

idinvest

INSIGHTS

Le magazine d'information d'Idinvest Partners | Numéro 2 | Janvier 2017

IPO & SORTIE DE PORTEFEUILLE

Talend



13



04

DETTE PRIVÉE

« Idinvest Private Debt IV nous donnera une plus grande capacité d'intervention »



07

SECONDAIRE

Idinvest se déploie à grande échelle



14

LES ENGAGEMENTS D'IDINVEST

Rencontre avec Frédéric Bardeau, Président de Simplon



10

CAPITAL CROISSANCE

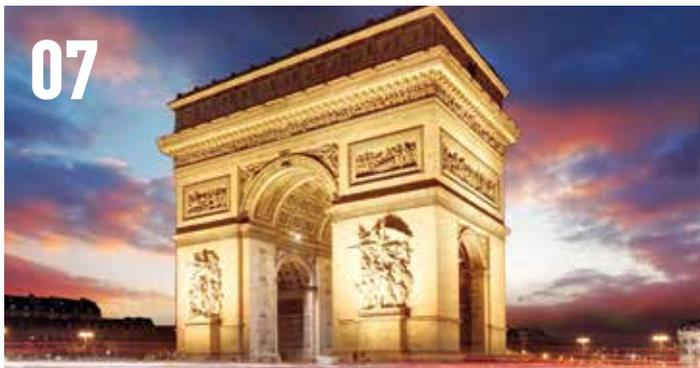
Les nouveaux investissements d'Idinvest

04/05/06

DETTE PRIVÉE

- Iinvest Private Debt IV nous donnera une plus grande capacité d'intervention
- Les nouveaux investissements du second semestre 2016
- Financement des actifs industriels

07



07

SECONDAIRE

Iinvest se déploie à grande échelle

04



08/09

GROWTH

L'environnement du venture capital européen fait preuve d'une grande maturité



08/09
GROWTH

10/11



10/11

NOUVEAUX INVESTISSEMENTS

Capital croissance

12/13

DIGITAL IPO / SORTIES DE PORTEFEUILLE

16



Newsletter éditée par
Iinvest 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. Tous droits réservés

Pour toute question
contact@idinvest.com

14/15

LES ENGAGEMENTS D'IDINVEST

« Siplon.co aide les personnes à revenir sur le marché du travail tout en répondant aux besoins des entreprises du digital »

16/17

ACTUALITÉS

18

ENVIE D'ENTREPRENDRE



14/15

19

IDINVEST ON LINE

20/21
IDINVEST
DANS LA PRESSE

22/23
NOMINATIONS



DEVENIR GLOBAL, AVEC VOUS !

2017 sera l'année du « go global ». Pas seulement pour les entreprises de notre portefeuille. Pour Idinvest aussi. Dans une économie de plus en plus interconnectée, et ce malgré les frontières que certains voudraient reconstruire, nous nous devons de suivre les stratégies d'internationalisation que nous promovons chaque jour auprès des dirigeants de PME et d'ETI que finance Idinvest.

En six ans, Idinvest s'est émancipée de son statut originel de « captive » pour s'ouvrir à de nouveaux partenaires. Idinvest a démontré sa capacité à aller au-delà de son marché de naissance, la France, pour se développer en Europe, toujours avec le souci d'attirer et de financer les PME les plus prometteuses. Aujourd'hui, il est temps de regarder au-delà et d'engager le franchissement d'une nouvelle étape tout aussi structurante.

Idinvest a des racines, un code génétique fort et des valeurs. Il est nullement question de les renier ou de copier un modèle qui n'est pas le nôtre. Nous resterons le partenaire des PME et des ETI en leur apportant les outils de dette ou de capital dont elles ont besoin pour grandir, pour gagner des parts de marché et pour aller chercher la croissance là où elle se trouve, aux États-Unis, en Asie ou au Moyen-Orient. Mais rien n'empêche les équipes d'Idinvest de continuer à faire ce travail d'artisan et de garder ce souci de proximité avec les entrepreneurs, tout en engageant une nouvelle phase d'expansion.

Les entreprises les plus jeunes ont déjà compris cet impératif de globalité. Aujourd'hui, une start-up ne naît pas en pensant uniquement à son marché de proximité. Pour elle, les frontières et les barrières n'existent pas. Idinvest croît dans cette ouverture d'esprit. Il en va de notre potentiel de croissance et de notre capacité à apporter à nos investisseurs, à nos entrepreneurs, à nos collaborateurs et à toutes nos parties prenantes, la performance qu'ils méritent.

En 2017, chacune des PME financées par Idinvest se doit de réfléchir à comment mieux devenir globale. En 2017, Idinvest, en tant que telle, doit aussi progresser en ce sens !

Christophe Bavière
Président d'Idinvest Partners

Ce document a été réalisé par Idinvest 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'Idinvest 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 Idinvest 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 pourrait requérir. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.



Eric Gallerne
Partner
d'Idinvest

“ Idinvest Private Debt IV nous donnera une plus grande capacité d'intervention ”

Idinvest Partners a lancé son fonds de dette privée de quatrième génération, dont les 600 à 700 millions d'euros visés serviront au financement des PME européennes.

Idinvest a lancé la souscription de son fonds de dette privée de quatrième génération. Quels en sont les grands contours ?

Idinvest Private Debt IV vise une taille comprise entre 600 et 700 millions d'euros. Le closing est prévu au troisième trimestre 2017. Ce nouveau fonds nous donnera une plus grande capacité d'intervention. Le véhicule précédent a déployé près de 400 millions d'euros sur une stratégie identique avec un mix mezzanine/unitranche. Idinvest Private Debt IV se consacrera cette fois-ci majoritairement aux financements en dette unitranche pour les PME de 5 à 15 millions d'euros d'EBITDA et sur des opérations plus complexes, qui nécessitent une réelle expertise, mais qui apportent en retour un rendement plus élevé. Cela est très complémentaire de notre autre stratégie de dette senior, où avec Idinvest Dette Senior IV, les 400-500 millions d'euros visés serviront à octroyer des prêts seniors pour accompagner le financement des acquisitions d'entreprises européennes de plus grande taille.



Les années de sortie de crise avaient fait naître des déséquilibres et généré des décotes. Le marché européen de la dette privée a-t-il aujourd'hui retrouvé sa pleine efficacité ?

Le marché a toujours été efficace, mais les opportunités d'investissement que pouvaient créer les déséquilibres du marché se sont raréfiées. En effet, la concurrence entre acteurs est devenue plus forte, notamment sur le segment

du financement des PME où le crédit bancaire a retrouvé de la vigueur et l'offre en financements alternatifs a pris une place sans commune mesure avec ce qui existait il y a encore quelques années. Mais le marché de la dette privée a encore de beaux jours devant lui : les fonds de private equity disposent d'énormément de liquidités à déployer pour des acquisitions et les contraintes réglementaires constituent une réalité de plus en plus pénalisante pour les banques traditionnelles.



Investissement Novi 2 : Weishardt

Novi 2 finance la société Weishardt, quatrième acteur mondial de la gélatine. Le fonds créé par la CDC, souscrit par 23 investisseurs institutionnels et géré par Idinvest, a participé à la réorganisation du capital de la société familiale, en apportant des fonds propres et de la dette. La famille Jolimaitre reste actionnaire de référence aux côtés du management, qui renforce sa présence au capital, et d'Unigrains. Créée il y a 170 ans, Weishardt est implantée sur les continents nord-américain et européen. Elle a réalisé en 2015 un chiffre d'affaires de plus de 110 millions d'euros et vise un élargissement de son activité vers de nouveaux segments comme le collagène ainsi que de nouvelles acquisitions, notamment à l'étranger.

