

# idinvest

## INSIGHTS

Le magazine d'information d'Idinvest Partners | Numéro 3 | Juillet 2017

### IDINVEST SME ACADEMY

Un dispositif unique  
pour ouvrir  
les portes  
de l'international



Learn to dare. Dare to learn.

16

**SME ACADEMY**  
Idinvest  
Partners



04

### SECONDAIRE

La capacité d'intervention d'Idinvest Partners est renforcée



06

### DETTE PRIVÉE

Idinvest Private Debt IV élargit les horizons



18

### LES ENGAGEMENTS D'IDINVEST

Sport dans la ville



10

### CAPITAL INNOVATION

Aujourd'hui, la France se place parmi les meilleurs pays pour innover

## 04 SECONDAIRE

La capacité d'intervention  
d'Idinvest Partners est renforcée

## 05 NOVI 2

La deuxième génération de Novi  
2 prend le relais



# 07

## 06/07/08 DETTE PRIVÉE

- Idinvest Private Debt IV élargit les horizons
- Investissements et sorties

## 09 CAPITAL INNOVATION

Idinvest Partners élargit son terrain d'action à l'Europe



# 13

## 10/11 CAPITAL INNOVATION

Aujourd'hui, la France se place  
parmi les meilleurs pays pour  
innover

## 12/13 CAPITAL INNOVATION

Investissements et sortie



# 09



# 10/11

## 14/15 FOCUS ENTREPRENEUR

WLW a changé de visage grâce  
au digital



# 18

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  
**iStock, C. Guez, adobestock.**  
Tous droits réservés

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

## 16/17 IDINVEST SME ACADEMY

## 18/19 LES ENGAGEMENTS D'IDINVEST

« Le sport apporte les rencontres  
qui permettent l'entrée dans le  
monde du travail »

## 20/21 ACTUALITÉS



# 14/15

## 22 ENVIE D'ENTREPRENDRE

## 23 IDINVEST ONLINE

## 24/25/ 26 IDINVEST DANS LA PRESSE

## 27 RECRUTEMENTS



# DÉPASSER NOTRE FONCTION

Il serait réducteur de résumer la fonction d'Idinvest Partners à un simple acteur financier. Un fonds d'investissement constitue évidemment une courroie de transmission entre des investisseurs qui visent à faire fructifier leur argent et des entreprises à la recherche de moyens de financement pour leur croissance. Dans ce cadre, la mission première d'Idinvest Partners reste bien évidemment de faire prospérer les capitaux qui lui sont confiés.

Mais le rôle d'Idinvest Partners va au-delà. Nous nous devons de créer, avec nos entrepreneurs, un lien qui dépasse très largement la seule fonction d'apport d'argent. L'interaction humaine, le coaching, l'accompagnement, le contact, le partage d'expériences sont indispensables pour donner aux entreprises tous les moyens de s'épanouir, se déployer, prospérer et finalement offrir de meilleurs retours sur investissement.

Une entreprise ne peut plus se cacher derrière sa taille pour éviter de se préparer à l'international ; les PME sont en train de devenir des acteurs globaux. Celle qui ne le fait pas sera dépassée par un concurrent local ou étranger. Cette prise de conscience nécessite un accompagnement permanent par son partenaire financier.

Cette réflexion de fond sur notre mission n'est pas nouvelle. Idinvest Partners accompagne depuis 20 ans des entrepreneurs français ou européens dans leur déploiement sur leurs marchés et à l'étranger. Depuis 20 ans, les équipes d'Idinvest Partners soutiennent les stratégies de croissance de ces entreprises, se servent de leurs expériences passées pour les aider à anticiper les changements et en profiter.

