

Lettre d'information

La lettre des PME et ETI championnes



ÉDITORIAL

par Grégoire Sentilhes

Président de NextStage^{AM}, de Citizen Entrepreneurs
 et du G20 des Entrepreneurs pour la France

La bataille du « French Mittelstand »

Et si on osait le parallèle entre la défaite de 39-40 et la crise structurelle que traverse aujourd'hui l'économie française ? Le Général de Gaulle, comme Winston Churchill avaient compris l'enjeu stratégique d'une guerre de mouvement permettant de se projeter rapidement ; une guerre où les chars, les avions et les navires étaient la clé de la victoire. « Why doesn't France have a Mittelstand ? » titrait The Economist en octobre 2012. Quatre ans plus tard, la question est toujours d'actualité. Le déficit commercial français a atteint 70 milliards d'euros en 2015 contre un excédent allemand de 217 milliards d'euros, dont 85% réalisés par des Entreprises de Taille Moyenne (ETM). Avec la même monnaie, l'Euro...

Le mot Mittelstand n'a pas d'équivalent exact en français, mais il a une signification économique forte qui ne peut être ignorée plus longtemps, au risque de mettre en péril durablement notre économie. Élément clé de la performance économique allemande, le terme Mittelstand recouvre une réalité économique majeure des économies qui performant grâce à leur capacité à se projeter avec agilité sur les marchés mondiaux en pleine mutation. Il illustre aussi la profonde mutation de la segmentation des différents types d'entreprises se mondialisent : dans les années 1980, ce sont les grandes entreprises, les multinationales américaines et européennes qui tirent le mieux leur épingle du jeu de la mondialisation de l'économie grâce à leur taille. Désormais, grâce aux technologies de l'information, les marchés internationaux sont de plus en plus préemptés par des entreprises de taille moyenne, plus agiles. En France, en 2014, les 28 800 ETM employaient 2.8 millions de salariés et représentaient 28% du PIB. En Allemagne, elles emploient 6.9 millions de salariés et pèsent près de 37% de la richesse nationale. De même, le chiffre d'affaires moyen d'une ETM française est de 46 millions d'euros, soit quasiment 2.3 fois moins que celui de sa concurrente allemande qui réalise en moyenne 109 millions d'euros. Cette différence de taille est une clé du différentiel de croissance entre nos deux économies... et donc de l'écart entre les taux de chômage (11% dans l'hexagone contre moins de 5% outre-Rhin)



Pourquoi un tel retard en France ? Parce que les Entreprises de Taille Moyenne n'ont jamais été au cœur de notre stratégie industrielle depuis 1975. Cette faiblesse handicape notre pays dans une guerre économique où il faut savoir se projeter de manière innovante et agile à l'échelle d'un monde devenu « plat ». Les ETM de demain sont aujourd'hui des PME mal irriguées par une trop faible capacité d'autofinancement. Elles ont donc un véritable besoin de financement en fonds propre à long terme, et non de dettes, pour grandir et financer leur croissance et leurs innovations. Identifier et reconnaître notre faiblesse, désigner la bataille du « French Mittelstand » comme la clé pour revenir dans la course à la compétitivité en Europe. Nous l'avons entrepris pour la French Tech. Nous devons le faire pour le « French Mittelstand » ! ■



NextStage^{AM} investit dans Glass Partners Solutions (GPS)

NextStage^{AM} s'associe au développement du Groupe Glass Partners Solutions, un des leaders français dans la distribution et la fourniture de verre aux plus grands transformateurs verriers européens, en investissant plus de 9 millions d'euros.

Fondé en 2002 à Anglet (Pays Basque) par un entrepreneur spécialiste du marché - Elie Benmergui -, le groupe Glass Partners Solutions a développé un modèle original de distribution et de transformation de verre plat en France, en Espagne et au Portugal. L'entreprise s'est imposée en 15 ans comme un acteur essentiel du marché.

Ces dernières années, le groupe a mis en place une équipe dédiée et a réalisé des investissements stratégiques pour développer son expertise dans les grands projets architecturaux d'ampleur internationale, et est aujourd'hui capable de répondre

complètement aux besoins des façadiers et des aluminiers en leur proposant des produits performants et des solutions innovantes.

