEMPS

## Des partenaires non bancaires pour Demex



Fin 2008, Christophe Desmettre a choisi d'ouvrir le capital de sa société Demex à des fonds d'investissement. Au moment où, en parallèle, il éprouvait de plus en plus de difficultés à trouver des financements bancaires. « Renforcer nos fonds propres apparaissait comme la solution la plus sécurisante pour financer nos projets

jusqu'en 2014, souligne le directeur général, créateur du distributeur de fruits et de légumes basé à Lezennes, près de Lille. Nous avons besoin d'un accompagnement pour la création, dès 2009, de quatre nouvelles filiales, et pour assurer leur développement. »

Le dirigeant n'aura pas eu à chercher bien loin un premier partenaire. Il s'est naturellement tourné vers Finorpa, un fonds notamment soutenu par la région Nord-Pas-de-Calais et par le Crédit Agricole Nord de France. Une vieille connaissance, en quelque sorte, puisque l'investisseur s'était octroyé, entre 2004 et 2008, une participation dans Campéol – une filiale de Demex dédiée à la distribution de pommes de terre. Orienté dans ses recherches par le conseil roubaisien Septentrion Finance, Christophe Desmettre obtient le concours d'un deuxième financier : Unigrains. « Nous avons été séduits par ce fonds qui connaît bien notre métier, de par ses prises de participation dans des entreprises du secteur agricole », ajoute-t-il.

Au début de l'été, les deux investisseurs ont apporté 2,5 millions d'euros à Demex, en combinant une augmentation de capital et une souscription d'obligations convertibles. Dès à présent, ils s'adjugent 12 % des parts du nordiste. Une participation qui pourra avoisiner 22 %, après conversion. Christophe Desmettre et une autre dirigeante, Isabelle Lioène, conservent ainsi le contrôle de la société. Avec plus de 120 salariés à son bord, cette dernière a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 90 millions d'euros, en 2008.

XAVIER DEMARLE

## CAPITAL-DÉVELOPPEMENT

Les fonds dédiés au capital-développement peinent à mobiliser de l'argent pour les PME. Mais elles peuvent recourir aux 6 milliards d'euros de liquidités du FSI.

# L'Etat fait office de premier investisseur dans les PME

Meccano est l'exemple typique des opérations de

équipementiers. Du reste, l'entraide n'est pas que purement fi

toutes le même chemin. Chez Na-