Idinvest Partners veut aujourd'hui formaliser ce dépassement de fonction. La création de la SME Academy, un programme dédié à l'accompagnement et au coaching des entrepreneurs, vise ainsi à accélérer encore un peu plus l'émergence de nouveaux champions français ou européens. La SME Academy est un lieu d'échange dans lequel chaque membre pourra trouver les réponses à ses questions. Notre ambition est de poursuivre et d'accélérer ce que nous faisons déjà. Les stratégies qui ont fait leurs preuves et les bons contacts seront systématiquement accessibles à chacun. Il faut changer d'échelle et rendre systématique ce qui a été du cas par cas gagnant.

Avec la SME Academy, Idinvest Partners aspire à devenir encore plus efficace, plus proche et plus précise dans les réponses qu'elle apporte aux besoins des entreprises et de leurs investisseurs.

**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, contenus 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.*





**Christophe Simon**  
Partner, Head of Private  
Funds Group

## “ La capacité d'intervention d'Idinvest Partners est renforcée ”

Idinvest Partners a levé 440 millions d'euros pour son fonds de transactions secondaires de troisième génération. *“Ces nouveaux moyens confortent la réussite de la stratégie de la société dans cette classe d'actifs”*, explique Christophe Simon, responsable de l'activité.

### Idinvest Partners vient de finaliser la levée de son fonds secondaire de troisième génération, à son niveau de hard cap. Quelles perspectives Idinvest Secondary Fund III ouvre-t-il ?

Le fonds de mars 2014 avait atteint 228 millions d'euros et a été intégralement investi via 16 transactions secondaires, pour une performance nette supérieure à 20%. 60% de l'argent a été retourné aux investisseurs, ce qui a permis de les dérisquer très rapidement.

Ce fonds constituait donc une fondation solide pour Idinvest Secondary Fund III. Lancé avec une cible de 400 millions d'euros, il a été closé à 440 millions. La très grande majorité des investisseurs du fonds de deuxième génération sont revenus et l'augmentation de la taille a permis de faire entrer de nouveaux investisseurs internationaux tels des fonds de pension

ou des fonds souverains.

Avec ce nouveau fonds, la capacité d'intervention d'Idinvest Partners est renforcée. Il nous donne par exemple la possibilité de faire de plus grosses opérations seul, sans avoir besoin de les syndiquer. Mais la stratégie d'investissement ne changera pas pour autant et restera focalisée sur les opérations secondaires de petite et moyenne tailles en Europe.

### Comment évolue le marché du secondaire ?

Il connaît actuellement un fort bouillonnement. Le volume de transactions secondaires devrait atteindre une quarantaine de milliards d'euros cette année à travers le monde, dont environ 30% en Europe, le terrain d'exercice d'Idinvest Partners. Il était de l'ordre de 32 milliards en 2016. Les levées de fonds spectaculaires ré-

centes des acteurs secondaires et l'environnement de prix compétitifs contribuent à maintenir un niveau d'activité élevé. Les prix actuels incitent plus facilement de nombreux vendeurs à céder leurs actifs et réorganiser leurs portefeuilles.

### Quelle est votre stratégie d'investissement dans cet environnement ?

La prudence est de mise et il convient de rester extrêmement sélectif en se concentrant sur les actifs de qualité et pas trop endettés

Pour autant, notre pipeline est très fourni et le rythme d'investissement très actif. Le fonds de troisième génération est déjà engagé à hauteur de 30% à travers de 4 transactions secondaires. Nous pouvons capitaliser sur notre expérience et profiter de notre maillage sur le marché européen pour mettre rapidement l'argent au travail.

# La deuxième génération de Novi 2 prend le relais

Le fonds de place à destination des PME-ETI géré par Idivest Partners depuis 2015 a investi 80 % de la somme qui lui avait été confiée, lui permettant d'engager la souscription d'un nouveau véhicule.

