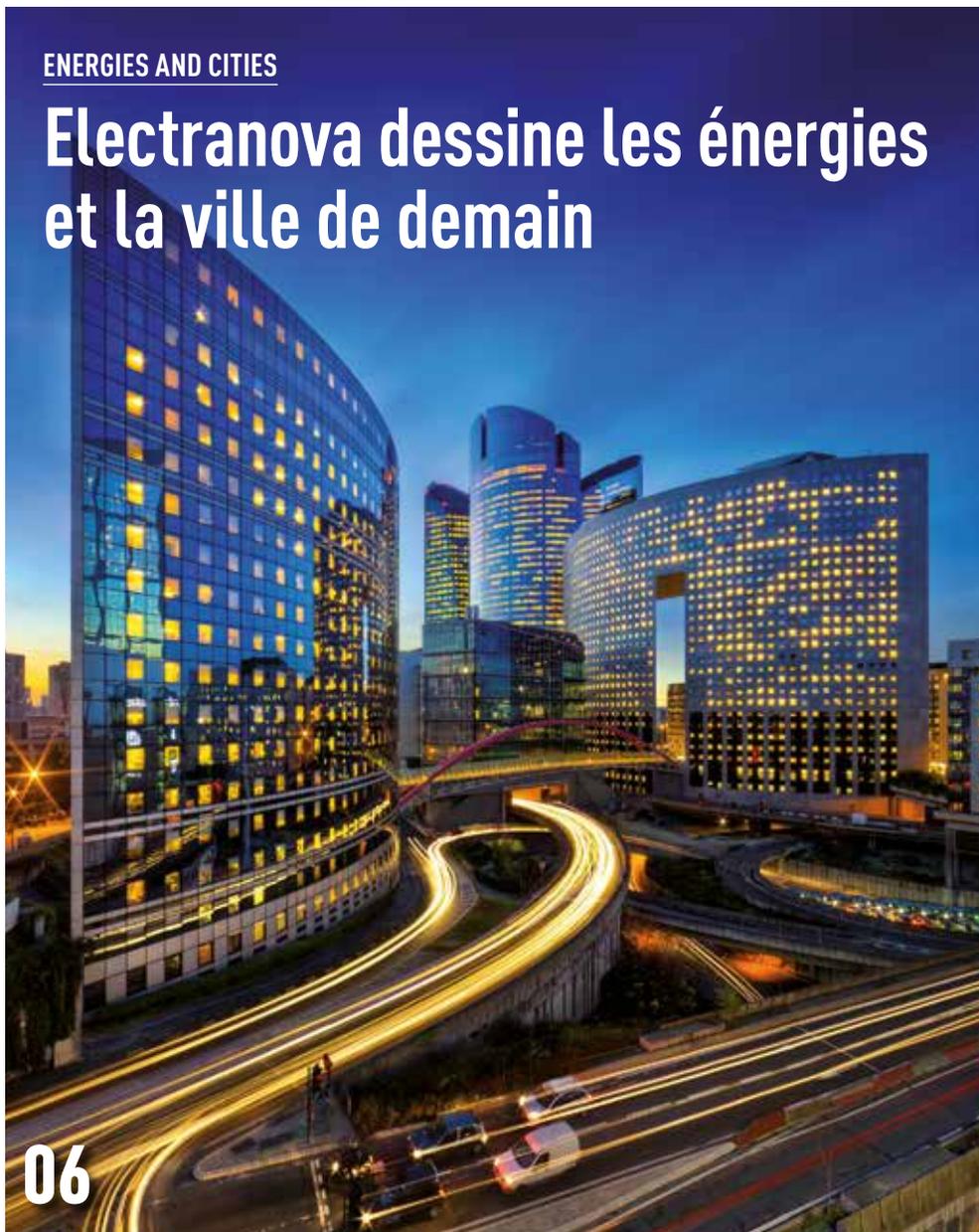


## ENERGIES AND CITIES

# Electranova dessine les énergies et la ville de demain



06



## DETTE PRIVÉE

« Nous souhaitons promouvoir une approche locale »



## FOODTECH

Frichti, un modèle innovant dans le bouillonnement de la FoodTech



12

## ACTUALITÉS

Un nouveau cap industriel pour Withings



09

## LES 5 MINUTES DE L'ENTREPRENEUR

Peakon crée les RH 2.0

04/05

## DETTE PRIVÉE

un acteur de référence  
du financement des PME  
européennes

## DETTE MEZZANINE

Un millésime 2015 record



10/13

## INVESTISSEMENTS

Novi 2

Dette privée

Le capital croissance, l'ADN  
d'Idinvest

08



08

## INNOVATION

Frichti, un modèle innovant  
dans le bouillonnement  
de la FoodTech



06/07

ENERGIES AND CITIES

14



09

## LES 5 MINUTES DE L'ENTREPRENEUR

Peakon crée les RH 2.0



16/17

14

## LES ENGAGEMENTS D'IDINVEST

« De plus en plus de jeunes  
entrepreneurs souhaitent que  
le succès de leur entreprise  
soit partagé avec la société »

16/17

## ACTUALITÉS

Withings / Le Programme  
Chance / FCPI / Groupe Bertrand

20

## IDINVEST DANS LA PRESSE

Newsletter éditée par  
**Idinvest Partners**  
117, avenue des Champs-Élysées  
75008 Paris - France  
+33 1 58 18 56 56  
www.idinvest.com

Directrice de la Publication  
**Marie-Claire Martin**

Maquette  
**Blossom Création**  
www.blossom-creation.com

Crédits photos  
**Fotolia, iStock, Arnaud, C. Guez,  
Sindbad-Gillain, Botify, Destia,  
Groupe Bertrand, Peakon,  
Planday, Présidence de la  
République, Withings**

Pour toute question  
[contact@idinvest.com](mailto:contact@idinvest.com)



10/13

INVESTISSEMENTS

21

## IDINVEST ON LINE

22/23

## NOMINATIONS



# UN NOUVEAU RESSORT

Il était un temps, encore récent, où il suffisait d'investir dans la dette privée européenne pour profiter de la décote creusée par l'inefficacité de ce marché. Cette stratégie nécessitait évidemment des compétences indéniables. Elle demandait surtout un sens du timing, une pointe d'opportunisme et, reconnaissons-le, une bonne dose de courage pour s'engager au moment où l'économie de la zone euro traversait ses heures les plus sombres. Mais cette stratégie directionnelle offrait un retour quasi certain, avec la satisfaction d'apporter aux small et mid caps européennes les capitaux dont elles manquaient cruellement.

Ce temps est révolu. Le redressement, certes encore timide de l'économie européenne, et la montagne de liquidités injectées par les banques centrales ont progressivement comblé la décote du marché. Au point de créer des effets secondaires bien connus : valorisations élevées sinon extrêmes, dans le venture notamment, ultra concurrence entre investisseurs et baisse de la vigilance.

Le paysage européen prend parfois des « allures américaines »...

Ce violent retour de balancier du côté de l'optimisme se ressent sur toutes les lignes de métier sur lesquelles Idivest Partners intervient. La lancinante question sur la performance du venture capital européen ne se pose plus. Dans la dette privée, les financements *covenant light*, c'est-à-dire allégés en garanties pour le prêteur, ont fait leur retour. Et dans les fonds de fonds, certains acteurs ont levé de nouveaux véhicules de façon rapide et pour des montants élevés.

Dans ce contexte, et alors que tous les risques qui planent sur l'économie européenne ne sont pas écartés, une question se pose : la classe d'actifs a-t-elle toujours du ressort ? Nous en sommes persuadés. Les entreprises européennes de taille moyenne ou intermédiaire ont toujours besoin de fonds propres et de crédit pour leurs développements. Leurs demandes se sont sophistiquées. Notre environnement d'investissement s'est enrichi. L'exemple

du venture est frappant. Nos interventions se déclinent aujourd'hui dans les « énergies & cities », la santé ou le digital. Notre profondeur de champ est considérable.

Le ressort du marché n'a pas disparu. Il a simplement changé. L'effet d'aubaine procuré par l'inefficacité du marché a laissé la place aux vertus du travail et du savoir-faire. La dette privée et le venture ne sont pas des classes d'actifs indicielles. Les fondamentaux reprennent tout leur sens : apporter de la valeur aux entreprises et aux entrepreneurs, leur accorder plus de temps, plus de coaching, plus de soutien, plus d'accompagnement, plus de réflexion stratégique... Convaincue de l'importance de ces valeurs pour les chefs d'entreprise, Idivest Partners restera le porte-étendard du développement des PME et des ETI européennes qu'il a toujours été. Avec la volonté d'apporter une performance durable à ses investisseurs.

**Christophe Bavière**  
Président d'Idivest Partners



## BREXIT

### CRÔÎTRE, SE RENFORCER, SE DIVERSIFIER GÉOGRAPHIQUEMENT.

Quelques jours après le choc du Brexit, le mot d'ordre d'Idivest Partners auprès des entrepreneurs européens qu'elle soutient prend encore plus de résonance. Evidemment, la volonté des Britanniques de quitter l'Union européenne envoie un très mauvais signal, venant malheureusement confirmer, avec force, d'autres signes de repli sur soi constatés depuis l'éclatement de la crise, il y a bientôt dix ans. Mais, ce climat incertain peut constituer une source d'opportunités d'investissement. Les chahuts et la volatilité créent inévitablement de l'inefficacité. Idivest sait s'adapter aux situations exceptionnelles et a su le démontrer ces dernières années. Le Brexit n'a pas réduit à néant la classe d'actifs qui nous est chère. Il crée simplement un environnement complexe qui demande encore plus d'implications et de savoir-faire. Ces dernières années, Idivest s'est fortement déployé sur l'Europe continentale. Ce projet reste prioritaire car les entreprises européennes ont toujours besoin d'aller au-delà de leurs frontières, de s'ouvrir à de nouveaux marchés et de se développer dans un environnement économique globalisé.