NextStage^{AM} accompagne GPS dans son développement, qui repose sur une stratégie de croissance interne mais également d'acquisitions de sociétés qui pourraient apporter une expertise complémentaire au groupe. Grâce à l'accompagnement des partenaires de GPS en Europe et en tissant la toile de son réseau de distribution dans le reste du monde, l'objectif du groupe est de doubler son chiffre d'affaires d'ici 5 ans. 📈

Plus d'information : www.gps-glass.com



Entrepreneur : Elie Benmergui ■ **Investissement :** 2016 ■ **Véhicules concernés :** NextStage (SCA), FCPR NextStage Rendement ■ **Investissement suivi par :** Jean-David Haas, Aloys de Fontaines et Marie-Léa Soury 📈



NextStage^{AM} cède sa participation dans Pinette Emidecau Industrie (PEI)

Le Groupe P.E.I. compte parmi les leaders mondiaux de l'ingénierie des équipements de formage de matériaux composites et des bancs de test pour l'industrie pétrolière et gazière. Présent en France (Chalon-sur-Saône, Bourgogne), en Allemagne, aux États-Unis et en Asie, il conçoit, assemble et livre des équipements, lignes et usines de fabrication clé en main aux principaux acteurs industriels mondiaux des secteurs de l'aéronautique, du spatial et de la défense, de l'automobile et de l'énergie.

Fondée en 1863 et historiquement basée à Chalon-sur-Saône, PEI a été reprise en 2011 par l'entrepreneur Jérôme Hubert en partenariat avec NextStage^{AM}, avec l'ambition de valoriser son potentiel technologique. Depuis cette date, PEI s'est ainsi réorganisée sous l'impulsion de son entrepreneur et s'est résolument tournée vers l'international.

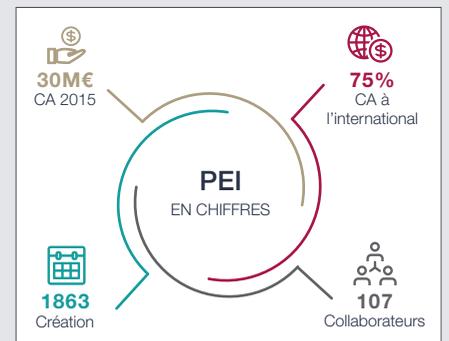
Fort de cet élan, PEI a enregistré de nombreux

succès à l'international comme en France, et a vu son chiffre d'affaires progresser en quelques années de 20 M€ à 30 M€ en 2015, soit un bond de +26%.

Après avoir accompagné le groupe dans son développement depuis 2011, NextStage^{AM} cède sa participation au capital à son président et entrepreneur Jérôme Hubert soutenu par le fonds d'investissement GEI et le Fonds Européen des Matériaux (FEM). 📈

Plus d'information : www.pinetteemidecau.eu

Entrepreneurs : Jérôme Hubert ■ **Investissement :** 2011 ■ **Véhicules d'investissement concernés :** FIP NextStage Sélection, NextStage Patrimoine, NextStage CAP ISF 2017 ■ **Investissement suivi par :** Nicolas de Saint Etienne et Julien Potier 📈



Bluelinea

Bluelinea : AK de 4,5M€ réalisée avec le groupe Hager et signature d'un accord de partenariat

Bluelinea annonce avoir réalisé une augmentation de capital (ABSA) de 4,5M€ consécutive à la mise en œuvre d'un partenariat avec le groupe Hager, celui-ci investissant 3M€ dans la société au prix unitaire de 7,50€. Le Groupe Apicil et les fonds d'investissement NextStage^{AM}, Amundi Private Equity Funds et Swen Capital Partners souscrivent également à l'opération à hauteur de 1,5M€.

Chaque BSA permettra d'acquérir une action nouvelle au prix unitaire de 10€ soit une levée de fonds additionnelle potentielle de 6M€. Une partie de

ces BSA pourrait être rétrocédée par Hager Group à l'équipe de direction de Bluelinea, le cas échéant sous réserve de l'atteinte d'objectifs de rentabilité.

Les deux sociétés ont simultanément signé un partenariat afin de déployer au travers d'une société commune l'offre de Bluelinea sur marché allemand. Cette société commercialisera une offre de services de maintien et de soutien à domicile des personnes fragiles et dépendantes sur la base d'objets connectés dédiés à la santé.

Dans un second temps, l'accord devrait donner lieu

à un déploiement progressif à l'international, les offres produits et services d'Hager Group étant déjà commercialisées dans 129 pays. Hager Group entre au conseil de surveillance de Bluelinea.