**N**ovi 2 franchit un cap. Le fonds de place géré par Idivest Partners, pour le compte de la CDC et de 23 grands investisseurs, dont la mission est d'apporter aux PME-ETI des financements en fonds propres et en dette, entre dans sa deuxième génération. Depuis son lancement en juillet 2015, Novi 2 a réalisé 13 investissements. 207 millions d'euros ont ainsi été mis au travail, dont la poche de 58 millions d'euros confiée à Oddo pour réaliser des investissements cotés. "Avec les dossiers en cours de finalisation, Novi 2 aura engagé, cet été 80 % de la somme mise à sa disposition par ses souscripteurs, seuil à partir duquel une nouvelle souscription peut être engagée", expliquent Valérie Ducourty et Emmanuelle Pierret, directrices d'investissement d'Idivest Partners, en charge avec Sorian Abouz de la gestion de Novi 2.

Le conseil d'administration, qui représente les 24 souscripteurs de Novi 2, essentiellement des assureurs, des mutuelles ou des fonds de retraite, a déjà donné son feu vert au lancement de la souscription. Les 24 investisseurs initiaux disposent dès lors d'une période d'exclusivité de 6 mois pour réabonder le fonds. Le montant visé pour cette nouvelle souscription est de 290 millions d'euros, comme pour la première version de Novi 2. "Nous espérons que la souscription sera finalisée dans les 6 prochains mois. En effet, Novi 2 ne peut pas se mettre en retrait du marché pendant quelques semaines faute de ressources à déployer alors que le pipeline de dossiers reste extrêmement actif", indiquent Valérie Ducourty et Emmanuelle Pierret. À fin avril 2017, Novi 2 avait étudié 180 dossiers, dont 115 ont été éliminés après une première étude car ne répondant pas aux critères recherchés.

Les équipes de Novi 2 s'appuient sur un réseau de sourcing élargi : apporteurs d'affaires, banques d'investissement ou



**Valérie Ducourty**  
Directrice  
d'investissement



**Emmanuelle Pierret**  
Directrice  
d'investissement



Novi 2 a contribué au financement du groupe Segex à l'occasion de son quatrième Management Buy Out. La ligne de crédit apporté par Novi 2 servira à financer les futures opérations de croissance externe et les investissements. Créé en 1969, Segex est le numéro 2 français de l'aménagement d'espaces verts. Le groupe est également présent dans les travaux publics et les services aux entreprises.

de financement, fonds d'investissement à la recherche de partenaires... sans compter les relations directes initiées par Novi 2 ou par les entreprises elles-mêmes. "Novi 2 est un couteau suisse du financement. Il permet de faire de la dette, des fonds propres et des quasi-fonds propres, mais aussi un mix des deux. Cela lui donne un avantage indéniable par rapport à d'autres véhicules d'investissement", apprécie Valérie Ducourty et Emmanuelle Pierret, qui soulignent aussi sa capacité unique à réaliser des prêts obligataires à libération fractionnée. Ce mode de financement s'adapte aux besoins réels de l'entreprise et permet de réduire de 15 % à 25 % le coût de la dette *in fine*.

En outre, le fonds a une durée de vie atypique (21 ans) ce qui rassure les entrepreneurs, notamment familiaux. Cet horizon lui donne la possibilité de pouvoir, si nécessaire, réinvestir dans l'entreprise, sachant que Novi 2 peut mobiliser entre 3 et 20 millions d'euros par dossier.

"Les prix et les valorisations ont tendance à monter. Il faut donc rester discipliné, faire preuve de sélectivité et savoir renoncer à une opération si elle est trop chère", appuie Valérie Ducourty et Emmanuelle Pierret.



## Novi 2 appuie le développement d'Amadéite

Novi 2 soutient les projets de développement d'Amadéite en apportant un financement de 12 millions d'euros en obligations convertibles. Créée en 1995, la société est pionnière dans les biotechnologies marines. Elle a développé des solutions naturelles de nutrition et de santé pour la culture végétale, l'élevage et l'alimentation humaine. Amadéite prévoit de lancer - pour la période 2017-2020 - un programme d'investissements industriels et R&D de plus de 60 millions d'euros.

