



TENDANCE

Les OBO reviennent en force

Des perspectives, de l'argent pas cher et des fonds d'investissement qui regorgent de capitaux, il n'en fallait pas plus pour remettre au goût du jour l'OBO, un montage auquel le krach de 2008 avait donné un coup d'arrêt. Son principe est simple, permettre à des dirigeants fondateurs qui ne veulent pas raccrocher mais souhaitent rendre liquide une partie de leur patrimoine professionnel sans en perdre le contrôle de le faire en mixant fonds propres et dette. Illustration de ces « ventes à soi-même » avec l'OBO sur Ital Passion financé par Azulis Capital et celui sur Rivalis accompagné par Ardian.



Le fonds d'investissement Azulis Capital, avec le concours d'Arkéa capital, vient d'organiser un OBO sur la société Ital Passion (50 Meuros de CA) aux côtés de son dirigeant fondateur qui conserve la majorité du capital et du management. Fondée en 2002 à Monaco par Roberto Mengozzi, Ital passion est un importateur et distributeur de produits alimentaires italiens à destination principa-

lement de la grande distribution. Son savoir faire consiste à identifier un panel de fournisseurs en Italie constitué de PME souvent familiales afin d'offrir à ses clients un assortiment complet de produits qualitatifs typiques des différents terroirs de la péninsule italienne. Ital Passion propose même une large gamme de références sous ses propres marques et a même développé une gamme de produits bio depuis 2017. A la faveur de son OBO, Ital Passion entend se donner les moyens d'accélérer la montée en puissance de nouvelles gammes de produits et mener des croissances externes.

Désireux de réaliser une partie de leur patrimoine professionnel créé en 1994 tout en donnant à Rivalis les moyens d'accélérer son développement, les fondateurs du spécialiste français de l'accompagnement des dirigeants de TPE-PME ont fait appel à la banque d'affaires Linkers. Menée par Jérôme Luis, la banque d'affaires de l'avenue de Messine, à Paris, a organisé une mise en concurrence qui s'est soldée par l'entrée au capital d'Ardian, un poids lourd mondial du capital investissement avec 90 milliards de dollars sous gestion. « Au-delà des fondamentaux financiers solides, Rivalis a construit un positionnement original avec une offre unique, argumente Romain Chiudini, en charge de l'investissement au sein du fonds Ardian Growth. La vision innovante des fondateurs nous a convaincus de les rejoindre dans l'aventure Rivalis. » A l'issue de cette opération d'OBO aux côtés des managers, le fonds d'investissement devient actionnaire minoritaire du champion français du pilotage des TPE et PME. « Avec l'entrée d'un investisseur tel qu'Ardian, nous nous dotons des moyens d'accélérer sur notre marché, notamment en renforçant notre expertise digitale et en ayant la capacité de mettre en place une stratégie d'acquisition ciblée » se réjouit Lionel Valdan, co-fondateur de Rivalis.

Créé à Colmar en 1994, Rivalis, qui s'est développé par le biais de la franchise, compte à ce jour un réseau de plus de 500 conseillers indépendants et plus de 17 500 utilisateurs. La méthode Rivalis permet aux petits entrepreneurs, grâce à une solution logicielle, d'avoir une vision en temps réel de la situation de son entreprise et de mesurer l'impact de leurs décisions. La société a complété son offre en lançant notamment le site HYPERLINK <<http://www.petite-entreprise.net>> www.petite-entreprise.net, le premier portail de services avec plus de 9 millions de visiteurs par an dont la vocation est de répondre à l'ensemble des questions que peuvent se poser les dirigeants d'entreprise.