En plus de cette opération, l'équipe NOVI d'Idinvest est intervenue sur les dossiers suivants : Vulcain Ingénierie, MP Hygiène et Groupe Berkem.

Face à cette concurrence, comment Idinvest se distingue-t-elle ?

Nous bénéficions à la fois de notre antériorité sur le marché « small to midcap » et d'une équipe paneuropéenne qui offre un important degré de séniorité, ce qui multiplie notre capacité de sourcing. Cela nous permet de dénicher des opérations moins intermédiées ou des situations plus complexes, pour lesquelles notre expérience est un plus. Le mix de ces différentes transactions, y compris celles intermédiées qui font l'essentiel du marché, permet d'aller chercher un surcroît de rendement, dans un contexte de compression des taux.

Les nouveaux investissements du second semestre 2016



Vignal Lighting Group conçoit, fabrique et commercialise des produits et systèmes pour l'éclairage et

la signalisation de véhicules industriels ou commerciaux. La société, fruit du regroupement en 2014 de Vignal Systems et d'ABL Lights, se positionne comme l'un des spécialistes européens de son marché. Elle emploie plus de 300 collaborateurs. En plus de centres de R&D situés en France dans les bassins industriels de Lyon et de Caen, Vignal Lighting Group dispose de sites de production sur trois continents : en Europe, en Amérique et en Asie. Dirigé par Jean-Louis Coutin, le groupe a, par exemple, été le premier à introduire en série, un feu arrière 100% à LED sur une gamme de camions en Europe.



Fondé en 1995 par Lionel Masson et Jean-Michel Wurfel, Pharmacie Lafayette est

devenue en quelques années l'un des plus importants réseaux français d'officines, avec 100 points de vente. Elle s'est lancée sur de nouveaux segments comme les produits d'optique à bas prix dès 2009. En plus de ses propres marques de montures (Clūques) et de produits de lentilles (Lensil), Pharmacie Lafayette dispose de 34 magasins d'optique de centre-ville. Dirigé par Hervé Jouves, le groupe prévoit de se déployer dans la vente d'équipements de maintien à domicile, un segment sur lequel il compte ouvrir une cinquantaine de points de vente à horizon fin 2019, toujours via un schéma d'adhérents.



Marque iconique, Isabel Marant incarne « la Parisienne » à travers le monde. Créée

en 1991, Isabel Marant est devenue une référence dans l'univers du luxe accessible, marché en forte croissance et estimé à plus de 100 milliards d'euros. La marque a su par ailleurs décliner cet univers sous un prisme plus léger et casual, avec la ligne Etoile, qui permet au groupe de diversifier ses sources de revenus. En 2015, Isabel Marant a réalisé plus de 150 millions d'euros de chiffre d'affaires, via 20 boutiques exclusives et un réseau de 800 points de vente à travers le monde.



Idinvest a contribué au financement en dette unitranche, de l'acquisition par Argos Soditic, du groupe Sasa

Industrie auprès de Weinberg Capital Partners et de son fondateur Patrice Jacquelin. La société conçoit et fabrique des supports de cuisson destinés principalement aux professionnels de la boulangerie, viennoiserie et pâtisserie. Sasa Industrie est aujourd'hui le numéro un mondial de ce marché.



Idinvest a participé à la réorganisation du tour de table du Groupe Demeco. L'investissement

a permis d'assurer la sortie des anciens actionnaires. Sous l'impulsion de son président fondateur Patrick Bornhauser, qui a réinvesti dans l'opération, le Groupe Demeco a suivi depuis 30 ans une stratégie active d'acquisitions, lui permettant de devenir le leader français du démantèlement pour les particuliers et les entreprises, avec plus de 80 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2015.



Stanz-und LaserTechnik est l'un des spécialistes allemands de la transformation de métal, principale-

ment la feuille électrique. Le groupe se concentre sur les produits de haute qualité, aux marges plus élevées, pour de petits à moyens lots, notamment les applications à géométrie complexe. Dirigé par Andreas Güntsch et Thomas Weinert, Stanz-und LaserTechnik a réalisé en 2015 un chiffre d'affaires de plus de 30 millions d'euros. Le groupe a dégagé 9% de croissance annuelle moyenne depuis l'an 2000.



Idinvest a contribué au financement de l'acquisition d'Hympred, une filiale du Groupe Roullier spécialisée

dans les solutions de biosécurité, de désinfection et d'hygiène pour les professionnels de l'agroalimentaire et de l'agriculture. Créée en 1985, Hympred emploie plus de 400 personnes dans une quarantaine de pays. Cette opération doit offrir à la société un cadre mieux adapté à son développement.



Adista s'est imposé en quelques années comme le spécialiste français des services

informatiques pour les entreprises et les collectivités locales sur des réseaux télécoms à très haut débit. Le groupe dirigé par Gilles Caumont dispose d'un réseau de 24 agences en France qui lui permettent de proposer une gamme de services (accès internet, services hébergés, etc.) générant un chiffre d'affaires récurrent et prédictible.



Spécialisée dans les logiciels pour le secteur du BTP, Sogelink a été reprise fin 2016 par Naxicap Partners.

La dette obligataire nécessaire à l'opération a été apportée par Idinvest. Sogelink emploie 170 personnes et réalise plus de 30 millions d'euros de chiffre d'affaires. Ses ventes ont doublé au cours des trois dernières années, notamment grâce à l'acquisition d'Atlog. De nouvelles acquisitions sont au programme.

En plus de ces opérations, Idinvest est intervenue sur les dossiers suivants : Trigo, Groupe Bio 7, Texa Group, SR Group, Cupa Finance...



Sylvain Makaya
Partner, Head of
Corporate Development
d'Idinvest

Financement des actifs industriels

Idinvest Partners innove au service du financement d'équipements industriels stratégiques des PME / ETI européennes. Un nouveau fonds dédié à cette stratégie verra le jour en 2017.

En cours de constitution, ce fonds a déjà reçu le soutien du Fonds Européen d'Investissement (FEI) à hauteur de 70 millions d'euros, signe du caractère stratégique de cette solution, dans un contexte de reprise des investissements en Europe. Ce véhicule devrait atteindre une taille cible d'environ 200 millions.

L'équipe dispose de solides capacités d'origination, issues des relations qu'Idinvest a nouées avec des partenaires opérationnels de longue durée ainsi qu'avec des apporteurs d'affaires paneuropéens.

« Cette activité s'inscrit parfaitement dans l'ADN d'Idinvest qui est de financer les PME et les ETI européennes dans leur stratégie de croissance », explique Sylvain Makaya, responsable du corporate development

d'Idinvest. « Les sollicitations de plus en plus fréquentes des entreprises du portefeuille d'Idinvest, pour les aider à financer leur outil de production, ne sont d'ailleurs pas étrangères à la constitution de ce nouveau fonds ».

françaises ont déjà recours à la location pour s'équiper en outils de production. D'autant que la raréfaction du crédit bancaire observée depuis le début de la crise financière a incité les entreprises à chercher des sources de financement

« Cette activité s'inscrit parfaitement dans l'ADN d'Idinvest qui est de financer les PME et les ETI européennes dans leur stratégie de croissance »

Aujourd'hui, le financement bancaire est relativement limité dans ce domaine.