*Ce document a été réalisé par Idivest Partners et/ou ses partenaires à l'attention exclusive du destinataire. Les projections, évaluations, statistiques, sondages, analyses, informations chiffrées, contenues dans ce document impliquent des éléments d'appréciation subjective qui ne sauraient être considérés comme une promesse, un engagement, ou une représentation passée ou future. Bien qu'Idivest Partners apporte le plus grand soin à la qualité des informations fournies, celles-ci sont susceptibles de changer à tout moment, sans notification préalable et Idivest Partners ne saurait les garantir. Ce document ne saurait fonder à lui seul une décision d'investissement. Par ailleurs, il n'a fait l'objet d'aucune validation par une autorité de régulation. Le destinataire est invité à contacter son propre conseil pour toute analyse relative au contenu de ce document. L'information présentée ne prétend pas être exhaustive eu égard à celle que le destinataire puisse requérir. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.*



**François Lacoste**  
Partner,  
responsable de l'activité  
Dette Privée

**DETTE PRIVÉE**

# Idinvest, un acteur de référence du financement des PME européennes

Idinvest Partners, dont la quatrième génération de fonds de dette privée (senior et direct lending – unitranche et mezzanine -) est en cours de préparation, s'est déployée sur les principaux marchés européens, tout en privilégiant son ADN : la proximité avec les entrepreneurs.

**Idinvest Partners, qui a accompagné ces dernières années le mouvement de désintermédiation en finançant plus d'une centaine de PME et d'entreprises de taille intermédiaire en Europe, prépare la quatrième génération de ses fonds de dette senior et de direct lending (mezzanine et unitranche). Ce mode de financement est-il devenu une alternative au crédit bancaire ?**

Les grandes entreprises ont depuis longtemps accès à des financements désintermédiés. La crise financière et la raréfaction du crédit qui ont sévi ces dernières années

ont amené les entreprises de plus petite taille à se tourner, elles aussi, vers de nouveaux types de prêteurs. Si, au début, une différence de *pricing* importante existait entre ces financements alternatifs et les financements bancaires classiques, aujourd'hui, du fait d'une structuration de l'offre, le différentiel s'est sensiblement resserré. La dette privée reste certes plus chère mais elle présente des avantages pour l'entreprise, des atouts (rapidité de décision et d'exécution, flexibilité de la structuration notamment) que n'offre pas le crédit bancaire, ce qui permet de justifier un surcoût. Pour ces

entreprises, la dette privée est devenue un excellent complément ou substitut au crédit bancaire, notamment pour financer des projets de développement (croissances externes ou financements d'investissements importants).

**Avec la reprise économique, les besoins de financement de ces entreprises deviennent plus importants. Comment choisir les bons investissements ?**

Le marché cible auquel nous nous adressons, les petites et moyennes entreprises européennes, même s'il suscite de plus en plus d'intérêt de la part d'investisseurs, n'est pas un marché facile pour autant. Il demande un réel savoir-faire afin de maîtriser au mieux le risque lié à ce type d'opérations sur ce segment de marché, où l'équipe de management, notamment, joue un rôle prépondérant. Cela passe par le fait de nouer une relation de proximité et de confiance avec les dirigeants. *L'intuitu personae* est primordial sur ce segment de marché et cela nécessite souvent de passer plus de temps que sur des opérations de plus grande taille. Les managers eux-mêmes ont besoin de temps et de pédagogie pour comprendre notre approche, et notamment pour savoir si nous sommes capables d'accompagner la croissance de la société en finançant d'éventuelles acquisitions ou autres projets de développement, et comment nous serons amenés à réagir en cas de difficultés. En outre, Idinvest Partners présente l'atout de venir du monde de l'entrepreneuriat. Cette culture nous permet de mieux comprendre les besoins de l'entreprise et de bien l'épauler lors de ses phases de croissance. Parmi nos dernières opérations, nous avons financé le rapprochement, début 2016, du Français Chéreau et de l'Espagnol SOR, afin de fonder The Reefer Group, un leader européen de la fabrication de camions et re-





morques frigorifiques. Ce nouveau groupe de 220 millions d'euros de chiffre d'affaires prévoit de générer de nombreuses synergies (notamment commerciales et sur les coûts) et d'en faire un consolidateur du marché.

tagent notre philosophie et nos critères d'investissement.

**Compte tenu de l'abondance de liquidités et de la concurrence, n'existe-t-il pas un risque de précipitation ?**

*“Idinvest Partners vient du monde de l'entrepreneuriat. C'est un atout. Cette culture interne permet de mieux comprendre les besoins de l'entreprise et de l'épauler lors de ses phases de croissance.”*

**Certains marchés sont-ils prioritaires ?**

En plus de notre base française, nous nous sommes progressivement déployés en Allemagne, en Espagne et au Benelux. L'objectif n'est pas de s'étendre coûte que coûte mais de sélectionner les marchés où nous construisons une vraie légitimité. Nous souhaitons promouvoir une approche locale, indispensable pour développer la proximité avec les dirigeants, les actionnaires financiers et les partenaires bancaires. Cela passe par le recrutement d'équipes locales qui par-

Idinvest Partners en est à sa quatrième génération de fonds, ce qui nous donne un track record et un historique de marché sur des périodes relativement longues. De plus, les principaux membres seniors de l'équipe sont présents, chacun, depuis plus de 15 ans sur ce marché, ce qui offre une expérience et un recul très utiles pour ce type d'investissements. Cette expérience nous permet de rester très sélectifs, sans s'imposer un rythme d'investissements prédéfini. Nous restons flexibles et réactifs, tout en maîtrisant au mieux notre niveau de risque.

**DETTE MEZZANINE**

**Un millésime 2015 record**

Idinvest a connu une année 2015 particulièrement riche dans la dette mezzanine. La classe d'actifs a généré un TRI global record de plus de 15 %. Les cessions totales de six participations et les ventes partielles de sept autres ont dégagé 170 millions d'euros de produits. Les groupes français Paprec, CEBTP ou bien encore Delpharm ont contribué à cette performance.

TRI GLOBAL

**+15 %**

CESSION DE PARTICIPATIONS

**6**

VENTES PARTIELLES DE PARTICIPATIONS

**7**

PRODUIT

**170 M€**



**NOVI 2, UN OUTIL DE NOUVELLE GÉNÉRATION**

Aux côtés de ses fonds de dette senior (1,2 milliard d'euros) et de direct lending (800 millions d'euros), Idinvest Partners a ajouté en juillet 2015 un nouvel outil de financement pour les entreprises small cap avec Novi 2 dont il assure la gestion pour le compte de 24 investisseurs institutionnels. Créé à l'initiative de la Caisse des Dépôts et Consignations, ce fonds joue un rôle moteur dans la relance de l'investissement. Doté de 290 millions d'euros, il offre la particularité de pouvoir intervenir aussi bien en dettes, qu'en quasi fonds propres et en fonds propres, ce qui lui permet de répondre aux besoins des entreprises innovantes et en développement, le tout dans une vision de très long terme puisque sa durée de vie est de 21 ans. À ce jour, Novi 2 a réalisé sept investissements auprès de cinq émetteurs pour un montant total d'environ 60 millions d'euros. Les sociétés financées sont Green & Biz (reconditionnement de smartphones), UNITE (énergies renouvelables), Residalaya (EHPAD), AM Trust (gestion dématérialisée de flux documentaires) et Izac (prêt-à-porter masculin).



**Nicolas Chaudron**

Partner, responsable des investissements dans les « Energies & Cities » et la santé

## Electranova dessine les énergies et la ville de demain

Lancé en 2011, le fonds cleantech d'Idinvest et d'EDF a financé dix entreprises avec un TRI brut de 20 %. Une réussite sur laquelle capitalisera la structure de seconde génération.

**M**ême la violente chute des cours des énergies fossiles depuis un an n'a pas contrarié la dynamique d'investissement dans les « Energies & Cities ». Au contraire, ce phénomène, amplifié par le succès de la COP21, a ravivé les questions sur la soutenabilité des modèles des industriels et des économies dépendantes du pétrole ou du gaz, légitimant un peu plus la recherche d'une nouvelle voie.

Cette orientation, Idinvest Partners l'a prise dès 2011 avec le lancement d'Electranova, un fonds dédié à l'investissement

dans des jeunes entreprises en mesure de dessiner l'énergie et les villes de demain. Renforcé par l'expertise technologique et industrielle mondialement reconnue d'EDF, Electranova a déployé 90 millions d'euros auprès de dix entreprises. Le TRI brut du fonds atteint 20 %, démontrant toute la capacité de création de valeur de ce secteur, autrefois considéré à tort par ses détracteurs comme un phénomène de mode.

La structure d'Electranova explique aussi cette réussite. L'appui d'un sponsor industriel de tout premier plan comme EDF per-

met aux participations du fonds de nouer des partenariats commerciaux ou technologiques. Electranova apporte de la valeur technologique et industrielle à l'opération de financement. Ces entreprises peuvent s'ouvrir ainsi la porte du marché européen et mieux comprendre ses spécificités.

Cette constitution a surtout permis au fonds de prendre une envergure internationale, au-delà des seules frontières européennes initialement visées. Sur les dix investissements réalisés par Electranova, quatre l'ont été en France, trois



en Europe et trois aux États-Unis, où le secteur des cleantech bouillonne comme il peut le faire dans le monde du digital. La présence active d'EDF donne la légitimité pour approcher les meilleures start-up de ce secteur, alors que peu de fonds européens ont autrefois eu accès à Facebook ou Twitter en leur temps. Or, les entreprises soutenues par Electranova ont elles aussi vocation à changer la façon dont on consomme nos ressources, où l'on façonne notre relation avec la ville. Certaines deviendront demain aussi in-

lentueux du digital s'intéressent aussi fortement à ce domaine. Cela crée une réelle émulation, contribuant à la professionnalisation de ces nouveaux entrepreneurs.

Persuadée de la pertinence de cette stratégie et confortée par la réussite d'Electranova 1, Idinvest Partners a lancé un fonds de seconde génération, avec toujours le soutien d'EDF, mais également la volonté de s'ouvrir à d'autres acteurs industriels complémentaires. Le *closing* final est attendu en fin d'année, pour un montant

***“Renforcé par l'expertise technologique et industrielle mondialement reconnue d'EDF, Electranova a déployé 90 millions d'euros auprès de dix entreprises.”***

contournables que les géants de l'Internet le sont aujourd'hui.

Ce secteur profite aussi de la maturité des entrepreneurs. De plus en plus nombreux, ils bénéficient de la réussite des premières expériences. Les entrepreneurs les plus ta-

qui devrait aller au-delà de la barre des 100 millions d'euros. Electranova amplifiera la tendance observée avec le fonds inaugural : encore plus de présence aux États-Unis et encore plus de digital. Un tiers des entreprises du fonds 1 ont une activité numérique. Le fonds 2 sera digital à 60 %.

