

LE SERVICE

Âge & Perspectives Une deuxième agence



« La population des plus de 80 ans va doubler entre 2005 et 2020 », argumente Frédéric Neymon, fondateur en 2006 d'Âge & Perspectives, à Lyon. Positionnée sur le soin au domicile de personnes dépendantes, l'entreprise a fait du service de proximité son principal atout. Sa première agence a été créée à Lyon 6^e et compte près de 240 bénéficiaires. « On va de

la toilette au lit jusqu'au ménage. On s'arrête aux actes remboursés par la Sécurité sociale. » Et les prestations peuvent être parfois d'1 h seulement, d'où un service organisé au plus près des bénéficiaires.

Depuis début 2012, une nouvelle structure a été installée rue de la Charité dans le 2^e. « Nous travaillons sur la logique de répartition hospitalière, détaille le dirigeant, puisque nous sommes conseillés par le milieu médical et les assistantes sociales. Nous avons créé une structure dédiée avec un responsable d'agence qui connaît son environnement que sont les médecins généralistes, les infirmières à domicile, les assistantes sociales. Une proximité avec nos collaborateurs est aussi essentielle. » Alors que le siège de Lyon 6^e emploie 75 ETP (soit environ 115 salariés), l'ouverture de Lyon 2^e entraîne la création de 30 ETP et un investissement de 80.000 €. « L'objectif est d'être présent sur plusieurs arrondissements de Lyon, avant de dupliquer le modèle dans d'autres villes », confie Frédéric Neymon. Dans un secteur en plein développement (Âge et Perspectives affiche des taux de croissance de 40 % en 2010, 20 % en 2011 et vise 20 % pour 2012), le personnel et sa professionnalisation restent les atouts différenciant par rapport aux associations notamment. « Nous investissons 3,5 % de notre masse salariale en formation pour les gestes techniques et le suivi psychologique », détaille le dirigeant. En 2011, l'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de 2,2 M€ pour un résultat net de 3,5 %. frederic.neymon@ageetperspectives.com

EN BREF

Robolution Capital 60 M€ pour la robotique de service

Bruno Bonnell, administrateur de Robopolis (qui vient d'acquérir Diaprol), lance Robolution Capital, un fonds d'investissement de 60 M€. Il vise toutes les entreprises du secteur de la robotique, du composant à la distribution. « Le fonds investira dans une trentaine d'entreprises, de 300.000 € à 3 M€ », confie le dirigeant, qui s'associe à Orkos Capital pour la gestion et Primnext. Bruno Bonnell a identifié 450 sociétés en Europe dont un tiers en France susceptibles d'être dans la cible. Le président du syndicat professionnel Syrobo, co-organisateur du salon Innorobo qui se tiendra à Lyon du 14 au 16 mars, continue ainsi à créer un écosystème favorable à la robotique. renaud.champion@gmail.com

Apicil prévoyance Renforcement avec Coparc

Le groupe lyonnais de protection sociale Apicil Prévoyance a monté un accord stratégique avec Primonial pour reprendre Coparc au groupe Allianz. Primonial a racheté le réseau de distribution W Finance, tandis qu'Apicil a repris la compagnie d'assurances Coparc. Celle-ci, spécialisée dans l'assurance-vie, lui permet de doubler de taille son activité dans ce domaine, faisant passer son épargne sous gestion à plus de 2,2 Md€. « C'est un volume encore modeste, commente Alain Esquirol, directeur juridique et action sociale d'Apicil. Mais l'accord avec Primonial nous permet de développer une approche globale de la prévoyance et donne un coup d'accélérateur à notre plateforme internet. » www.apicil.com

Eqylia S'ancrer en Rhône-Alpes

Spécialisée dans l'accompagnement de projets innovants dans le secteur de l'industrie, Eqylia (Toulouse), installée à Lyon depuis août 2011, évoque la possibilité d'installer une chaîne de production en Rhône-Alpes. Dans un premier temps, elle vise l'acquisition d'un bureau d'études mécaniques. En parallèle, son équipe commerciale composée de trois personnes planche sur des appels d'offres régionaux. www.eqylia.com

COMMENT J'AI FAIT



De gauche à droite : Christain Sainz et Yannick Namia, co-fondateurs d'Asolution.

« Cianéo participe au programme d'État "Transition numérique" »

● **L'ENJEU** Christian Sainz, P-dg fondateur de l'entreprise lyonnaise Asolution, a participé au comité de pilotage du programme gouvernemental et prend part à son suivi.

« Je suis représentant national de la CGPME sur le sujet du développement numérique des PME. À ce titre, j'ai participé, au sein d'un groupe d'une dizaine de personnes, à un comité de pilotage du programme "Transition numérique" qui a démarré en mai 2011 et émis ses propositions en décembre dernier. « Ce programme gouvernemental a été initié par le cabinet d'Éric Besson, chargé de l'Industrie, de l'Énergie et de l'Économie numérique auprès du ministre de l'Économie, des Finances et de l'Industrie. Il est parti du constat que 60 % des entreprises françaises ne sont pas équipées d'un site internet, contre 15 % au Royaume-Uni et 5 % en Allemagne. Le déficit le plus fort est observé chez les TPE.