Il pâtit d'une approche "mass market" au détriment de solutions de financement personnalisées répondant aux besoins des PME. Un peu plus de la moitié des PME

alternatives. A l'échelle européenne, le marché du financement locatif est estimé à 300 milliards d'euros, dont 17% pour les d'équipements industriels, à eux seuls.

Ce fonds ne financera que des équipements stratégiques au fonctionnement des PME ou des ETI du type machines-outils, lignes de production, robotique, équipements de découpe laser... Ces actifs seront achetés pour le compte du fonds puis loués à des PME ou ETI françaises, allemandes, espagnoles ou encore du Benelux. L'activité est peu risquée car elle repose sur des actifs tangibles et essentiels à l'activité de l'entreprise, qui peuvent être revendus en cas de contentieux avec le locataire sur un marché de seconde main. Historiquement, le financement d'actifs industriels fait état d'un faible taux de défaut ainsi qu'un taux de recouvrement particulièrement élevé.

L'amortissement de l'actif sera assuré en trois ou quatre ans en moyenne, ce qui assurera un amortissement rapide du capital alloué par les investisseurs. La structure permettra également de faire remonter des distributions régulières (Yield) sur une base trimestrielle. Enfin, cette stratégie est peu consommatrice de capital au regard des règles prudentielles imposées aux assureurs.





Christophe Simon
Partner, Head of Private
Funds Group
d'Idinvest

Idinvest se déploie à grande échelle

Idinvest franchit un nouveau cap dans cette activité avec le lancement d'Idinvest Secondary Fund III, qui vise un closing final de 400 millions d'euros, explique Christophe Simon, Partner en charge de l'activité Mandats et Fonds Dédiés.



Idinvest Partners a pleinement confirmé en 2016 son ancrage sur le marché européen des transactions secondaires. « *Malgré des volumes globalement stables, nous avons signé sept transactions l'an dernier, contre cinq en 2015. Au total, nous avons déployé 180 millions d'euros, soit 60 millions de plus que l'année précédente, ce qui démontre la montée en puissance des équipes d'Idinvest dans ce domaine* », explique Christophe Simon, Partner d'Idinvest en charge de l'activité Mandats et Fonds Dédiés.

Forte de ses fondations solides, Idinvest s'apprête à franchir un nouveau cap dans les prochains mois. Le premier closing du fonds de troisième génération, Idinvest

Secondary Fund III, a permis de lever 353 millions d'euros, au-dessus de l'objectif initial et bien au-delà des 228 millions du

fonds précédent, aujourd'hui entièrement investi au travers de 17 opérations. Le « hard cap » est attendu à 400 millions, dans le courant du premier trimestre 2017. « *Ce nouveau véhicule a déjà accompli quatre transactions secondaires, dont un rachat de*

part de fonds et trois rachats de portefeuilles de sociétés en direct », indique Christophe Simon.

« *Cette proportion plus importante des rachats directs par rapport aux reprises de parts de fonds suit l'évolution actuelle du marché secondaire* », ajoute Christophe Simon. Par ce biais, Idinvest Secondary Fund III est déjà exposé à une quarantaine de sociétés du mid-market européen. Cela permet de constituer un portefeuille équilibré, en termes de secteurs et de géographies.

Comme pour de nombreuses classes d'actifs, d'importantes liquidités cherchent à se déployer sur le segment des transactions secondaires, ce qui peut créer des distorsions sur les prix. « *Cela nécessite une très forte sélectivité* », appuie Christophe Simon. Mais « *ces prix élevés ont aussi la vertu d'inciter plus d'investisseurs à vendre leurs participations, avec décote faible, ce qui permet au final d'avoir une palette d'offres de transactions secondaires plus large et plus variée et de pouvoir mettre en œuvre une stratégie de picking* ». Et si le calendrier politique européen chargé en 2017 pourrait inciter certains investisseurs à une forme d'attentisme, l'activité de transactions secondaires a démontré sa

“Le premier closing du fonds de troisième génération, Idinvest Secondary Fund III, a permis de lever 353 millions d'euros, au-dessus de l'objectif initial et bien au-delà des 228 millions du fonds précédent.”

résistance aux chocs tout au long de 2016. Idinvest Secondary Fund III, dont l'objectif vise à se déployer sur les 3 ou 4 années à venir, saura profiter de ce contexte pour saisir les meilleures opportunités du marché.



Benoist Grossmann
Managing Partner
d'Idinvest

L'environnement du venture capital européen fait preuve d'une grande maturité

Quand un fonds de venture réalisait une belle sortie, en vendant sa participation en Bourse ou à un industriel, les plus sceptiques parlaient de chance. Mais quand les opérations réussies se multiplient, le facteur chance ne suffit plus. Ces derniers mois, plusieurs sociétés du portefeuille d'Idinvest ont franchi une nouvelle étape, soit en entrant en Bourse, sur le Nasdaq pour Talend, soit en rejoignant un groupe industriel, comme Withings ou Webedia, respectivement cédées à Nokia et Fimalac. Ces exemples ne sont pas isolés. L'environnement du venture capital européen, et particulièrement français, fait aujourd'hui preuve d'une grande maturité.

Ces sorties réussies sont impératives pour nourrir le mouvement d'investissement. Les multiples dégagés lors de ces opérations incitent les investisseurs à renouveler leur soutien dans de nouveaux projets. Cela contribue à créer un cycle permanent et vertueux. Sans compter qu'en plus de devenir plus nombreux, les investissements et la valeur des entreprises ont tendance à monter en taille, signe là aussi d'une plus grande profondeur

du marché. Or, le critère de la taille du ticket est primordial. Auparavant, certains investisseurs ne pouvaient pas intervenir sur ce marché du fait de sujets trop petits. Désormais, il est possible de faire des opérations de taille importante dans le venture comme dans le private equity. Même les grands fonds souverains augmentent leur exposition à ce secteur.

Dans ce contexte favorable et reposant sur des bases solides, Idinvest va redoubler d'efforts pour contribuer à faire émerger les grandes sociétés technologiques françaises et européennes de demain. En plus du prochain lancement du Fonds Digital de troisième génération (IDF III), destiné à soutenir des entreprises lors de leurs premier ou second tours de financement, Idinvest a lancé un fonds de growth capital, avec une taille cible de 350 millions d'euros. Il visera des sociétés plus matures, plus proches de la rentabilité, avec une technologie déployée mais qui demande des ressources pour accélérer sa commercialisation. Ce fonds, complément naturel de l'outil de venture, permettra de faire à plus grande échelle ce qu'Idinvest faisait déjà. Il pourra



“Dans ce contexte favorable et reposant sur des bases solides, Idinvest Partners va redoubler d’efforts pour contribuer à faire émerger les grandes sociétés technologiques françaises et européennes de demain.”

aussi faire des tours de financement pre-ipo, dont les multiples sont généralement plus faibles que ceux du venture classique mais qui offrent une durée plus courte, une moindre prise de risque et un retour plus rapide vers les investisseurs.

Ces outils contribueront à soutenir la dynamique du marché français, devenu la deuxième place européenne de référence du venture et du growth capital avec le Royaume-Uni. Ce n’est pas tant le nombre de dossiers qui a augmenté mais bien le nombre de sujets de qualité. Les entrepreneurs que nous finançons aujourd’hui en sont souvent déjà à leur deuxième ou troisième création de sociétés. La courbe d’apprentissage est bien avancée ce qui offre plus de garanties. Et si les valorisations sont élevées, la qualité du sous-jacent est là, à la grande différence des années 2000 où les valorisations ne reposaient sur aucun élément tangible. Aujourd’hui, les entreprises de croissance font du chiffre d’affaires et génèrent rapidement pour certaines du cash-flow. Ce serait une erreur d’arrêter de les financer à ce stade.