## **IDINVEST, LE FONDS DE VENTURE CAPITAL LE PLUS PRIMÉ EN EUROPE**

À l'instar du digital et de la santé, les technologies de l'environnement (Energies & Cities) sont devenues un axe stratégique fort d'Idinvest au travers notamment du fonds Electranova sponsorisé par EDF. Cette priorité a été reconnue lors du dernier Global Cleantech 100 qui recense les entreprises du secteur les plus à même d'avoir un effet commercial fort au cours des 5 à 10 prochaines années.

55 % des sociétés cleantech du portefeuille d'Idinvest figurent ainsi dans ce classement de référence, soit sept participations sur onze. Idinvest est ainsi le fonds de venture capital le plus primé en Europe en valeur absolue et l'un des mieux classés au niveau mondial en pourcentage.

Le Global Cleantech 100 récompense ainsi les positionnements sur leurs marchés respectifs de FirstFuel, Leosphere, Enlighted, Sigfox, Sunfire, Organica et Off Grid. Ce dernier illustre la stratégie suivie par Idinvest et Electranova. Off Grid Electric occupe déjà une position de leader mondial du leasing solaire en Afrique en fournissant à des clients en zone rurale des systèmes innovants, autonomes et moins coûteux que l'éclairage traditionnel au kérosène. Retenu par le gouvernement tanzanien, ce système doit permettre d'électrifier un million de foyers dans ce pays d'ici 2017. Le potentiel et les besoins sont à l'image de la taille du continent africain. 1,5 milliard de personnes n'ont pas accès au réseau électrique.





**Benoist Grossmann**  
Managing Partner  
d'Idinvest

# Frichti, un modèle innovant dans le bouillonnement de la FoodTech

Les services et les technologies dans la restauration sont devenus en quelques mois un secteur à part entière. Frichti mise sur l'intégration complète de la chaîne de valeur.

**FOODTECH** Le mot n'existait pas il y a encore quelques mois. Au carrefour de la technologie et de l'agroalimentaire, ce secteur est devenu l'un des plus bouillonnants, aussi bien aux États-Unis qu'en Europe. Les créations d'entreprises et les levées de fonds se succèdent. Rien qu'en Europe, selon l'étude de tech.eu, pas moins de 1,1 milliard d'euros ont été investis auprès de 86 sociétés. Le Britannique Deliveroo, spécialiste de la commande et de la livraison de repas produits dans des restaurants, a levé 200 millions de dollars.

Ce foisonnement est à l'image de la taille du marché de la restauration et de l'agroalimentaire. La concurrence est incroyablement vive mais le marché est immense, ce qui laisse de la place pour différents types de modèles. Car, à la différence de certains secteurs où la taille de la communauté d'utilisateurs fait la différence, comme dans le tourisme (Airbnb) ou les transports partagés (BlaBlaCar), dans la FoodTech, le numéro un ne gagnera pas tout pour ne laisser aux autres que les miettes. En outre, le marché européen sous-jacent de la FoodTech n'a pas encore basculé comme aux États-Unis, où l'offre est déjà abondante depuis longtemps et où la culture de la commande et de la livraison de repas à domicile est beaucoup plus forte.

Toujours à la recherche de modèles innovants, Idinvest Partners ne pouvait pas rester à l'écart de ce foisonnement. La réflexion a conduit à soutenir Frichti lors d'une levée de fonds de 12 millions d'euros. À la différence des sites de réservations, de commandes ou de livraisons de repas, le modèle de Frichti est totalement intégré. Les repas sont conçus et fabriqués par les cuisiniers de Frichti, avant d'être livrés chez le client.

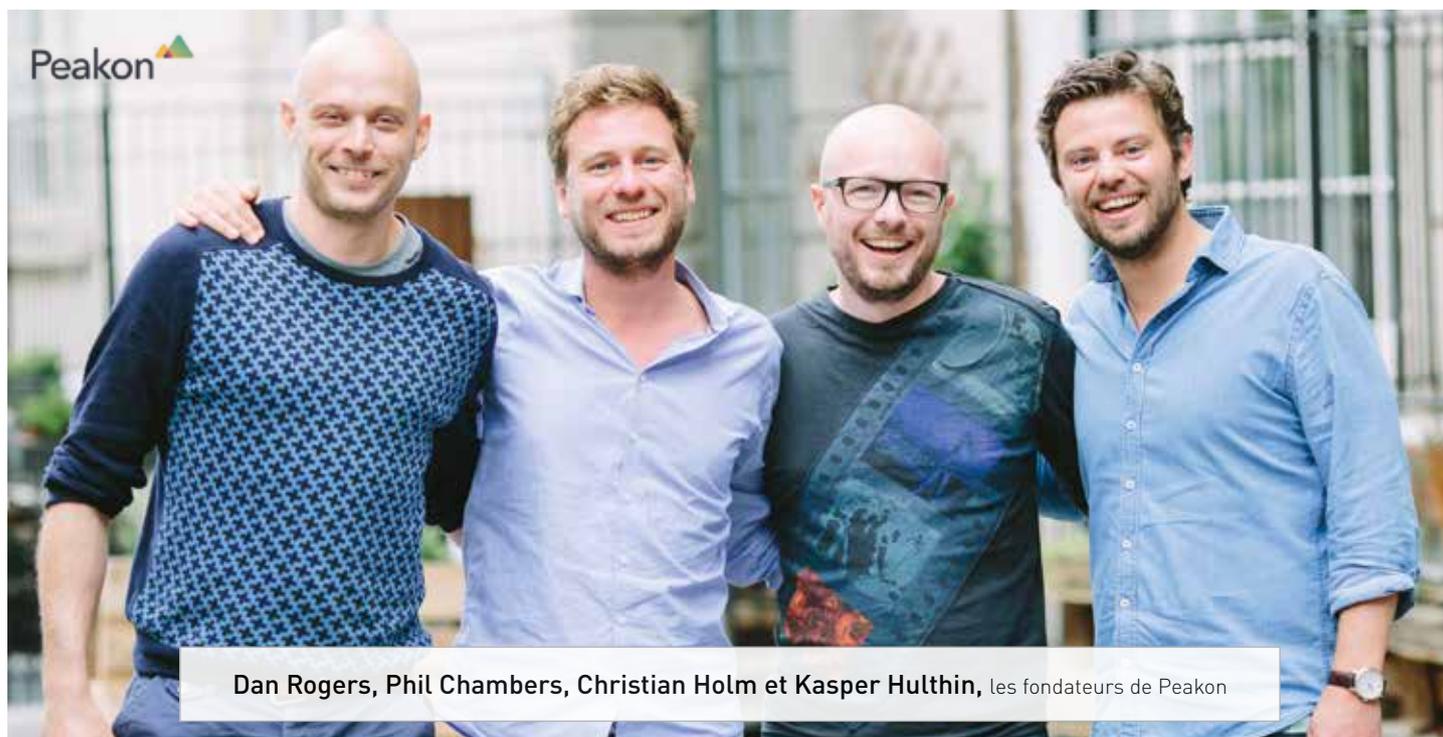


L'intégration complète de la chaîne permet de conserver la marge du restaurant, ce dont ne profitent pas, sinon partiellement, les spécialistes de la commande ou de la livraison. Là où les autres modèles visent à profiter de la déstructuration de la chaîne par l'usage de la technologie, Frichti cherche au contraire à aller vers la plus grande intégration.

En contrepartie de cette valeur supplémentaire, le modèle de Frichti est exigeant. Il nécessite une organisation et une logistique irréprochables. Il demande de l'efficacité et une exécution parfaite. Et il appelle un accompagnement de confiance de la part des actionnaires.

Comme pour chaque investissement dans une entreprise innovante, le déclic vient aussi d'une rencontre avec une équipe de direction. Les fondateurs, Julia Bijaoui et Quentin Vacher, n'en sont pas à leur coup d'essai. JolieBox, leur précédente entreprise, a été reprise par l'Américain BirchBox pour devenir le leader des coffrets de beauté par abonnement. Julia Bijaoui et Quentin Vacher avaient su créer une marque dans un domaine de consommation de masse comme peut l'être la restauration. L'expérience Frichti leur permettra de dupliquer cette réussite.





Dan Rogers, Phil Chambers, Christian Holm et Kasper Hulthin, les fondateurs de Peakon

## Peakon crée les RH 2.0

Idinvest a participé au premier tour de financement de la société danoise. Sa solution permet aux entreprises de suivre les attentes de leurs salariés et d'améliorer leur engagement.

**D**es entrepreneurs expérimentés, une technologie innovante, et des ambitions globales : Peakon répondait parfaitement aux critères d'investissement d'Idinvest Partners. « *Dès nos premières discussions à Copenhague, le siège de la société, nous nous sommes aperçus que nous partageons les mêmes valeurs avec Idinvest. Leur présence au capital conforte notre stratégie de déploiement à l'international* », explique Kasper Hulthin, l'un des quatre fondateurs de Peakon. Idinvest a ainsi participé au premier tour de financement de Peakon, aux côtés de l'actionnaire Sunstone Capital.

Après avoir développé puis revendu leurs sociétés à de grands groupes, les associés de Peakon ont expérimenté la difficulté pour ces firmes de mesurer et d'encourager l'engagement de leurs salariés. Selon une étude de *The Economist*, 87 % des dirigeants d'entreprises reconnaissent que le manque de motivation des collaborateurs constitue un risque pour la bonne marche des affaires, mais seulement 25 % des entreprises ont mis en place une politique d'engagement de leurs salariés.

D'où la création de Peakon et le lancement début 2016 de sa plateforme *People Analytics* qui permet de mesurer avec précision, par un système d'enquêtes continues, des données de ressources humaines afin de renforcer la relation d'engagement du collaborateur et d'améliorer la productivité. D'autant que, malgré une croissance macroéconomique encore faible, de nombreux secteurs d'activité connaissent d'importantes tensions en matière de recrutement et pâtissent de taux de turnover élevés. Dans

***« Notre objectif est d'apporter le même niveau d'analyse, de perfectionnisme et de qualité scientifique à l'analyse des données de ressources humaines que celui dont bénéficient déjà la finance ou la gestion de la clientèle. »***

ce contexte, les traditionnels entretiens annuels ne suffisent pas à s'assurer de la satisfaction des collaborateurs. Aujourd'hui, les technologies déployées par Peakon permettent d'avoir des retours réguliers.