## En appui de la nouvelle France industrielle

Novi 2 oriente prioritairement ses investissements vers les neuf secteurs identifiés par le projet de Nouvelle France Industrielle lancé en 2015 par le gouvernement. 9 des 13 investissements réalisés jusqu'à présent par Novi 2 l'ont été dans l'un de ces secteurs, comme Otmix Groupe dans l'alimentation intelligente, Segex dans la ville durable ou AM Trust dans la confiance numérique.





**Maxime de Roquette Buisson**  
Directeur d'investissement



**Nicolas Nedelec**  
Directeur d'investissement

## Idinvest Private Debt IV élargit les horizons

Très actif depuis son lancement à l'automne 2016, le nouveau fonds de dette privée profite du travail d'internationalisation d'Idinvest Partners.

### Quel est le rythme de déploiement d'Idinvest Private Debt IV ?

Le quatrième fonds de dette privée d'Idinvest Partners a commencé à investir dès son ouverture à la souscription, à l'automne 2016. Depuis, environ un tiers des 500 millions d'euros disponibles a déjà été engagé. Nous sommes ainsi légèrement en avance sur le plan de marche, ce qui nous procure un certain confort pour choisir nos dossiers, sans avoir à nous précipiter, dans un contexte de marché où la compétition est montée d'un cran.

L'amélioration de la situation actuelle et des perspectives des entreprises européennes a tendance à accroître les valorisations et le levier. Ce phénomène est exacerbé par la quantité de liquidités à investir. De fait, les dossiers de financement sont de plus en plus intermédiés.

### Dans ce contexte, comment Idinvest Private Debt IV se distingue-t-il ?

Même si l'amélioration de la santé

financière des entreprises a permis de desserrer certaines contraintes, nous restons extrêmement vigilants à la maîtrise du couple rendement-risque. Notre objectif consiste à équilibrer le portefeuille, entre des dossiers sûrs et d'autres plus risqués qui procurent plus de rendement. Cet équilibre est clé et c'est ici qu'intervient l'expérience d'Idinvest Partners sur ce marché. Depuis 10 ans, la société a financé de nombreuses entreprises en France et en Europe. Ces liens et cette proximité permettent d'analyser en parfaite connaissance les dossiers et de saisir les meilleures opportunités.

### Quels sont les moyens d'Idinvest Private Debt IV ?

Le fonds disposera, lors de la clôture de la souscription attendue au troisième trimestre 2017, de 600 à 700 millions d'euros, contre 400 millions pour son prédécesseur. Pour autant, Idinvest

Partners continue de se focaliser sur son savoir-faire : les opérations de taille moyenne, avec des tickets inférieurs à 50 millions d'euros, pour des entreprises dont l'Ebitda se situe entre 5 et 20 millions d'euros.

Le travail de ces dernières années d'aller à l'international, de rencontrer les entreprises européennes et d'ouvrir des bureaux à Madrid ou à Francfort, porte ses fruits. Cela nous permet d'avoir accès à une palette de dossiers élargie, nous ouvre plus d'options pour équilibrer la construction du portefeuille et donc en assurer le rendement. Nous avons par exemple apporté de la dette mezzanine lors du financement de FrostKrone, ce qui démontre qu'en disposant d'une présence sur place nous pouvons désormais répondre à des dossiers plus structurés. La France restera majoritaire dans le portefeuille du fonds de quatrième génération, mais l'international est appelé à prendre une plus large place.

# Dettes privées : nouveaux investissements



**GROUPE  
PONROY  
SANTÉ**

Propriété de 3i, Ponroy Santé est un laboratoire spécialisé dans

les cosmétiques et les suppléments alimentaires naturels. La société prévoit d'accélérer ses acquisitions au cours des prochaines années afin de dépasser les 3 à 5% de croissance de son marché.



**FINDIS**

Idinvest Partners a contribué au financement de la réorganisation du capital du groupe Findis, repris

majoritairement par Naxicap Partners. La société est spécialisée dans la distribution aux magasins de produits d'équipement de la maison. Créée en 1987, Findis emploie près de 500 salariés.