Idinvest Growth Fund II

Idinvest Partners a réalisé le premier closing d’Idinvest Growth Fund II, son deuxième fonds dédié au capital Growth, à 250 millions d’euros. Le closing final est attendu au premier semestre 2017, pour un montant compris entre 350 et 400 millions d’euros.

Idinvest Growth Fund II va permettre d’accélérer et d’amplifier la capacité d’intervention d’Idinvest auprès des PME européennes de croissance, en leur apportant les ressources dont elles ont besoin pour se transformer en leaders mondiaux. Les secteurs visés sont le Digital, la Santé et les Energies & Cities. Ce fonds a obtenu le fidèle soutien des investisseurs historiques d’Idinvest mais a aussi convaincu de nouveaux partenaires basés au Moyen-Orient.



Idinvest Digital Fund III

Idinvest Partners accélère dans le capital innovation

Le premier closing d’Idinvest Digital Fund III, le nouveau fonds dédié aux sociétés du digital, doit être réalisé dans le courant du premier semestre 2017, soit deux ans environ après la clôture du fonds de seconde génération. Idinvest vise un montant final compris entre 200 et 300 millions d’euros. La totalité du fonds précédent, qui atteignait un montant de 155 millions d’euros, a déjà été déployée, signe du dynamisme actuel du capital innovation en France et en Europe.

Capital croissance

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 au cours du second semestre 2016 dans les secteurs du Digital, des Energies & Cities et de la Santé



Agriconomie.com
Tout pour votre exploitation en 1 clic

DIGITAL

Agriconomie

Agriconomie opère une place de marché en ligne spécialisée dans l'approvisionnement en produits agricoles. La société a été fondée en 2013 par Paolin Pascot (CEO), Clément le Fournis (COO) et Dinh Nguyen (CTO). Elle met en relation clients et fournisseurs, d'une part, et fournisseurs et transporteurs, d'autre part. Les produits ne sont pas stockés ni livrés directement. Agriconomie s'est d'abord fait connaître grâce à la vente d'engrais de commodité puis a élargi et diversifié son catalogue grâce au modèle de marketplace. Agriconomie a levé 6 millions d'euros en 2016 pour accélérer son déploiement.



OKKO
HOTELS

Okko Hotels

Okko Hotels est une nouvelle chaîne française d'hôtels 4 étoiles dirigée par Olivier Devys, ancien d'Accor, associé pour l'occasion à Paul Dubrule, co-fondateur du numéro un français de l'hôtellerie. En deux ans, la chaîne a ouvert 6 établissements et elle vise à terme 50 hôtels en France dont 25 en région parisienne, soit un plan d'investissement global de 200 millions d'euros. Le groupe veut allier les avantages de l'hôtellerie de chaîne à ceux de l'hôtellerie indépendante. Idinvest Partners est entrée au capital de la société en investissant 2 millions d'euros. Les fondateurs restent majoritaires et conservent le contrôle de la société.



STOIC

Stoic

Stoic est une société spécialisée dans le traitement des données. Elle a développé un tableur dédiés spécifiquement à des applications big data. Le produit a été conçu pour les équipes de data analysts qui utilisent des volumes de données très importants et opèrent des calculs complexes, notamment dans l'industrie bancaire, l'assurance, et l'énergie. Il s'agit notamment des départements Compliance, Risques, et Parcours clients. Elle dispose de bureaux à Palo Alto, New-York, Londres, Paris, Singapour et Tokyo.

Ogury

Ogury vend aux marques et aux annonceurs une solution de publicité ciblée et personnalisée sur téléphones mobiles. Après une première année de commercialisation, Ogury a constitué un réseau de plus de 2000 applications et a déjà lancé 650 campagnes pour près de 200 marques. L'activité a été lancée au Royaume Uni, en Italie, en Espagne et en France, où est regroupée l'activité de R&D. La société a démarré son activité aux États-Unis en septembre 2016.



ENERGIES & CITIES

Boxtal

Boxtal (anciennement EnvoMoinsCher.com) est le leader de la livraison de colis par Internet. Sa plateforme et son service d'expédition permettent aux TPE/PME et aux e-commerçants de se concentrer sur leur activité. Boxtal prend en charge l'organisation et le suivi de leurs livraisons, du 1^{er} au dernier kilomètre, à des prix négociés jusqu'à -75% auprès des plus grands transporteurs du marché sans contrat ni engagement. Dirigée par Virginie Ducrot, l'entreprise est devenue en quelques années le leader du marché qu'elle a créé.



Expedicar

Expedicar est un agrégateur de solutions de transport de véhicules à l'unité. La société a été créée en 2012 par Claire Cano et Idris Hassim. Elle se positionne comme interlocuteur unique, en proposant une solution de transport flexible et sur-mesure, grâce à 250 chauffeurs professionnels indépendants en quête de compléments de revenus, des camions désirant valoriser leur espace disponible et des chauffeurs particuliers souhaitant profiter d'une location. La société vise une expansion à l'international.



SANTÉ

Asarina Pharma

Idinvest a participé au nouveau tour de table d'Asarina Pharma. Ergomed et les actionnaires historiques de la société suédoise ont également participé à ce financement d'un montant total de 7 millions d'euros. Asarina Pharma développe des traitements innovants contre les symptômes prémenstruels sévères. Son médicament Sepranolone a montré des résultats cliniques prometteurs lors des études de phases I et II. Les nouveaux fonds permettront de conduire les futurs essais de phase II B, aux États-Unis et dans plusieurs pays européens.



**Matthieu Baret**Partner
d'Idinvest**Bertrand Diard**co-fondateur
de Talend

Dix ans après sa création, Talend est entrée au Nasdaq en juillet 2016. Un événement qui marque une nouvelle étape pour la société d'outils d'analyse de données soutenue dès la première heure par Idinvest. Retour sur un parcours riche en surprises mais couronné de succès.

Après Criteo, Talend confirme qu'il est possible de lancer, depuis la France, des leaders mondiaux technologiques

Dix ans après la création de Talend avec Fabrice Bonan, vous avez introduit la société sur le Nasdaq en juillet 2016. Quel sentiment prédomine lors de cet événement ?

Bertrand Diard : pour une société de technologie, une entrée sur le Nasdaq constitue le graal. Même s'il ne dure qu'une fraction de seconde, le moment où vous appuyez sur le bouton pour faire retentir la sonnerie de la première cotation, entouré de vos employés de la toute première heure, constitue évidemment une émotion unique. Un entrepreneur a toujours le nez dans le guidon. Ce genre d'événements permet de mesurer le chemin parcouru. La mise en Bourse permet de démontrer que la vision et la stratégie suivies, au cours des dix dernières années, étaient les bonnes. En plus des nouveaux moyens financiers apportés par l'augmentation de capital de 95 millions de dollars, l'entrée au Nasdaq démontre aussi que la société a atteint une taille critique sur un marché mondial. Mais l'introduction en Bourse ne doit pas être un aboutissement, elle ouvre au contraire de nouvelles perspectives.

Idinvest a été le premier investisseur à croire en Talend en 2006, en investissant près de 2 millions d'euros. Pour quelles raisons ?