« Pourtant, la France est en Europe le pays le plus développé en termes d'usages d'inter-

net et des réseaux. La part des ventes en e-commerce est la plus élevée d'Europe et la deuxième dans le monde, derrière les États-Unis. Le cabinet d'Éric Besson, convaincu de l'intérêt d'utiliser ce levier pour le développement économique, a donc voulu étudier les raisons de cet écart, les besoins des entreprises et formuler des propositions.

« Le comité de pilotage préconise que le soutien au développement des entreprises avec internet doit se faire grâce aux aides publiques, mais également par l'appui d'entreprises privées. L'un des principaux freins est d'ordre économique : même une solution bon marché telle que celle de Cianéo, à 780 € pour le développement d'un site internet, peut sembler onéreuse à un créateur d'entreprise. Il est donc nécessaire de sensibiliser les chefs d'entreprise à l'utilité de cet investisse-

ment. Nous avons donc proposé la mise en place d'une fondation des acteurs qui s'engage à produire du contenu pédagogique pour les TPE et PME afin de leur donner les informations de base, les convaincre de l'intérêt de se développer sur internet.

Faire mûrir le marché

« Cianéo participe à cette fondation. La vocation n'est pas marchande au premier niveau, même si cela apporte de la notoriété. Le but ultime est de faire mûrir le marché pour qu'il s'équipe plus. Cianéo a sa légitimité dans ce cadre. C'est une marque développée par Asolution depuis fin 2007, après deux années de R & D et d'industrialisation informatique qui ont permis de développer une offre adaptée aux TPE : nous leur proposons des sites internet et des solutions d'accompagnement à faible prix, modulai-

res, sans engagement du client, qui est propriétaire du site dès qu'il lui est livré.

« Parallèlement, Asolution poursuit des développements très complexes, sur mesure, qui permettent, ensuite, d'industrialiser des modules. Nous souhaitons accélérer son développement pour mettre au point des outils adaptés aux smartphones et aux tablettes. Pour financer ces projets, nous sommes en contact avec des investisseurs et des financiers. Un scénario devrait se concrétiser dans le courant du premier trimestre. »

Propos recueillis par
Claire Pourprix

ASOLUTION (Lyon)

P-dg : Christian Sainz
Chiffre d'affaires 2011 :
1,050 million d'euros
18 salariés et 2 cogérants
christian.sainz@asolution.fr

Siparex. Le capital-développeur enregistre de bonnes performances

● **FINANCE** Le groupe lyonnais va gérer le nouveau Fonds régional d'investissement Rhône-Alpes et lance son nouveau fonds d'investissement, MidCap II, doté de 12 M€.

Confirmant son implication de proximité, Siparex a remporté deux appels d'offres publics pour la gestion du fonds régional des Pays de la Loire, Idée, et pour celle du Fonds régional d'investissement Rhône-Alpes, pour un montant total de 21 M€. « Quatre dossiers sont à l'étude en Rhône-Alpes », confie Bertrand Rambaud.

En 2011, Siparex a réalisé 170 M€ de levée de fonds, dont 120 M€ sont dédiés à son nouveau fonds de capital-développement et transmissions MidCap II. Il prend la suite de MidCap I, qui a terminé sa période d'investissement. Le Crédit Agricole Centre-Est (40 M€) et CDC Entreprises

(20 M€) sont les principaux contributeurs. Le fonds vise les valeurs inférieures à 40 M€. MidMarket II (150 M€), qui vise les valeurs de plus de 40 M€, arrive en fin de vie et sera renouvelé en fin d'année.

2012 aussi dynamique que 2011 Bertrand Rambaud, président de Siparex, qualifie l'année 2011 de « satisfaisante ». De fait, le groupe de capital-investissement a enregistré une année active sur son segment, les entreprises de taille moyenne.

Les investissements ont atteint 85,5 M€ (+25 %), tandis que les cessions (160 M€, à +44 %) ont permis de dégager une plus-value de 79 M€. 143 M€ sont

retournés aux souscripteurs (+37,5 %).

« Nous constatons le retour d'opérations de capital-développement qui ont pour but le financement de projets de croissance, par développement organique ou croissance externe, alors que les années précédentes nous avions plus d'opérations de transmission », commente le dirigeant.

2012 s'annonce tout aussi dynamique. « Bien que les entrepreneurs soient très vigilants, nous ne sommes pas dans le cas de la crise de 2008-2009. Les chefs d'entreprise ne sont pas dans l'anxiogène. Les investisseurs cherchent à se désendetter "au cas où", ce qui peut être une posi-

tion défensive mais aussi le moyen d'être prêt à saisir une opportunité. De plus, nous observons plus de cas de financement de croissance externe, ce qui est un élément très positif. Nous avons un vrai rôle à jouer dans l'approche de cibles et l'accompagnement de ces projets. »

C.P.

GRUPE SIPAREX (Lyon)

Pdt : Bertrand Rambaud
Actifs sous gestion :
1,1 milliard d'euros
90 collaborateurs dont 50 investisseurs
www.siparex.com