*« Notre objectif est d'apporter le même niveau de perfectionnisme et de qualité scientifique à l'analyse des données de ressources humaines, que celui dont*

*bénéficie la finance ou la gestion de la clientèle* », explique Kasper Hulthin. En ayant le maximum de données sur les attentes d'un collaborateur, différentes de celles de son collègue, l'analyse permet à l'entreprise d'adapter ses propositions de travail et de rémunération, alors que l'engagement d'un collaborateur a tendance à s'estomper dans le temps.

Ces outils sont de plus en plus utilisés par les géants des technologies comme Google ou Facebook. Mais l'objectif de Peakon est d'apporter ces nouvelles solutions à des entreprises de plus petite taille, mais de plus de 1000 salariés, pour lesquelles les problèmes d'engagement des salariés sont les mêmes. Lancée début 2016, l'application est, par exemple, déjà utilisée chez Delivery Hero, le leader allemand de la distribution de repas à domicile ou au bureau.

Avec les fonds levés en début d'année, Peakon a accéléré son installation à Londres, en plus de son siège de Copenhague. Il vise également l'Europe continentale et les États-Unis.

# Novi 2, un nouvel outil de financement au service des PME

Créé en juillet 2015 par la Caisse des dépôts avec l'appui de 23 investisseurs institutionnels, le nouveau fonds géré par Idinvest Partners accompagne à long terme les PME françaises, en fonds propres et en dette. Novi 2 a une durée de vie de 21 années. Il est doté de 290 millions d'euros.



## AM Trust

Novi 2 a investi 7,5 millions d'euros dans le premier placement privé obligataire émis par AM Trust. Fondée en 1995 par Jean Koja, la société est spécialisée dans les métiers du traitement et de la gestion documentaire pour les entreprises. Ce financement doit permettre à AM Trust d'accélérer sa croissance notamment grâce à des acquisitions ciblées. Les fonds seront mis à disposition de la société par tranche, au fur et à mesure de ses besoins. Ce dispositif innovant, qui renforce l'attrait de Novi 2 pour les entreprises, a déjà permis à AM Trust de procéder à l'acquisition d'Apogée France.



## Izac

Créé en 2003 par la famille Rhoum, Izac cherchait un partenaire financier de long terme, en mesure de sécuriser dans la durée le développement d'un réseau de magasins de prêt-à-porter. Un projet qui répond parfaitement aux critères d'investissement à long terme de Novi 2. Le fonds a ainsi investi 12 millions d'euros dans le placement privé obligataire émis par Izac. Objectif : augmenter de cinq à sept boutiques par an le réseau de la société, qui compte déjà 53 magasins en propre et dix affiliés.



## Residalya

Novi 2 a vocation à accompagner dans la durée les entreprises dans lesquelles il investit. En appui d'un premier placement privé de 15 millions d'euros, auquel il avait participé, le fonds a souscrit 10 millions et 4 millions d'euros supplémentaires dans deux placements privés complémentaires émis par le groupe Residalya. Fondée en 2005 par Hervé Hardy, son dirigeant, et Financière Duval, la société s'est depuis hissée au 10<sup>e</sup> rang des opérateurs du secteur des Établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (EHPAD), avec 2534 lits et places dans 32 établissements en France. Residalya est désormais détenue par le groupe AVH et son management. Ce financement lui permet de conserver son indépendance et sa taille humaine, tout en garantissant sa capacité d'investissement et de croissance.



## UNITE

Dans un secteur en pleine effervescence, UNITE fait figure de pionnier. La société est présente depuis plus de 30 ans dans les énergies renouvelables. Un profil stable qui a séduit Novi 2. Le fonds a investi 10 millions d'euros dans le placement privé obligataire de la société, l'un des tout premiers Green Euro PP français. Le financement sera mis à disposition par tranche, répondant ainsi parfaitement au modèle économique d'UNITE. Il permettra la mise en service de deux nouveaux parcs éoliens d'une puissance cumulée de 17 MW et la rénovation de cinq unités de production hydroélectrique.

# Dettes privées

La dette privée reste l'un des métiers phares d'Idinvest. Ces derniers mois ont été particulièrement actifs, permettant au fonds d'intervenir sur une large palette de dossiers.

## Groupe Bertrand

Idinvest a arrangé le financement mezzanine du Groupe Bertrand, lui permettant de prendre le plein contrôle de sa filiale de restauration traditionnelle en rachetant la participation minoritaire de Naxicap. Cette filiale regroupe 45 enseignes et plus de 250 restaurants en France et à l'étranger. Ce financement mezzanine complète une dette unitranche et une ligne de *capex*.



En plus de ces opérations, Idinvest est intervenue dans les dossiers **Net Company, Lima Corporate** et **Vitalrest**.

## The Reefer Group

En participant au financement de l'acquisition de Chéreau par Miura Private Equity, le premier fabricant français de véhicules frigorifiques sur mesure, Idinvest a contribué à la constitution d'un leader européen. Épaulé par EdRIP, Massena et Adveq, Miura, qui venait d'acquiescer la société espagnole SOR, va ainsi rapprocher les deux équipes pour constituer The Reefer Group, un nouvel ensemble fort de 220 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel. Le rapprochement permettra de générer des synergies de coût et d'offrir aux clients une gamme de produits élargie. Cette acquisition s'accompagne d'un réinvestissement des principaux managers du groupe Chéreau.



## Groupe Destia

Le Groupe Destia est l'un des acteurs majeurs des services à la personne en France, spécialisé dans l'aide aux personnes âgées et/ou handicapées et de la garde d'enfants à domicile (marques Avidom et Sous Mon Toit). Il dispose de 75 agences en France et gère 3200 intervenants salariés. Il a réalisé en 2015 près de 40 millions d'euros de chiffre d'affaires. Idinvest a participé au financement du changement d'actionnaires, Azulis Capital et ses co-investisseurs (BNP Paribas Développement, MACSF, Société Générale Capital Partenaires) ayant racheté la participation majoritaire de Paluel Marmont Capital et de Daniel Cremades. Les associés-fondateurs, Xavier Mura et Benjamin Glauberg conservent un tiers du capital. L'objectif du Groupe Destia est de participer à la consolidation du marché français.



## B2S

Spécialiste des solutions de relation client (conseil, télévente, service client de recouvrement de dettes, assistance technique), B2S a réalisé en 2015 un chiffre d'affaires de 150 millions d'euros. Le groupe s'appuie sur un réseau de 13 centres de contact (en France, au Maroc et à Madagascar) et près de 6000 employés. La réorganisation du capital, à laquelle Idinvest a contribué, permettra à B2S de soutenir son rythme de développement.



## Grand Frais

Idinvest est intervenue lors de la réorganisation du capital de Grand Frais (groupe Prosol) dans laquelle Denis Dumont, fondateur et actionnaire, a réinvesti. Le financement bancaire a été adossé à une dette senior ainsi qu'à une ligne d'investissements. Cette opération permettra au groupe de distribution alimentaire de poursuivre le déploiement de son réseau de magasins, avec un rythme d'ouverture de 10 à 15 points de vente par an.



# Le capital croissance, l'ADN d'Idinvest

L'innovation nécessite d'importants besoins en capitaux mais elle reste le gage de la croissance. Persuadée des vertus de cette équation, Idinvest Partners a financé plusieurs entreprises innovantes ces derniers mois.



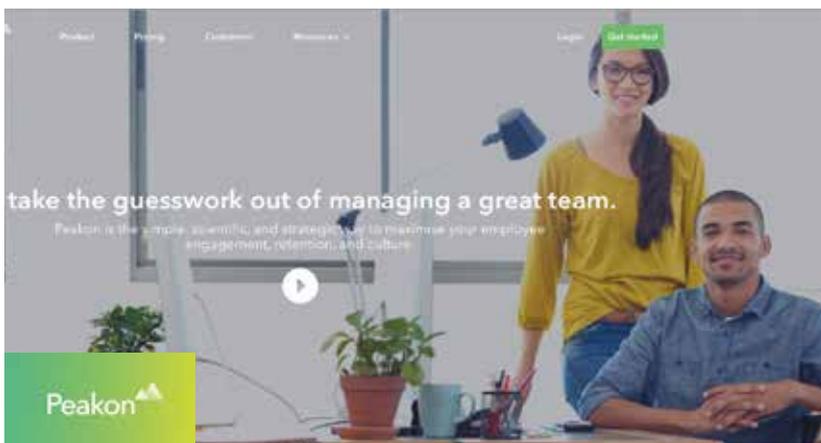
## Botify

Augmenter le trafic de son site internet, notamment sur mobile, est impératif au moment où l'utilisation d'Internet en mobilité devient majoritaire. Depuis 2012, Botify est devenue la solution française de « *Search Marketing Analytics* », une technologie d'analyse des données et des informations. Idinvest Partners a participé au tour de table de 6,6 millions d'euros réalisé par la société, en compagnie de Ventech. Signe de l'expansion rapide de son marché, Botify compte plus de 300 clients dans 30 pays, dans le tourisme (Expedia, groupe Odigeo, Agoda, BlaBlaCar), l'e-commerce (La Redoute, Farfetch, Decathlon) ou les médias (Lagardère Active, Le Monde, Webedia, Wikia ou Time Inc.).



## Frichti

Le digital s'est enrichi d'un nouveau créneau: la FoodTech. L'usage des technologies, de géolocalisation notamment, a permis l'émergence de nouveaux services dans un secteur aussi traditionnel que l'alimentation. Dans ce foisonnement, Idinvest a choisi de soutenir l'expansion de Frichti, dont le modèle économique intègre toute la chaîne de valeur, à la différence, par exemple, des sites de commande ou de livraison. Frichti conçoit les recettes, les réalise, les prépare et livre les plats aux clients. Fondée en 2015, la société s'appuie sur l'expérience réussie dans le digital de ses fondateurs, Julia Bijaoui et Quentin Vacher, ex-fondateurs de JolieBox revendue à Birchbox. Le montant de la levée de fonds, qui associe également Alven Capital et plusieurs *Business Angels*, s'élève à 12 millions d'euros.