Matthieu Baret : je me souviens, comme si c'était hier, de la présentation initiale de Bertrand Diard et de Fabrice Bonan. Leur projet était vraiment ambitieux. Vouloir créer une brèche dans les positions détenues par des groupes comme IBM, ou Informatica, représentait un énorme défi. Mais leur vision, leur ambition, et leur approche disruptive du marché avec une solution open source, nous a rapidement convaincus. Nous étions conscients d'entrer dans un parcours long et semé d'embûches, mais nous avons misé sur l'équipe et sur l'idée.

Quelles ont été les principales difficultés ?

Matthieu Baret : un projet aussi ambitieux demande une débauche d'énergie incroyable. Et rien ne se passe comme on

peut le prévoir. Chaque création d'entreprise est unique. Dans le cas de Talend, il a fallu évidemment passer les premières années à financer le développement de la solution. Puis, la mise en place de la stratégie commerciale a demandé de nouvelles ressources. Bertrand Diard s'est installé aux États-Unis pour accélérer le développement. Et enfin, plusieurs tours de financement ont été nécessaires. Après Idinvest, Balderton, Silver Lake et Bpifrance ont rejoint le capital : des grands noms de l'investissement qui venaient confirmer le potentiel offert par le marché auquel osait s'attaquer Talend.

Bertrand Diard : cela a parfois été difficile. Mais l'histoire de Talend démontre que cela vaut le coup d'oser et de se donner des ambitions fortes. L'alchimie de la réussite est complexe, mais elle passe inévitablement par un soutien constant des investisseurs, même dans les périodes les plus compliquées. Talend a mis 10 ans pour arriver sur le Nasdaq. En moyenne, il faut 9,2 années à une société de technologies pour y parvenir.

Matthieu Baret : les contretemps, les événements imprévus demandent une constance et une vision claire de tous les partenaires. Les actionnaires n'ont jamais remis en question la vision initiale, mais ils ont été moteurs dans les différentes étapes clés du parcours, comme les ambitions internationales, l'implantation aux États-Unis ou la mise en Bourse.

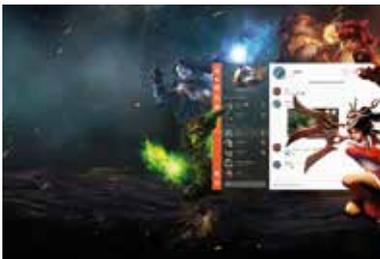
En entrant sur le Nasdaq, après Criteo, Talend confirme que le Nasdaq n'est pas inaccessible pour les sociétés de technologies françaises...

Bertrand Diard : nous avons une immense chance d'avoir atteint cette étape du Nasdaq, de très nombreux créateurs d'entreprises échouent avant. Nous n'avons pas la prétention de devenir un porte-drapeau, il faut rester humble. Mais l'histoire de Talend confirme qu'il est tout à fait possible de lancer, depuis la France, une société de technologies innovante et reconnue par ses pairs américains.



TALEND

Participation historique de venture d'Idinvest, Talend a fait ses premiers pas sur le Nasdaq en juillet 2016, s'ouvrant ainsi à une nouvelle phase de développement. Pour sa première séance de cotation, l'action de la société spécialisée dans les outils d'analyses des données (*Big data*) s'est envolée de plus de 50%, portée par les perspectives de croissance de ce marché. Idinvest avait participé au premier tour de financement de Talend en 2006, avant d'être rejoint tout au long du parcours de la société par des investisseurs de renommée internationale, comme Balderton, Silver Lake et Bpifrance. Talend est la quatrième société soutenue par Idinvest à entrer sur le Nasdaq, après Criteo, également dans la technologie, ainsi que Prosensa et Auris dans la biopharmacie.



CURSE

Curse, l'une des participations de venture capital d'Idinvest, poursuit sa croissance à l'international. La société a rejoint

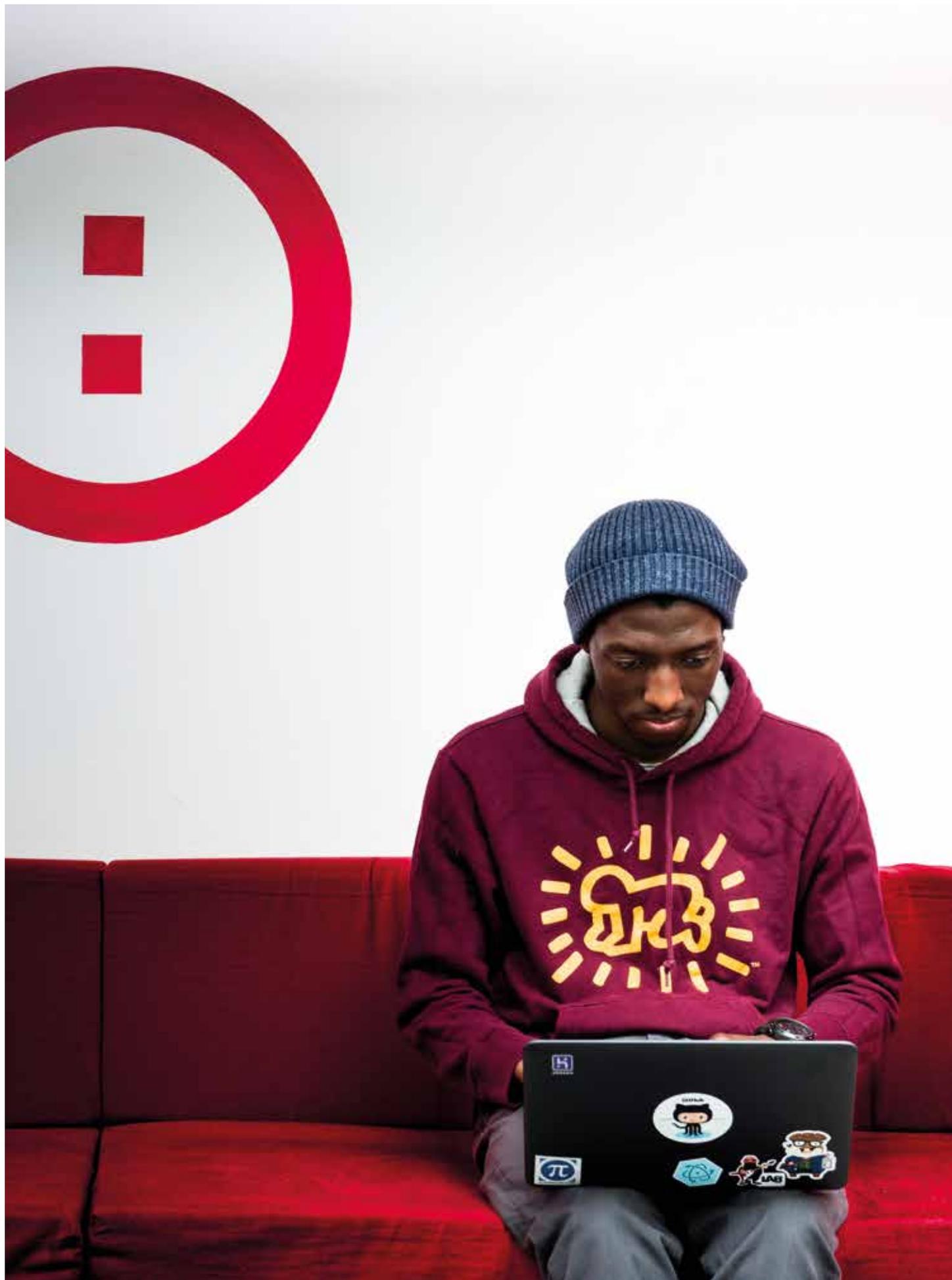
la galaxie d'Amazon. Fondée en 2006, Curse a développé des sites de jeux parmi les plus populaires au monde. Plus de 30 millions de personnes visitent les différents sites de Curse chaque mois. Son entrée dans le réseau d'Amazon permettra à Curse de démultiplier son potentiel d'audience.