Cet accord devrait permettre d'accélérer la croissance de Blue linéa en France grâce aux capitaux levés et en Allemagne dès fin 2016 (une ou plusieurs acquisitions n'étant pas exclues) puis progressivement à l'international à partir de 2017 à travers le déploiement des offres de Bluelinea à travers le réseau commercial de Hager. ■



© Bluelinea - Bracelet BlueGard®

Entrepreneur : Laurent Levasseur ■
Investissement : 2014 ■ **Véhicules d'investissement concernés :** FCPI Nextstage Découvertes 2008, FCPI Nextstage Découvertes 2009-2010, FCPI Nextstage CAP 2016, FCPI Nextstage CAP 2017 IR, FCPI IR Nextstage CAP 2018, FCPI Nextstage CAP 2020, FCPI Nextstage CAP 2021, FCPI Nextstage CAP 2017 ISF, FCPI ISF Nextstage CAP 2018, FCPI Nextstage CAP 2023 ISF, FCPR Nextstage Rendement, FIP Nextstage Convictions, FIP Nextstage Rendement, FIP Nextstage Rendement 2021 ■
Investissement suivi par : Vincent Bazi et Jérémy Garnier ■



Antevenio : lancement d'une OPA suite au rachat des titres du PDG par ISP au prix de 6€

Le groupe Espagnol ISP (Inversiones y Servicios Publicitarios), déjà actionnaire à hauteur de près de 39%, détenu par la famille Rodas a acquis l'intégralité de la participation de Joshua Novick, l'actuel PDG et fondateur d'Antevenio. Les 11,9% du capital ont été acquis au prix de 6€ par action.

Compte tenu du changement de contrôle, ISP lance une offre sur le solde du capital non détenu (49,2%). L'offre ouvrira au cours du mois de septembre 2016. L'initiateur n'a pas l'intention de demander le retrait du titre du marché boursier à l'issue de cette offre.

ISP Digital détient également des participations dans Acceso (analyse du comportement des consommateurs et études de marché) et Diligent (plateforme de gestion des données DMP). Le groupe veut accélérer l'intégration des trois sociétés afin de créer des synergies en termes de produits, d'activité commerciale et d'expansion géographique.

Sur la base d'un prix de 6 € par action, la prime offerte par rapport au dernier cours coté est de 13% et de 17% sur la base des 20 dernières séances.

Au 1^{er} semestre, Antevenio a réalisé un chiffre d'affaires de 12,2M€ en croissance de 10%. ■



© iStock - 29811716

Entrepreneurs : Joshua Novick et Pablo Perez ■ **Investissement :** 2007 ■
Véhicules d'investissement concernés : FCPI Nextstage Découvertes 2008, FCPI Nextstage Découvertes 2009-2010, FCPI Nextstage CAP 2016, FCPI Nextstage CAP 2017 IR, FCPI IR Nextstage CAP 2018, FCPI Nextstage CAP 2020, FCPI Nextstage CAP 2021, FCPI Nextstage CAP 2017 ISF, FCPI ISF Nextstage CAP 2018, FCPI Nextstage CAP 2023 ISF, FCPR Nextstage Rendement, FIP Nextstage Convictions, FIP Nextstage Rendement, FIP Nextstage Rendement 2021 ■ **Investissement suivi par :** Vincent Bazi et Jérémy Garnier ■

Diversifier votre patrimoine en investissant dans les PME et ETI de croissance

* L'investissement dans les FCPI et FIP présente un risque de perte en capital et une durée de blocage des parts de 6 à 9 ans. Les avantages fiscaux proposés ne doivent pas être la seule source de motivation de l'investissement.

IR 2016 FIP NextStage RENDEMENT 2022



PME NON
COTÉES

DURÉE DE VIE

30/06/2022 (30/06/2025 max)

DIVERSIFICATION

20 PME françaises

SOLIDITÉ

investissement en OC (60% max)

FISCALITÉ*

- À l'entrée : **50% de réduction d'ISF**
- À la sortie : 0% d'impôt sur les plus-values, hors prélèvement sociaux

IR 2016 FCPI NextStage CAP 2022 IR



PME
COTÉES

DURÉE DE VIE

6,5 ans non prorogeable (31/01/2022)

DIVERSIFICATION

Au moins 25 PME ou ETI cotées

SOLIDITÉ

des PME et des ETI solides, selon NextStage^{AM}

FISCALITÉ*

- À l'entrée : **18% de réduction d'IR**
- À la sortie : 0% d'impôt sur les plus-values, hors prélèvements sociaux

Consultez les notes fiscales et pour plus d'informations sur ces fonds, contactez votre conseiller financier.