## Peakon

Dans 10 ans, 75 % de la population active au niveau mondial sera née au XXI<sup>e</sup> siècle, ce qui implique un bouleversement des attitudes face au travail. Et impose aux entreprises de modifier leurs pratiques pour conserver leurs meilleurs collaborateurs. Forte de ce constat, Peakon a développé des outils de mesure en temps réel afin de comprendre les sous-jacents du niveau d'engagement des collaborateurs d'une entreprise et d'aider ses dirigeants à créer des environnements de travail qui gagnent en bien-être et en productivité. Avec les 4 millions d'euros apportés par Idinvest et Sunstone Capital, Peakon prévoit de déployer ses outils à l'international.

## Secret Escapes

Des voyages de luxe à prix réduits : la société britannique Secret Escapes est devenue le spécialiste des ventes privées sur Internet de séjours dans des hôtels 4 et 5 étoiles et de vacances dans le monde entier, avec des remises pouvant atteindre 70 %. Rentable, Secret Escapes est aujourd'hui présente dans 13 pays et a attiré plus de 25 millions d'adhérents. Iinvest est venue compléter la levée de fonds Série C de 60 millions de dollars réalisée par la société au cours de l'été 2015. Le fonds rejoint ainsi des sociétés internationales de capital-risque les plus prestigieuses (Google Ventures, Octopus Ventures, Index Ventures...).



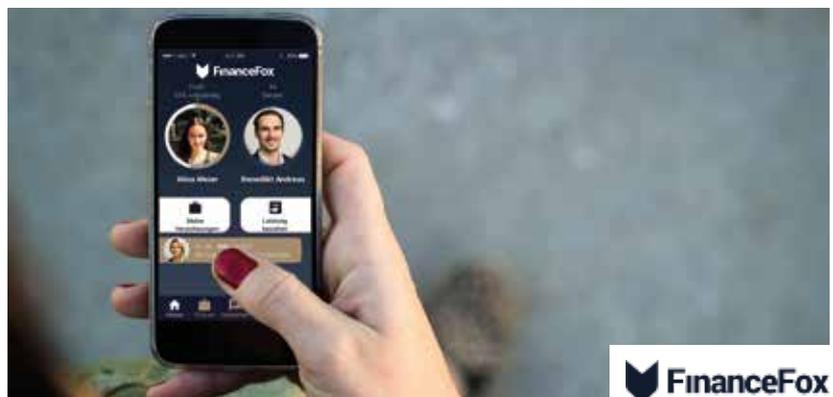
## Azalead

L'Account Based Marketing (ABM) transforme l'industrie du marketing BtoB en permettant d'identifier, de suivre et d'adresser les comptes-cibles avec des publicités ciblées, même lorsque ces derniers ne remplissent pas de formulaire Web. Azalead est devenue l'un des leaders de ce segment avec une technologie brevetée qui s'intègre avec les systèmes de CRM et de marketing du client. Persuadée du potentiel de ces nouveaux outils, Iinvest a participé à la levée de fonds de 4,5 millions d'euros d'Azalead aux côtés de son investisseur historique Aurinvest.



## FinanceFox

Iinvest Partners a mené avec Salesforce Venture et Speedinvest la levée de fonds de 5,5 millions de dollars réalisée par FinanceFox. Cette fintech suisse créée en 2014 a développé une solution qui facilite la gestion des assurances pour les entreprises et leurs clients. L'application permet de visualiser toutes les polices d'assurances en un seul clic et permet de conclure de nouveaux contrats ou d'améliorer les anciens. Ces fonds doivent servir à financer l'expansion géographique de FinanceFox.



## Planday

Constituer un planning d'équipes relève souvent du casse-tête pour certains secteurs d'activité où les horaires varient fortement (hôtellerie, restauration...). Pour financer son accélération, la société danoise Planday a levé 14,1 millions de dollars dans un second tour de financement auquel Iinvest a participé. Fondé en 2013, Planday développe une plateforme logicielle de gestion des effectifs (création d'emplois du temps disponibles sur version Web et version mobile, système de communication entre collaborateurs, gestion des absences...). Planday compte déjà plus de 100 000 utilisateurs dans 24 pays dans le monde. La société vise une expansion en Europe et aux États-Unis.







**Alexandre Mars**  
Fondateur  
et directeur général  
de la Fondation Epic

## « De plus en plus de jeunes entrepreneurs souhaitent que le succès de leur entreprise soit partagé avec la société »

Sensible à la lutte contre les inégalités, Idinvest soutient l'action de la Fondation Epic créée par un entrepreneur.

### Quelle est la genèse de la Fondation Epic ?

Dès l'adolescence, je souhaitais contribuer à la lutte contre les injustices et les inégalités sociales, mais j'ai réalisé que je devais d'abord m'en donner les moyens financiers. Ainsi, j'ai passé près de vingt ans à créer, développer et revendre des start-up pour pouvoir me constituer un patrimoine personnel. J'ai ensuite parcouru le monde à la rencontre de philanthropes, de décideurs politiques, de dirigeants d'ONG et de fondations afin de comprendre comment je pouvais apporter une valeur ajoutée. J'ai été frappé de constater que si la majorité des gens confirmaient avoir fait des dons, ils reconnaissaient en même temps qu'ils auraient dû faire plus mais que le manque de connaissance, de temps et de confiance dans les organisations sociales les empêchait de donner autant qu'ils l'auraient souhaité. C'est pour lever ces freins que la Fondation Epic a été créée.

### Comment se distingue-t-elle des autres fondations ?

Nous abordons le secteur de la philanthropie avec l'état d'esprit d'une start-up, qui associe rigueur du monde des affaires et croissance. La Fondation Epic est passée en 18 mois de cinq personnes au siège à New York à 20 personnes dans trois bureaux dans le monde (NYC, Londres, Bangkok) et bientôt 30 personnes. Ensuite, la Fondation Epic a une approche intégrée de la philanthropie autour de trois outils : une sélection des organisations sociales ; une plateforme de données qui permet de suivre leur impact social ; une application mobile qui permet de réinventer l'expérience du donateur en lui donnant les dernières informations, photos, vidéos et chiffres de l'impact social des organisations sociales, mais aussi avec des films de réalité virtuelle pour les donateurs ne pouvant se déplacer. Enfin, nous fonctionnons exclusivement sur la base de partenariats en pro bono : ainsi, 100 % des dons

que nous recevons sont reversés aux organisations de notre portefeuille.

### Quels sont ses principaux sujets d'intervention ?

Nous avons réuni dans un portefeuille d'organisations sociales, les ONG et les entreprises les plus remarquables en termes d'impact sur la lutte contre les inégalités qui touchent l'enfance et le jeune adulte pour l'accès à la santé, à l'éducation, au 1<sup>er</sup> emploi, mais aussi sur la protection de l'enfance. Nous avons une présence internationale au travers de six régions : l'Europe de l'Ouest, les États-Unis, le Brésil, l'Afrique de l'Est, l'Inde et l'Asie du Sud-Est.

*“ Nous fonctionnons exclusivement sur la base de partenariat en pro bono : ainsi, 100 % des dons que nous recevons sont reversés aux organisations de notre portefeuille. ”*

### Comment sont sélectionnées les organisations ? Avec quels retours attendus ?

À l'instar d'une société de capital-risque ou de private equity, nous recevons les meilleurs dossiers via notre *deal flow* provenant de plus de 110 partenaires stratégiques dans le monde qui nous envoient leurs meilleures organisations sociales. Ces candidats entrent alors dans un processus de *due diligence* de plus de six mois avec trois étapes de sélection comprenant 45 points d'analyse qualitatifs et quantitatifs dans trois domaines : l'impact social, la gestion opérationnelle et la gouvernance. Ainsi, en 2015, nous avons reçu 1400 candidatures de 85 pays et nous

n'avons sélectionné que 50 finalistes que nous sommes allés rencontrer sur place pour n'en retenir que 20.

### De quels moyens disposent-elles ?

Les organisations de notre portefeuille sont d'excellentes ONG ou entreprises sociales, parfaitement structurées, organisées et gérées pour délivrer le maximum d'impact social. En fonction de leur zone géographique et de leur secteur d'activité, leur budget varie de 500 K\$ à 25 M\$. Leur point commun est - outre leur action pour l'enfance - une équipe de management solide, une excellente gestion financière et des processus de reporting établis.

### Comment s'organise le reporting auprès des donateurs ?

Les données sont collectées par l'équipe Programme de la Fondation Epic à intervalles réguliers sur des indicateurs définis conjointement avec les organisations sociales. L'objectif est de partager avec les donateurs des données qui reflètent la réalité de l'activité et de l'impact social des organisations. Ces chiffres sont complétés par une analyse et des échanges avec les organisations afin de développer une connaissance fine de leur action qui sera partagée avec les donateurs au travers de rapports, de livres blancs et de conférences téléphoniques.

### Une nouvelle forme de philanthropie est-elle en train de voir le jour, soutenue par les jeunes entrepreneurs ?

De plus en plus de jeunes entrepreneurs souhaitent que le succès de leur entreprise soit partagé avec la société, avec l'idée que chacun peut avoir un impact dans la lutte contre les inégalités. Cela s'illustre aussi avec des initiatives comme le *Pledge 1 %* qui encourage individus et entreprises à donner 1 % de leur capital social, de leurs profits, de leurs produits ou du temps de leurs employés à des organisations sociales.

## Un nouveau cap industriel pour Withings

Après Meetic, Deezer ou Criteo, Idinvest a accompagné une autre « pépite » technologique française pour qu'elle franchisse un cap majeur. Spécialiste mondialement reconnu des objets connectés de santé personnelle (pèse-personnes, bracelets d'activité, tensiomètres...), Withings va poursuivre son expansion sous le giron de Nokia. En rachetant la société, l'équipementier en télécoms veut en faire sa tête de proue pour attaquer le marché mondial des objets connectés dans la santé, un secteur jugé stratégique pour la direction de Nokia. Cédric Hutchings, cofondateur de Withings, prendra la direction de la nouvelle entité du groupe finlandais.



La transaction a été conclue sur la base d'un prix de 170 millions d'euros, reflétant le positionnement actuel de Withings et surtout la qualité de son portefeuille de produits en développement. Avec Nokia, la société accédera à des moyens financiers, marketing et industriels indispensables dans ce type d'activité de consommation grand public.