WEBEDIA

Huit ans après avoir participé au tour d'amorçage de Webedia, Idinvest a accompagné à l'automne 2016 la vente de la société de médias digitaux au groupe Fimalac pour une valorisation de 740 millions d'euros. Connue pour ses

sites Allociné, jeuvideo.com, 750g ou PurePeople, Webedia est devenue une référence dans son univers avec plus de 27 millions de visiteurs uniques par mois, rien qu'en France. Cette cession, qui a permis à Idinvest de générer un multiple de 4, est le fruit d'un partenariat réussi avec le duo des fondateurs Cédric Siré et Guillaume Multrier. Idinvest avait déjà accompagné avec succès le précédent projet de Guillaume Multrier.





Frédéric Bardeau

Président
de Simplon.co

« Simplon.co aide les personnes à revenir sur le marché du travail tout en répondant aux besoins des entreprises du digital »

Créée il y a 4 ans, l'association forme gratuitement des demandeurs d'emploi aux métiers du numérique, un secteur en manque de compétences. Les résultats sont spectaculaires.

Comment l'idée de créer Simplon.co a-t-elle germé ?

Le projet est parti d'un constat simple : le secteur du numérique en France, au sens large, peine à trouver suffisamment de compétences humaines pour suivre son rythme de croissance. Rien que pour le métier de développeur informatique, le déficit est estimé chaque année entre 50 000 et 100 000 personnes. Cette pénurie de compétences se retrouve aussi dans d'autres métiers. Pourtant, dans le même temps, la France compte près de 3,5 millions de personnes sans emploi. En leur apportant une formation aux métiers du numérique, Simplon.co aide ces personnes à revenir sur le marché du travail tout en répondant aux besoins des entreprises du digital.

Comment fonctionne la formation ?

Le projet s'est notamment inspiré des « boot camps » américains. Mais à la différence de ces programmes de formation accélérée, Simplon.co est entièrement gratuit. Les formations durent de plusieurs semaines à plusieurs mois en fonction du cursus suivi. Elles sont dispensées dans des classes de 24 personnes. Les premiers résultats démontrent l'efficacité de la méthode. Depuis la création de Simplon.co, il y a un peu moins de 4 ans, 840 personnes ont suivi la formation, dont 80% ont trouvé un emploi dans les trois mois. L'objectif est d'atteindre une trentaine d'écoles réparties sur tout le territoire, dans les zones prioritaires mais aussi rurales. Dans ces régions, les élèves sont aidés pour s'installer à leur compte, en télétravail, ce qui permet de lutter contre

la désertification rurale.

Comment les élèves sont-ils sélectionnés ?

Une très grande majorité d'entre eux sont débutants en matière d'informatique, ce qui ne constitue pas un handicap. L'expérience a ainsi montré que les plasturgistes ont un profil particulièrement adapté aux métiers du développement numérique car cela demande la même précision et

“ Simplon.co est entièrement gratuit. Les formations durent de plusieurs semaines à plusieurs mois en fonction du cursus suivi. Elles sont dispensées dans des classes de 24 personnes. ”

la même rigueur technique. La sélection se fait donc avant tout sur des critères de motivation et des capacités d'adaptation ou de savoir-être. Nous travaillons en collaboration avec Pôle emploi sur la méthode de sélection. Nous ne pouvons retenir que 10% des candidatures environ.

Simplon.co recherche donc avant tout des profils atypiques...

C'est tout l'intérêt de cette formation. Nous formons plus de filles que l'enseignement classique, avec une proportion d'environ 50% contre 35% en moyenne. De même, 10% de nos élèves ont plus de 45 ans

et 60% d'entre eux n'ont pas le niveau bac. Une fois intégrés dans l'entreprise, ces profils dits atypiques apportent une richesse nouvelle et un avantage à la créativité. Ces personnes sont aussi plus simples à fidéliser, moins chères et plus disponibles. Enfin, nous formons des personnes souples et agiles. Nous sommes l'école des ninjas du web...

Êtes-vous confrontés encore à certains freins de la part des recruteurs ?

Les start-up ou les PME sont très ouvertes à ce type de formation. En revanche, les grands groupes sont encore un peu réticents, plus pour des questions d'habitudes ou de codes. Mais les mentalités évoluent. Capgemini s'est par exemple récemment engagée à réserver 10% de sa prochaine campagne de recrutement à des personnes issues de centres de formation comme Simplon.co. La création de nouveaux cursus, comme l'Ecole 42, dont nous partageons les mêmes gènes, contribue aussi à faire bouger les lignes traditionnelles de la formation et du recrutement.

De quoi Simplon.co a-t-elle le plus besoin aujourd'hui ?

Nous ne manquons pas de candidats. Nous avons toujours besoin de fonds pour créer plus de classes et de formations. Enfin, le plus grand défi reste de convaincre les grands groupes à s'ouvrir davantage à ce nouveau mode de recrutement. Dans ce cadre, l'implication d'investisseurs comme Idinvest permet, en plus de récolter de nouveaux fonds, de contribuer à expliquer la démarche auprès des recruteurs potentiels.



Récompenses

Les Private Equity Exchange & Awards distinguent Idinvest



Le travail des équipes d'Idinvest Partners a été salué le 8 décembre 2016 lors des Private Equity Exchange & Awards. La société a remporté le prix 2016 du Best European

Venture Capital / Growth Private Equity Fund. La récompense repose sur trois critères : le bilan de l'équipe sur la décennie, la performance des 3 dernières années et le retour sur investissement (TRI, multiples de sortie). Lors de cette même cérémonie, Idinvest a reçu le second prix, Silver, dans la catégorie Best French LP Regional Strategy pour la forte progression des montants alloués au capital investissement.

Incontournable pour Décideurs Magazine



Idinvest Partners a été classée dans les cinq fonds français de la sélection "Incontournable" par Décideurs Magazine

dans la catégorie Tech et Généraliste. A l'échelle européenne, elle fait partie de la sélection "Excellent".



Idinvest Strategic Opportunities



Idinvest facilite l'investissement des épargnants particuliers dans le non-coté, une classe d'actifs habituellement réservée aux institutionnels. Constitué en FCPR et agréé par l'AMF, Idinvest Strategic Opportunities, le nouveau fonds secondaire lancé en 2016, est en effet éligible aux comptes titres et aux contrats d'assurance-vie.

Répondant à l'ADN d'Idinvest, il investira dans des PME européennes via l'acquisition de portefeuilles de participations ou des parts de fonds d'investissement auprès d'investisseurs qui souhaitent céder leurs participations avant le terme. Ce produit d'épargne répond aux attentes des assureurs qui pourront le proposer à leurs clients.

BAROMÈTRE

ENVIE



d'entreprendre

idinvest PARTNERS LE FIGARO économie

En octobre 2016, Idinvest a publié les résultats de la 5^{ème} édition de son baromètre Envie d'Entreprendre

L'INDICE IDINVEST PARTNERS S'ÉTABLIT À 340, EN HAUSSE

+20 POINTS

Avec 34 % des Français ayant envie de créer leur propre entreprise, « l'envie d'entreprendre » enregistre une légère hausse (+2 points depuis mai 2016)

Pour cette 5^{ème} édition, Idinvest a souhaité observer, en parallèle de son indice semestriel qui repose sur l'envie d'entreprendre et le projet concret d'entreprise, l'entrepreneuriat dans le débat public à un mois des Primaires de la droite et à six mois de l'élection présidentielle.