Patrimonia 2016

Cette année la Convention Patrimonia s'agrandit dans une volonté de favoriser les échanges entre professionnels du patrimoine et d'offrir aux congressistes un parcours de visite plus fluide.

Ainsi donc, l'équipe de NextStage^{AM} sera présente sur son nouvel emplacement J09. Ce sera l'occasion pour nous d'échanger avec les professionnels du patrimoine autour de différents sujets et d'aborder nos dernières actualités et innovation produits. 

NextStage croissance , 1^{er} véhicule assurance vie en capital investissement avec Axa

Le 5 juillet dernier, NextStage^{AM} et AXA France ont mis en place NextStage Croissance, la 1^{ère} unité de compte (UC) en capital investissement dans le cadre d'un contrat d'assurance vie, qui permet de

bénéficier des dispositions de l'article 137 de la Loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques (6 août 2015).

Ce nouveau véhicule de NextStage^{AM} a été officiellement lancé à Bercy, sous l'égide d'Emmanuel Macron, Ministre de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique, qui lors de son discours à rappeler l'importance de l'orientation de l'épargne longue des français dans l'économie réelle. Thomas Buberl, Directeur général adjoint du Groupe AXA, est également intervenu et a souligné le rôle clef de l'assurance vie dans le financement de la croissance. Enfin Grégoire Sentilhes, Président de NextStage^{AM} a quant à lui réaffirmé, la nécessité d'investir en capital patience, en accompagnant les Entreprises de Taille Moyenne, le « French Mittelstand », qui représente le vecteur le plus efficace pour créer des emplois, de la croissance et de la compétitivité.

La conférence s'est achevée par le témoignage de deux entrepreneurs que NextStage^{AM} accompagne, Philippe Benquet d'Acorus et Olivier Raullin, d'Adopt'. 



Grégoire Sentilhes, Thomas Buberl, Emmanuel Macron

Pour plus de détails sur les PME et ETI suivies par NextStage^{AM}, rendez-vous sur www.nextstage.com
Retrouvez-nous sur : 

AVERTISSEMENTS

Cette lettre d'information est un document non contractuel, strictement limité à l'usage privé du destinataire. Les informations contenues dans ce document proviennent de NextStage^{AM} mais ne peuvent être garanties et n'ont pas été certifiées par l'Autorité des Marchés Financiers ni par nos Commissaires aux Comptes. La Société de Gestion rappelle que ses Fonds ne sont pas à capital garanti (ce sont des Fonds à risque), qu'ils comportent des risques de perte en capital et qu'ils prévoient une durée de blocage de 6 à 10 ans. Les avantages fiscaux proposés ne doivent pas être la seule source de motivation de l'investissement. Les informations relatives aux sociétés cotées n'ont pour but que d'informer les souscripteurs sur les participations des portefeuilles et ne doivent en aucun cas être considérées comme une recommandation d'achat ou de vente. Elles n'engagent nullement NextStage^{AM} en termes de conservation des titres cités au sein des portefeuilles. La responsabilité de NextStage^{AM} ne saurait être retenue sur les informations provenant de sources extérieures. Les performances passées ne sont pas un indicateur fiable des performances futures. Ce document n'est pas un document promotionnel. Avant toute souscription sur les fonds gérés par NextStage^{AM}, vous êtes invités à vous rapprocher de votre conseiller habituel et à prendre connaissance des documents réglementaires des fonds disponibles sur simple demande adressée à la Société de gestion.

LA LETTRE DES PME ET ETI CHAMPIONNES - Septembre 2016 est une publication trimestrielle de NextStage^{AM} - Société de Gestion agréée par l'AMF (GP 02 012 du 9 juillet 2002) - SAS au capital de 277 400 Euros - RCS Paris B442 666 830 - 19, av. George V - 75008 Paris - Tél. : 01 53 93 49 40 - Fax : 01 53 93 49 41 Email : info@nextstage.com - Web : www.nextstage.com - Directeur de la Publication : Grégoire Sentilhes. - Rédactrice en Chef : Gwenaél Hédox.

Gold Award 2015 Best European Growth Equity Fund*



* Méthodologie disponible sur www.private-equity-exchange.com
Ce prix ne préjuge pas des résultats futurs des fonds ou de la société de gestion.