Créée en 2008, Withings était financée par Idinvest depuis 2013, à l'occasion d'un tour de table total de 23,5 millions d'euros. Idinvest avait contribué à hauteur de 6 millions. La cession de cette participation génère un TRI total de plus de 50 %.

## Le Programme Chance : un pont entre la France et la Chine

Réunissant tous les professionnels mondiaux du private equity, l'International Private Equity Market organisé à Cannes en février 2016 constituait le cadre idéal pour mettre à l'honneur le programme Chance, la plateforme d'investissement franco-chinoise créée en juillet 2015 sous l'égide des gouvernements des deux pays. Un dîner présidé par Jean-Pierre Raffarin, ancien Premier ministre, et par Christophe Bavière, président d'Idinvest, a réuni une douzaine d'investisseurs chinois et coréens, dont Ping An, Bank of China, ICBC, NH Investment & Securities et KIC-Europe.

Chance, contraction de Chine et de France, permet de créer un pont entre l'Europe et la Chine, en offrant aux investisseurs chinois d'accéder plus facilement aux marchés européens, de se familiariser avec l'environnement et les stratégies locales et de bénéficier de propositions d'investissement attractives. De leur côté, les entreprises françaises et européennes pourront profiter du réseau de ces investisseurs chinois pour accélérer leur déploiement dans ce pays.



## Une visite présidentielle pour Forsee Power

Forsee Power a eu l'honneur de recevoir François Hollande le 10 mars 2016. Organisée à l'occasion de l'inauguration des nouveaux locaux de la cleantech dans le cadre de la promotion du dispositif « Embauche PME », cette visite de plus de deux heures a permis de mettre en lumière les perspectives de croissance de Forsee Power. Située à Moissy-Cramayel, en Seine-et-Marne, la société est spécialisée dans les batteries pour les marchés de la portabilité, de la mobilité et du stockage d'énergie stationnaire.

Forsee est financée depuis 2013 par ElectraNova, le fonds de venture dans les cleantech géré par Idinvest et sponsorisé par EDF. Les fonds apportés ont permis le développement de l'usine de Cramayel ainsi que le lancement de nouvelles lignes d'assemblage automatiques de batteries sur le site chinois dans la région de Canton.

# FCPI

La famille des Fonds Communs de Placement dans l'Innovation d'Idinvest s'est enrichie d'un nouveau fonds. Idinvest Patrimoine N° 6 a été lancé en avril 2016. Comme ces prédécesseurs, la stratégie de ce nouvel FCPI vise à sélectionner des sociétés européennes innovantes à différents stades de leur développement et intervenant essentiellement dans le digital, la santé et les cleantech.



Ce nouveau véhicule confirme l'engagement d'Idinvest aux côtés des sociétés européennes les plus innovantes pour les aider à se développer à l'étranger ou à accélérer la mise en œuvre de leurs technologies. Depuis sa création, Idinvest Partners a investi plus d'1,5 milliard d'euros via une soixantaine de FCPI. Rien qu'en 2015, les montants déployés ont atteint 160 millions d'euros, contre 103 millions en 2014 et 78 millions en 2013. Pour 2015, la somme se répartit entre 28 nouveaux investissements pour 69 millions d'euros et 44 réinvestissements pour 91 millions, signe de la capacité d'Idinvest à accompagner ses participations dans la durée, en fonction de leurs besoins.

Selon l'indicateur *Chausson Finance* du second semestre 2015, Idinvest a été l'investisseur le plus actif des sociétés de capital-risque françaises sur cette période. Il arrive en tête à la fois pour la catégorie des « Farmers », les fonds qui apportent des capitaux aux sociétés déjà financées, et pour celle des « Hunters », les fonds destinés aux entreprises non encore financées.

Preuve de la pertinence de cette stratégie, Idinvest a dégagé 293 millions d'euros de produits de cession en 2015 après 220 millions d'euros en 2014. Une participation a été introduite en Bourse et six sociétés ont été reprises par un industriel, dont Prosensa et Leetchi.



## Classement FIP-FCPI du Particulier : un quadruplé pour Idinvest

Le classement des vingt meilleurs FIP (fonds d'investissement de proximité) et FCPI (fonds communs de placement dans l'innovation) français établi par *Le Particulier* a récompensé le travail des équipes d'Idinvest. Quatre fonds arrivent en tête : **Allianz Innovation 6**, **Allianz Innovation 7**, **Capital Croissance 2** et **Objectif Innovation Patrimoine 2**. Ces quatre véhicules sont les seuls du classement à avoir dégagé une performance supérieure à 200 %. Trois autres fonds gérés par Idinvest figurent dans le palmarès. Pour établir ce classement, *Le Particulier* a reconstitué les performances de plus de 700 fonds issus de 40 sociétés de gestion, commercialisés de 2000 à 2012, dont 15 % sont aujourd'hui arrivés à leur terme.

## Idinvest soutient l'évolution stratégique du Groupe Bertrand

Idinvest a arrangé le financement mezzanine du Groupe Bertrand, lui permettant de prendre le plein contrôle de sa filiale de restauration traditionnelle en rachetant la participation minoritaire de Naxicap. Cette filiale regroupe 45 enseignes et plus de 250 restaurants en France et à l'étranger. Ce financement mezzanine complète une dette unitranche et une ligne de *capex*.

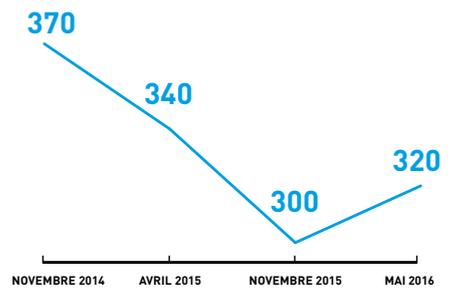


L'Ô Restaurant

BAROMÈTRE  
**ENVIE**   
**d'entreprendre**  
 idinvest PARTNERS LE FIGARO économie

Le 23 mai 2016, Idivest a publié les résultats de la 4<sup>ème</sup> édition de son baromètre Envie d'Entreprendre

ÉVOLUTION :



L'INDICE IDINVEST PARTNERS EN HAUSSE CE 1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2016

**+20 POINTS**

Avec 32% des Français ayant envie de « créer leur propre entreprise », l'envie d'entreprendre enregistre une légère hausse (+2 points depuis novembre 2015) en ce premier semestre, porté par l'amélioration à la marge des indicateurs économiques (croissance et emploi notamment).



*L'indice est réalisé lors de chaque vague d'enquête afin d'en évaluer les évolutions au cours du temps.  
 L'indice est calculé de la manière suivante :*

**32%**

POURCENTAGE DE PERSONNES AYANT ENVIE D'ENTREPRENDRE AU SEIN DE LA POPULATION FRANÇAISE



**10%**

POURCENTAGE DE PERSONNES AYANT UN PROJET CONCRET D'ENTREPRISE AU SEIN DE LA POPULATION FRANÇAISE

## Pour cette 4<sup>ème</sup> édition, Idinvest a souhaité faire une analyse de l'entrepreneuriat chez les femmes dans le secteur du digital.

Dans ce contexte sociétal et économique favorable à l'entrepreneuriat des femmes, le digital apparaît comme un formidable accélérateur de ce mouvement, un levier d'ailleurs perçu par les deux tiers des Français (66 %) qui considèrent que le digital offre aux femmes de nouvelles opportunités pour entreprendre.

A travers ce baromètre, Idinvest a souhaité donner la parole à 6 femmes entrepreneurs :



### RANIA BELKAHIA

co-fondatrice d'Afrimarket

« Pour les hommes ou pour les femmes, ce sont les mêmes difficultés. »



GEMMYO  
PARIS

### PAULINE LAIGNEAU

co-fondatrice de Gemmyo

« Les femmes peuvent être en retrait, discrètes, presque par nature. C'est dommage car elles ont souvent raison. J'ai appris à assumer ma féminité et mon rôle de dirigeante. »



I love  
my diet  
coach

### MAÏA BAUDELAIRE

fondatrice de I love my diet coach

« Les femmes sont bien placées pour connaître les besoins et y répondre. »



### MARION CARRETTE

fondatrice de Oucar

« Je pense sincèrement que les hommes et les femmes ont les mêmes ambitions, les mêmes envies. »



"SELECTIONNIST"

### TATIANA JAMA

co-fondatrice de Selectionnist

« J'étais à un dîner d'entrepreneurs hier et j'étais la seule nana. »



"SELECTIONNIST"

### LARA ROUYRES

co-fondatrice de Selectionnist

« Mon grand-père a monté une entreprise automobile, et bien pour ma génération, c'est le digital. »

ÉCONOMIE

Etat-major Vestiaire collective



Fanny Moizant Sophie Hersan Alexandre Cognard Christian Jorge Henrique Fernandes Franck Boniface Odile Szabo-Tirfion Elvira Masson

C'est un des triblions français du e-commerce: Vestiaire collective, fondé en 2009, est un site Internet qui permet la vente d'articles de mode luxe et haut de gamme d'occasion. En septembre, il a levé 33 millions d'euros auprès d'Eurazeo et de ses actionnaires historiques - Condé Nast, Ventech, Idinvest. Ses fondateurs sont aussi au capital. A la tête du conseil d'administration, justement, l'un d'eux: **Sébastien Fabre** (45 ans, Oxford),

ex-Vivendi et Microsoft. A ses côtés, **Olivier Marcheteau** (45 ans, HEC), ancien de Microsoft et de CDiscount, est directeur général. Dans le comité de direction, on retrouve d'autres cofondateurs: **Fanny Moizant** (39 ans, Neoma, IFM), vice-présidente Emea et directrice de la communication; **Sophie Hersan**

(42 ans, sciences économiques, Esmod Paris), VP mode et directrice « supply et qualité »; **Alexandre Cognard** (34 ans, Esica, ESC Montpellier), CTO, soit directeur de la technologie; **Christian Jorge** (41 ans, FSEG Paris) chapeaute les opérations de logistique, du contrôle qualité et du service client; **Henrique Fernandes**

(40 ans, BTS transport-logistique) dirige le service conciergerie/VIP. Ont rejoint récemment le site **Franck Boniface** (42 ans, Ipag, expert-comptable, Hertfordshire, Harvard), qui est chargé des finances et des RH, des systèmes de paiement et des affaires juridiques. **Odile Szabo-Tirfion** (46 ans, ESC Rouen et Université of Southern California), directrice marketing, et **Elvira Masson** (39 ans, IFP), directrice en chef ■ **REAFRANCE PARRON**



**IPO markets languish in doldrums**  
«It takes time to build a business,» Mr Grossmann says, claiming that his rule of thumb is for companies to have traded for at least eight years before moving to an IPO. There are no "quick fixes" to preparing a company for a listing, he adds.»