Les Français déplorent que l'entrepreneuriat ne soit pas plus présent dans la campagne présidentielle

Seuls 15 % des français interrogés pensent que les candidats à l'élection présidentielle mettent suffisamment en avant, dans leurs programmes, des propositions permettant de développer l'entrepreneuriat et la création d'entreprise.



34 %

DES FRANÇAIS DÉCLARENT AVOIR UNE « ENVIE D'ENTREPRENDRE »

X

10 %

DES FRANÇAIS DÉCLARENT AVOIR UN « PROJET CONCRET D'ENTREPRISE »

Idinvest Partners Idinvest's Private Debt team has just been nominated for "Lower Mid Market Private Lender of the year"... Click below to vote!

Private Debt Investor Awards 2016

surveymonkey.co.uk · Web survey powered by SurveyMonkey.com. Create your own online survey now with SurveyMonkey's expert certified FREE templates.

Partager · Commenter · Partager · il y a 15 jours

Raphaël Davy, Philippe Le Gostier +24



24/11/2016

Conférence EBG Digital Innovation

Avec la participation de Benoist Grossmann et Jacques Aschenbroich, CEO de Valeo




24/11/2016

Les Echos.fr **Les Echos.fr**

Le français Talend réussit son entrée sur le Nasdaq

Le titre de l'éditeur de logiciels flambe dans les premiers échanges. L'introduction a permis au Français de lever 94,5 millions de dollars.

C'est un jour historique pour Talend, mais aussi pour le secteur français de la « tech ». Vendredi, l'éditeur de logiciels a fait ses premiers pas en Bourse, sur le Nasdaq, la prestigieuse place de marché américaine dédiée aux sociétés high-tech. Une arrivée en fanfare, puisqu'à la mi-journée, le titre bondissait de plus de 30 % !



DOSSIER

Secondaire: quand les GPs s'en mêlent

Début 2016, dans un marché au ralenti, les GPs et les transactions ont pesé 30% de l'activité mondiale. Cette tendance ne doit rien au hasard.

Dans un monde où la photographie d'entreprise par le secteur public n'est plus une nouveauté, les investisseurs ont une vision plus claire de la valeur des entreprises. C'est ce qui explique que les GPs (General Partners) et les transactions ont pesé 30% de l'activité mondiale au début 2016. Cette tendance ne doit rien au hasard.

Les investisseurs ont une vision plus claire de la valeur des entreprises. C'est ce qui explique que les GPs (General Partners) et les transactions ont pesé 30% de l'activité mondiale au début 2016. Cette tendance ne doit rien au hasard.

DOSSIER

Christophe Simon, IDINVEST PARTNERS

LE BILAN DES DEALS DE PRIVATE EQUITY SECONDAIRE

Année	2012	2013	2014	1H 2015
Nombre de deals	318	43	68	10

LE PRIX MOYEN DES OPÉRATIONS DE SECONDAIRE

Année	2012	2013	2014	1H 2015
Prix moyen (€)	~100	~120	~140	~150

03/10/2015 - Christophe Simon, Partenaire chez Idinvest, discute du marché secondaire dans l'édition spéciale **Secondaire de Capital Finance**

EN VUE Advent et Oberthur soufflent Safran I&S à Gemalto pour 2,425 Md€ # P. 4 | **CONFIDENTIEL** Sagard met HMV en vente # P. 5 | **STRATÉGIE** B. Finet va quitter bpifrance # P. 13 | **EXCLUSIF** Les start-up françaises ont levé 977 M€ depuis janvier # P. 17

LE DOSSIER

Spécial secondaire

International Private Equity Market **IPEM**

TARIF PARTENAIRE AVEC LE CODE CAPITALFI17

25-27 JANVIER 2017 PALAIS DES FESTIVALS - CANNES

CHRISTOPHE SIMON, IDINVEST PARTNERS

Peugeot élargit son « interface » start-up

AUTOMOBILE

Pour soigner l'écosystème, le constructeur déploie un business lab avec l'aide du fonds Idinvest.

Julien Dupont-Calbo @juldupontcalbo

Pour être clair, les grands industriels - à fortiori les constructeurs automobiles - n'ont pas généralisé comme des jeunes entrepreneurs et fermés. Malade comme les autres, PSA semble depuis quelques mois décidé à se soigner. Le groupe français a mis en place début octobre un business lab entièrement dédié aux start-up. « Chez nous, c'est désolé. Nous voulons élargir la surface de contact entre PSA et les start-up », explique Anne Laliron, qui a pris la tête de cette nouvelle structure de huit personnes rattachée à Grégoire Ojers, le nouveau directeur des services de mobilité.

La mission ? Profiter de l'effervescence qui règne dans les milieux du futur, les cleantech ou le commerce en détectant les bonnes idées, en testant en pratique les plus intéressantes, et en transformant ces essais dans le meilleur des cas (deux sont déjà en cours), avec un contrat fournisseur, une prise de participation, un rachat, voire la création d'une unité ou d'une start-up interne.

« Capter les bons acteurs »

« On va opérer en toute indépendance du reste du groupe. C'est évident dans deux domaines digitaux : les méthodes », précise Anne Laliron, qui compte néanmoins s'appuyer sur certaines compétences des collègues. Ou sur le constructeur vient d'investir plus de 10 millions d'euros. « Ils vont nous aider à capter les bons acteurs dans le flux, c'est leur métier », dit l'ingénieur. Pour ne pas effrayer les bons partenaires, le constructeur a adapté aux start-up. Surtout, PSA veut vite se doter en interne d'une sorte de « CRM pour entrepreneurs ». « On veut répondre rapidement, ne pas les oublier ou les balader de service en service pendant des mois », précise Anne Laliron. Un vrai antibiotique pour le patient.

À NOTER

PSA, qui vient d'investir dans TravelerCar, Koelicar et Communauto, dispose de 100 millions d'euros pour investir dans les start-up.

TARIF MOYENNE DES FONDS-DON

Sur le marché secondaire (en %)

Année	2012	2013	2014	1H 2015
Tarif moyen (%)	~100	~120	~140	~150

Source: Idinvest

Nominations



**Guillaume
Donnedieu
de Vabres**

Guillaume a rejoint Electranova Capital en août 2016 en tant que Principal après avoir occupé pendant cinq ans des fonctions au sein de l'équipe fusions-acquisitions d'EDF, où il a réalisé de nombreuses transactions dans le domaine des infrastructures, des énergies renouvelables et des services énergétiques.

Auparavant, Guillaume avait passé cinq ans dans le domaine de la banque d'investissement, d'abord chez Merrill Lynch, puis chez Deutsche Bank avec un focus spécifique sur les domaines de l'énergie et des ressources naturelles.

Guillaume est diplômé de l'EM Lyon Business School et a étudié à l'université de St Gall en Suisse.



**Christine
Bonnet**

Christine Bonnet intervient auprès des investisseurs institutionnels en France et au Benelux dans l'équipe Investor Relations d'Idinvest dédiée à la levée de fonds.

Avant de rejoindre Idinvest en juillet 2016, elle a travaillé de 2004 à 2016 pour deux entreprises d'investissement françaises actives en Europe sur des thématiques allant du fonds immobilier, à la dette privée et à la Robotique, en passant par l'EPP à l'ouverture de ce marché dès 2012. Auparavant, Christine a contribué pendant 15 ans au développement de la Banque du Louvre devenue en 2003 HSBC Private Bank France en lançant l'activité dédiée aux institutionnels français.