LesEchos  
24/04/2016

La vente à l'international, presque inexorable pour la French Tech

**M**etic, SeLoger, PriceMinister, aufeminin, Neolane... Et maintenant Withings. La liste des pépites de la French Tech rachetées par des groupes internationaux s'allonge. Pourtant, la « fuite des cerveaux » a rarement eu lieu : ces sociétés continuent de se développer dans l'Hexagone, les acquéreurs leur laissant une autonomie plus ou moins grande.  
« Peu importe le pavillon, pourvu qu'il y ait derrière une vraie stratégie industrielle », opine Benoist Grossmann, associé chez Idinvest, les fonds d'investissement qui a notamment investi dans Meetic, DailyMotion, Deezer ou encore Withings. « Avec Nokia, c'est ce qu'on a privilégié », confie pour sa part Jean Boursereau, de Ventech, premier investisseur dans Withings, dès 2010.  
Existe-t-il des alternatives ? Withings a reçu d'autres offres, mais toutes provenaient de grands

ANALYSE  
Nicolas Rauline

groupes technologiques étrangers.  
« L'important, c'est d'être dans la compétition, explique Jean Boursereau. On ne peut pas rester une société privée, indépendante, trop longtemps si le marché est trop gros : soit on s'adosse à un grand groupe, pour pouvoir peser face à la compétition mondiale, soit on entre en Bourse, mais les conditions actuelles ne sont pas vraiment favorables. Pour Withings, en France, je ne vois pas vraiment quel grand groupe pouvait constituer une solution aujourd'hui. »  
L'autre option - lever plusieurs dizaines de millions d'euros pour financer sa croissance internationale - a longtemps été freinée par les faiblesses de l'investissement en Europe. En outre, même aux Etats-

Unis, ce modèle bat de faille et le concept de « licorne » - des sociétés privées indépendantes - est actuellement battu en brèche. Les analystes parient sur celles qui seront rachetées par les Gafa (Google, Apple, Facebook et Amazon) et celles qui feront faillite - alors que toutes visaient à terme une introduction en Bourse.  
Les start-up françaises qui privilégient une vente se voient parfois reprocher leur frilosité. L'exception. Criteo, a repoussé des offres de rachat avant de s'introduire en Bourse... aux Etats-Unis. Cela empêche sans doute de constituer des leaders internationaux, mais n'est en rien un constat d'échec ou une observation définitive.  
« Dans le cas de Withings, il s'agit d'une vraie sortie, avec une belle valorisation. Pour les actionnaires, pour les entrepreneurs, il faut des exemples de ce type », souligne Benoist Grossmann. ■



05/2016

SME Lending: Transmission revamp

«While banks are happy to lend short-term capital, such as working capital, to a large well-financed company, they are more reluctant to provide any financing which will have a higher capital cost under Basel III,» says Christophe Bavière, CEO of Idinvest, a private debt and equity specialist focused on SMEs.»



11/05/2016

Idinvest eyes summer close for third secondaries fund

«The firm hopes to close its third secondaries fund, Idinvest Secondary Fund III, on its €400 million target by the end of the summer, said Bavière, which will represent a significant rise from its €250 million 2014 predecessor. The typical size of deals from this fund will be around €40 million.»

LesEchos

03/02/2016

SPÉCIAL SALON DES ENTREPRENEURS PARIS ,

**PITCH //** Face à un investisseur, mieux vaut la jouer modeste et appliqué ! Nous avons demandé à plusieurs venture capitalists leurs recommandations.

Cinq phrases à éviter pour convaincre un investisseur

**1 - Nous sommes sur le point de signer un énorme contrat**  
Quand une start-up qui ne fait pratiquement pas de chiffre d'affaires parle de futurs contrats juteux, cela donne envie aux investisseurs d'attendre quelques mois. « Nous n'allons pas investir sur la base d'un contrat potentiel, car nous avons déjà entendu cela de nombreuses fois sans que ce soit fondé », explique Mounia Rkha, responsable du Seed Club d'Isai.  
**Ce qu'il faut faire :** « Il faut être honnête, explique Jérôme Faul, directeur général d'Innovacom. Les investisseurs sont là pour mettre de l'argent dans un projet, mais pour cela il faut de la confiance. » Pour

convaincre, il vaut mieux également ne pas seulement mettre en avant ses perspectives commerciales : « Souvent, les entrepreneurs nous vendent un produit ou un service, alors que ce que l'on attend d'eux, c'est qu'ils vendent leur projet d'entreprise », explique Tanguy de la Fouchardière, président de la Fédération France Angels.  
**2 - Notre business plan est très raisonnable**  
Montrer un business plan lorsque l'on est en phase d'amorçage est un jeu d'équilibre pour un créateur d'entreprise. Mais dire que le business plan est conservateur alors que le chiffre d'affaires prévu atteint des millions n'est pas très convaincant. « Une start-up qui se positionne

sur un marché qui pèse 40 milliards d'euros et qui affirme, par exemple, pouvoir prendre 1 % de ce marché n'a pas une vision réaliste », illustre Benoist Grossmann, managant partner chez Idinvest.  
**Ce qu'il faut faire :** Montrer que vous avez les pieds sur terre. Pour cela, le plus important est d'être capable de discuter de l'ensemble des hypothèses qui vous ont permis d'arriver à ce business plan. « Il ne faut pas hésiter à se remettre en question, affirme Benoist Grossmann. Les entreprises les plus prospères n'ont pas réussi du premier coup, et le monde est très mouvant : ce qui marche aujourd'hui pourrait bien ne plus marcher dans trois ans. » Etre capable de jouer à ce jeu de questions-réponses est primordial,

notamment pour définir ses priorités. « Les business plans qui sont présentés ne se réalisent jamais comme prévu, affirme Jérôme Faul. Nous sommes là avant tout pour comprendre le cheminement de l'entrepreneur et comprendre ses hypothèses. » Il faut également être capable de dire ce qui se passera si, sur les 500.000 euros demandés, la levée n'atteint finalement que 300.000 euros. « Nous ne leur demandons pas forcément d'avoir toutes les réponses, mais d'avoir réfléchi à ces questions avant de venir nous voir », affirme Mounia Rkha.  
**3 - Nous n'avons pas de concurrents**  
« Quand on creuse, on trouve toujours des concurrents, donc dire qu'il

n'y en a pas donne l'impression que le créateur ne connaît pas le marché », analyse Mounia Rkha. Un avis que partage Benoist Grossmann : « Soit il n'y a pas de marché, soit l'entrepreneur n'a pas vu ses concurrents. Dans les deux cas, ce n'est pas à son avantage. »  
**Ce qu'il faut faire :** Ne pas ignorer sa concurrence, même quand elle est indirecte. « L'innovation est un processus d'offre et non pas de demande, mais il faut que l'offre ait un écho et qu'elle réponde à un besoin. Quand il n'y a pas de concurrents, c'est que le marché n'est pas encore là », explique Tanguy de La Fouchardière.  
**4 - Je peux y arriver seul**  
Une personne seule ne peut pas maîtriser à la fois le produit, le business développement, le management et la gestion de son entreprise. « Souvent, elle maîtrise l'un des deux premiers piliers, mais il lui faut s'entourer de personnes qui vont gérer et manager », explique Tanguy de La Fouchardière.  
**Ce qu'il faut faire :** S'entourer de compétences complémentaires. « Ce qui fait avant tout les succès d'une société, c'est une équipe dirigeante. Une idée ne vaut que par son exécution », analyse Benoist Grossmann. Les fonds vont souvent essayer de

férents membres de l'équipe afin d'en tester la solidité. « Plus tôt un entrepreneur recrute une équipe et mieux c'est, car cela montre qu'il a compris qu'il ne peut pas maîtriser l'ensemble du développement de son entreprise seul », note Jérôme Faul.  
**5 - Il y a d'autres fonds intéressés**  
Une levée de fonds ne représente pas seulement un investissement financier : c'est aussi un investissement en termes de temps de la part des fonds qui croient en un projet et veulent le faire réussir. « Nous savons qu'il faut être rapides, mais attention à ne pas paraître présomptueux », note Mounia Rkha.  
**Ce qu'il faut faire :** « Si un fonds plaît vraiment, il faut le montrer », affirme Mounia Rkha. Cela ne veut pas dire que l'on ne peut pas être en relation avec d'autres fonds, mais les affinités qui se créent lors d'une rencontre ne seront pas les mêmes d'un fonds à un autre. A l'inverse, se voir refuser une rencontre par un fonds ne veut pas forcément dire que le projet est mauvais : « Chaque fonds investit sur des thématiques bien particulières, explique Jérôme Faul. Si un fonds ne reçoit pas un entrepreneur, il ne faut pas qu'il prenne cette réponse négative comme un juge-



Quoi de mieux que les réseaux sociaux pour partager ses expériences professionnelles, nouer de nouvelles relations et enrichir ses connaissances. Dans deux récents *posts*, Guillaume Duroo et Jonathan Userovici, venture capital investors d'Idinvest, ont ainsi fait part du dynamisme entrepreneurial au Danemark, pays dans lequel Idinvest est particulièrement actif au travers de ses participations dans Peakon ou Planday.

Retrouvez leurs articles sur [in](#) et [t](#) :

- "Why I'm investing in Danish startups" de Guillaume Duroo
- "140+ Hot Danish Startups to Follow" de Jonathan Userovici

## Idinvest s'implique pour la French Touch Conference de New York

7 minutes pour convaincre un investisseur. Les entrepreneurs sont habitués à ce type de pitch. Ils le sont moins lorsqu'il s'agit de le faire dans un avion de ligne, au-dessus de l'Atlantique. Pour la troisième édition de sa conférence à New York des 21 et 22 juin, la French Tech a fait preuve d'innovation pour permettre à six start-up sélectionnées par Idinvest de présenter leurs modèles, en présence d'Axelle Lemaire, secrétaire d'État au Numérique. Benoist Grossmann, managing partner d'Idinvest, faisait partie des sept jurés chargés de départager les start-up qui ont ensuite eu la possibilité



d'exposer leur projet devant un parterre d'investisseurs réunis à New York, sur la terre ferme cette fois. Cette troisième conférence américaine de la French Tech, placée sous le thème de « David et Goliath », a permis de démontrer tout l'intérêt que les grands groupes ont à travailler avec les start-up et vice-versa.