En 1985, Christine a rejoint la direction des Grands Comptes dans le Groupe BNP Paribas. Christine a débuté sa carrière en tant qu'analyste crédit sur les dossiers de prêts d'OSEO.

Christine est titulaire d'un DESCAF de l'École supérieure de commerce de Reims (1978).



**Géraldine
Usseglio**

Géraldine Usseglio est Directrice des Ressources Humaines d'Idinvest Partners.

Elle rejoint Idinvest en septembre 2016 après plus de 15 ans d'expérience dans la fonction RH généraliste, essentiellement dans le secteur des services et l'édition. Après un début de carrière dans la région lyonnaise, elle a intégré en 2000 le groupe d'édition anglais Pearson en tant que RRH France, pendant près de six ans. Puis, en 2006, elle a rejoint le cabinet d'avocats d'affaires international, Norton Rose Fulbright LLP, où elle a exercé la fonction de DRH France et Maroc pendant plus de 10 ans (180 collaborateurs).

Géraldine est issue d'une formation en gestion des entreprises (Master 1 à l'IAE de Lyon III) et diplômée de l'IGS Paris en Master 2 RMDRH.



**Audrey
Silber**

Audrey Silber est analyste. Elle participe à l'analyse des dossiers d'investissement en Private Debt (mezzanine, unitranche, dette senior).

Avant de rejoindre Idinvest Partners en juillet 2016, elle avait effectué un stage en contrôle de gestion chez Canal+ ainsi qu'un stage dans l'équipe Private Debt d'Idinvest.

Audrey est diplômée du Master in Management, spécialité Corporate Finance de l'ESCP Europe (Paris, Londres, Singapour).



**Solomon
Moos**

Solomon est chargé de la relation investisseur Asie chez Idinvest Partners, au sein de l'équipe Corporate Development. Basé à Shanghai, Solomon a la double nationalité franco-américaine et parle couramment le Mandarin.

Avant de rejoindre Idinvest Partners en juillet 2016, Solomon a travaillé chez Allianz Global Investors, en tant RFP Manager, au sein du département de Développement Commercial, responsable des investisseurs institutionnels internationaux. Avant cela, Solomon était chez Edmond de Rothschild Asset Management.

Solomon détient un Master 2 en Ingénierie Financière de l'université de la Sorbonne, France, et un diplôme de langue et culture Chinoise de l'université d'Hainan, Chine.



**Sophie
Bruchou**

En tant qu'analyste dans l'équipe Venture Capital, Sophie Bruchou participe à l'origine et l'analyse des dossiers d'investissement dans le secteur du digital, en France et en Europe.

Avant de rejoindre Idinvest Partners en octobre 2016, Sophie a participé au développement de plusieurs startup à Paris, New York et Berlin. Tour à tour en charge du product management, marketing, business development et business intelligence, elle a collaboré avec de nombreux entrepreneurs dans l'univers du e-learning, du SaaS, des marketplaces et des applications mobiles. Elle a également travaillé chez Alven Capital en tant qu'analyste.

Sophie est diplômée de l'Essec Business School.

Nominations



Julien Princi

Julien Princi est Directeur Juridique. Avant de rejoindre Iinvest Partners en octobre 2016, il a effectué une carrière de 14 ans dans le secteur de l'Asset Management. D'abord chez SG Asset Management comme Responsable Juridique du Private Equity, puis SGAM Alternative Investments, comme Responsable de l'administration et la création des produits. Ensuite, il a été Responsable de la Conformité et du Contrôle Interne, chez Amundi Private Equity Funds (Amundi PEF) à Paris. Il a ensuite rejoint Amundi Investors (USA), où il a assuré les mêmes fonctions. Enfin, il a été Directeur Juridique Adjoint en charge des activités de Private Equity et d'immobilier d'Amundi. Préalablement, Julien a été Avocat en Fusions & Acquisitions au sein du cabinet Salans (à présent Dentons) pendant près de 5 ans à Paris. Julien est spécialisé dans la création de fonds de Private Equity et dans les transactions qui s'y rattachent. Il a une expérience approfondie dans le domaine de la structure des fonds (onshore et offshore) ainsi que dans les questions réglementaires européennes et nord-américaines relatives aux fonds d'investissements. Julien est titulaire du CAPA. Il a étudié le Droit en France (Paris XI) et aux États-Unis (Louisville, KY).



Clémentine Lalande

Clémentine Lalande est Principal. Elle contribue à l'origination, l'analyse et l'exécution d'investissements dans le secteur de l'Energie et des Smart Cities. Avant de rejoindre Iinvest Partners en novembre 2016, Clémentine était l'un des six Directeurs de YSB, un fond d'impact investissant dans les pays émergents, où pendant 4 ans elle a développé l'activité en Haïti, au Brésil, en Colombie et en Uganda. Avant cela, Clémentine était Project Leader au Boston Consulting Group, où elle était membre de la practice Energie et servait des clients dans 10 pays différents. Clémentine est diplômée de l'Ecole Centrale Paris et de l'Université Technique de Berlin.



Alban Wyniecki

Alban est Directeur d'Investissement pour le fond Growth. Avant de rejoindre Iinvest en novembre 2016, Alban a passé 2 ans chez Par-tech Ventures où il s'est occupé de plusieurs investissements en Europe et aux Etats-Unis (Alban était notamment board member chez Brandwatch & M-Files). Auparavant, Alban a travaillé chez Dassault Systèmes où il a dirigé successivement l'équipe de stratégie de la marque CATIA puis l'équipe stratégie du groupe. Pendant cette période il s'est occupé des alliances techniques, du planning financier et stratégique pour 3DS et ses marques et réalisé plus d'une dizaine d'acquisitions. Alban a commencé sa carrière par plusieurs missions de recherche et d'ingénierie chez Salomon, EADS ou encore Geonumeric. Alban a également en parallèle créé plusieurs applications mobiles et intervient régulièrement sur l'entrepreneuriat à HEC. Alban est diplômé en mathématiques appliquées de l'ENS Paris Saclay et un ancien du programme HEC Entrepreneurs.



Sarah Crosetti

Sarah Crosetti est analyste dans l'équipe Private Funds Group. Elle participe à l'analyse des fonds primaires européens ainsi qu'à l'étude de dossiers de co-investissements et de transactions secondaires. Avant de rejoindre Iinvest Partners en septembre 2016, Sarah a effectué un stage en fusion et acquisitions chez BNP Paribas ainsi qu'un stage dans l'équipe Private Funds Group d'Iinvest. Sarah est diplômée de l'ESCP Europe (programme Grande Ecole). Elle a également suivi une formation en entrepreneuriat dirigée par la chaire entrepreneuriat de l'ESCP.



Hans Cueff

Hans Cueff est Contrôleur Financier. Avant de rejoindre Iinvest Partners en septembre 2016, Hans a travaillé pendant un an, en tant que superviseur financier, sur les problématiques de prix de transfert au sein de la direction financière de SGIB. Titulaire d'un D.U.T en Gestion des Entreprises et des Administrations, Hans a obtenu, en 2014, un Master 2 en Finance à l'Institut Supérieur de Commerce de Paris.

IDINVEST PARTNERS FINANCING THE FUTURE

A European Leader since 1997



idinvest
PARTNERS

Retrouvez nous sur :



www.idinvest.com