**Benoist Grossmann, Managing Partner d'Idinvest, a été nommé Vice-Président de l'AFIC, le 15 Juin 2016.**



## Idinvest accélère la digitalisation de l'assurance avec InnovAllianz

Idinvest Partners a été sélectionnée par Allianz pour gérer InnovAllianz, un fonds d'investissement stratégique entièrement dédié au financement de start-up qui bousculent le monde de l'assurance. InnovAllianz accompagnera des sociétés dans les objets connectés, l'économie du partage, la Fintech, le Big Data..., toutes ces nouvelles technologies qui enrichissent l'expérience client et permettent d'inventer de nouvelles solutions. Ce fonds de capital

innovation souscrit à 100% par Allianz privilégiera les entreprises françaises en phase d'amorçage, de démarrage ou d'expansion. Il a vocation à rester minoritaire aux côtés des fondateurs. Déjà à l'œuvre, InnovAllianz a pris une participation au capital de SmartAngels, une plateforme d'equity crowdfunding, et a investi dans une start-up spécialisée dans la location de courte durée d'espaces commerciaux.



## SWEN Capital Partners distingue les pratiques ESG d'Idinvest

Les engagements d'Idinvest en matière environnementale, sociétale et de gouvernance (ESG) ont été récompensés par les « *ESG Best Practices Honours 2016* » de SWEN Capital Partners dans la catégorie *Private Equity/Mezzanine Debt*.

Le prix salue la démarche globale ESG d'Idinvest et plus particulièrement l'intégration des clauses ESG dans la documentation juridique concernant les entreprises financées. Depuis trois ans, SWEN Capital Partners analyse près de 200 sociétés de gestion sur un ensemble de critères de la RSE (Responsabilité Sociale des Entreprises) et de l'IR (Investissement Responsable).

Au total, 26 sociétés ont été nominées dans 5 catégories.

Matthieu Baret et François Lacoste ont reçu ce prix le 16 juin 2016.

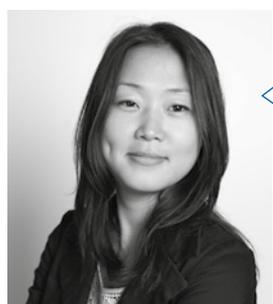


# Nominations



**Emmanuelle Pierret**

**Emmanuelle Pierret** est Directrice d'investissement pour le fonds Novi 2 depuis janvier 2016. Emmanuelle s'est forgée une riche expérience dans l'univers des small et mid caps après avoir passé 14 ans chez Naxicap Partners où elle a réalisé plus d'une quinzaine d'opérations. Elle a également été en charge des relations investisseurs durant 2015 au sein du secrétariat général de Naxicap Partners. Emmanuelle est diplômée d'Audencia Business School.



**Sophie Béric**

**Sophie Béric** est Strategic Projects Director au sein de l'équipe Stratégie d'Idinvest, en charge de piloter les projets transversaux et internationaux. Auparavant, Sophie a travaillé 3 années à l'Inspection Générale de BNP Paribas puis 3 ans en Asset Management (BNP Paribas, Edmond de Rothschild). Portée par l'esprit d'entreprise, Sophie a créé sa structure de conseil marketing et stratégique auprès d'une clientèle de gestionnaires d'actifs, banques privées et entrepreneurs. Sophie est titulaire d'un MBA de HEC Paris. Elle est diplômée de Sciences Po Bordeaux et de l'Institut d'Administration des Entreprises de Bordeaux.



**Stéphanie Courtadon**

**Stéphanie Courtadon** a rejoint Idinvest en 2016 en qualité de Directeur Marketing. Elle est responsable des sujets marketings et des appels d'offres. Stéphanie était auparavant Directrice marketing et développement au sein de Siparex et a été responsable des relations investisseurs et du marketing chez Crédit Agricole Private Equity à partir de 2008. Stéphanie a commencé sa carrière dans l'asset management notamment chez AXA Investment Managers. Diplômée de l'ESSEC, elle possède un Master II de Droit de l'Environnement des universités Paris I-Sorbonne et Paris II-Assas ainsi qu'un DU de Gestion de Patrimoine de l'université d'Auvergne (Aurep).



**Alexandra Mailliet**

**Alexandra Mailliet** est chargée d'affaires marketing et appels d'offres. Elle participe à la mise en place des supports commerciaux et marketing, ainsi qu'à la rédaction des appels d'offres, *due diligence* et propositions d'investissement. Alexandra a rejoint Idinvest en 2016, à la suite de stages effectués chez Truffle Capital et Euronext en tant qu'analyste. Alexandra est diplômée du Master 2 Banque & Marchés de l'ESSCA et est titulaire de la certification professionnelle des acteurs de marché de l'AMF.



**Thorsten Kern**

**Thorsten Kern** travaille chez Idinvest depuis 2016 comme analyste en Private Debt (mezzanine, unitranche, dette senior). Thorsten a commencé sa carrière en tant qu'analyste junior chez GIMV à Munich, chez Park Square Capital à Londres et chez BlackRock. Il est diplômé de Grinnel College en économie et de la London School of Economics.



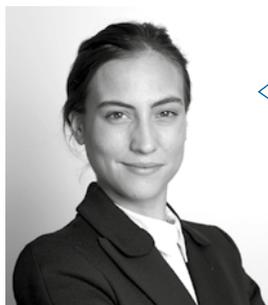
**Mehdi Mouden**

**Mehdi Mouden** a rejoint Idinvest en 2016 en tant que Portfolio Manager Junior. Dans ce cadre, il est en charge du Monitoring des sociétés en portefeuille (dette senior, mezzanine et unitranche). Auparavant, Mehdi a travaillé au sein du département Transaction Services de KPMG. Mehdi est diplômé de l'EM Lyon Business School et a aussi étudié à l'East China Normal University à Shanghai.



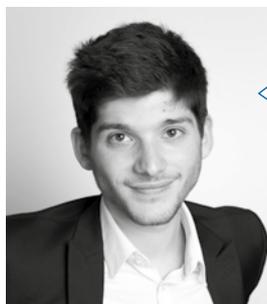
**Camille Peretti**

**Camille Peretti** est chargée d'affaires marketing et appels d'offres. Elle participe à la mise en place des supports commerciaux et marketing, ainsi qu'à la rédaction des appels d'offres, *due diligence* et propositions d'investissement. Camille est diplômée de Sciences Po Paris et de l'IESEG School of Management.



**Agathe  
Bubbe**

**Agathe Bubbe** est chargée d'affaires marketing et appels d'offres. Elle participe à la mise en place des supports commerciaux et marketing ainsi qu'à la rédaction des appels d'offres et des propositions d'investissement. Avant de rejoindre Iinvest Partners en 2016, Agathe a effectué des stages en tant qu'analyste junior chez Edmond de Rothschild à Paris et Londres. Agathe est titulaire d'un Master de l'université de Warwick et d'un BA de l'université de Westminster à Londres.



**Jonathan  
Userovici**

**Jonathan Userovici** est analyste depuis 2015 dans l'équipe Venture Capital. Il participe à l'origination et à l'analyse des dossiers d'investissement de capital-risque dans le secteur du digital, en France et en Europe. Avant de rejoindre Iinvest, Jonathan a participé à plusieurs mandats de levées de fonds et de fusions-acquisitions dans le secteur des Technologies, Media & Télécommunications chez Bank of America Merrill Lynch. Il a aussi travaillé en tant qu'Entrepreneur-in-residence pour Rocket Internet aux Philippines. Jonathan est diplômé d'HEC Paris et poursuit un Master en Recherche (Financement de l'innovation) à l'École Polytechnique.



**Rami  
Abdelazim**

**Rami Abdelazim** est gestionnaire Back-Office. Avant de rejoindre Iinvest en juin 2015, il a effectué ses études en alternance au sein de BNP Paribas en cash management en tant qu'analyste flux et au Crédit Agricole Corporate and Investment Bank dans le service Garanties, en tant que rédacteur en garanties internationales. Rami est diplômé d'une licence banque finance de l'université Paris V Descartes.



**Fabien  
Afchain**

**Fabien Afchain** a rejoint Iinvest en 2016 comme Directeur d'investissement. Il participe à l'origination, l'analyse et la structuration des investissements au sein des équipes Strategy & Solutions et dette privée, avec un intérêt particulier pour les financements d'actifs collatéralisés. Fabien dispose de plus de 20 ans d'expérience dans le domaine du financement de biens d'équipement professionnel. Après des débuts dans la fonction commerciale chez UFB locabail et Siemens Finance dont il fut Directeur du Réseau, il a ensuite été Secrétaire général de Parsys, Directeur général de Comprendium et Directeur Manufacturing chez GE Capital. Fabien est diplômé de l'Executive MBA HEC et d'un DESS Banque Finance Gestion du risque de Paris XIII.



**Cindy  
Giraud**

**Cindy Giraud** a rejoint Iinvest en 2015 comme Communication manager. Après son Master 2 de Webmarketing de L'École Supérieure des Sciences Commerciales d'Angers (ESSCA), Cindy a effectué plusieurs stages en tant que « Chef de projet digital » dans les secteurs de la banque et du luxe. Elle est en charge des différents sujets digitaux d'Iinvest et participe à la gestion de la communication interne et de l'événementiel.



**Kristján  
Sossé**

**Kristján Sossé** est contrôleur financier chez Iinvest depuis 2016, après avoir travaillé au Secrétariat général de Société Générale Capital Partenaires. Auparavant, il était contrôleur de gestion au sein de la direction financière de la banque d'investissement de Société Générale où il a commencé sa carrière en 2011. Kristján est diplômé de la Toulouse Business School et de la Plymouth Business School.

# IDINVEST PARTNERS

A EUROPEAN  
LEADER IN THE  
FINANCING OF  
GLOBAL SMEs  
SINCE 1997

**idinvest**  
PARTNERS

[www.idinvest.com](http://www.idinvest.com)