**EUROPEAN  
HOMES**

Promoteur immobilier français, European Homes, créé au début des années 70, a toujours conservé son indépendance. Depuis sa création, la société a construit 30 000 logements dans plus de 50 agglomérations françaises.



**Babilou**  
Grandir ensemble

Leader des crèches d'entreprises et de collectivités en Europe, Babilou a récemment fait entrer le fonds américain TA Associates à son capital pour accélérer son expansion sur d'autres continents, notamment américain. Les États-Unis restent un marché encore peu concentré. Les frères Carle ont profité de l'entrée au capital de TA Associates pour renforcer leur part majoritaire.



**frostkrone**  
The world of Sausages & Dishes

Frostkrone est leader de la préparation d'amuse-bouche et de snacks surgelés.

La société a été fondée en 1997 à Rietberg, en Allemagne. Le nouveau tour de table vise à accélérer son expansion internationale et augmenter la profondeur de son offre de produits.



**Italmatch Chemicals**

Société spécialisée dans la production d'additifs pour les secteurs des huiles moteurs, du plastique et du

traitement des eaux, Italmatch Chemicals a été construite par Management Buy Out à la fin des années 90. La société italienne dispose de cinq unités de production en Europe et opère par joint-ventures en Asie.



**WER  
LIEFERT  
WAS**

Wer liefert was est leader en Allemagne, en Autriche et en

Suisse des solutions digitales B2B. La société réunit 560 000 entreprises sur sa plate-forme Internet. Sa place de marché met en relation chaque mois 1,3 million d'acheteurs professionnels, qui peuvent effectuer des recherches de produits et de fournisseurs et obtenir un aperçu complet du marché.



**HENSOLDT**  
Group of Companies

Ancienne unité d'électronique de défense d'Airbus, Hensoldt fabrique des capteurs à mission critique,

des systèmes et services intégrés pour la défense, la sécurité et les applications spatiales. Le groupe d'aéronautique a conservé un quart du capital de son ancienne division, la majorité ayant été acquise par KKR.



**CMP**

Le groupe CMP a été fondé par la famille Tirman, à la fin des années

50. Depuis, le Groupe s'est imposé comme l'un des leaders mondiaux de l'importation et de la fabrication d'articles de cuisine ou de décoration, de jouets et de produits high tech. Le Groupe réalise 30% de son chiffre d'affaires à l'international.



**UNITHER**

Unither est l'un des spécialistes mondiaux des unidoses stériles, des contenants pour l'industrie

pharmaceutique et de médicaments solides ou semi-solides. La société emploie 1200 personnes en France, aux États-Unis et au Brésil.

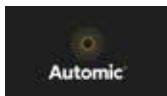
En plus de ces opérations, Idinvest Partners est intervenue sur les dossiers suivants :

**Smile et Péters Surgical.**

**Smile** OPEN SOURCE SOLUTIONS **Péters** SURGICAL



# Dettes privées : sorties du portefeuille



Automic est un groupe autrichien spécialisé dans les logiciels d'automatisation des systèmes d'information et des processus métiers. Créé en 1985 sous le nom de UC4, le Groupe emploie 600 personnes et compte plus de 2700 clients.



Spécialisée dans l'assurance-santé pour animaux de compagnie, Santé-Vet a récemment réorganisé son capital, en faisant entrer le fonds Columna Capital aux côtés des dirigeants qui détiennent environ 30%.



Le groupe allemand Die Menü-Manufaktur, connu pour sa marque commerciale Hofmann, est spécialisé dans la production de plats surgelés et la gestion de restaurants collectifs, pour les hôpitaux ou les écoles.



Amplitude Surgical est entrée à la Bourse de Paris en juillet 2015 afin d'accélérer son déploiement à l'international. La Société est un acteur français de premier plan sur le marché mondial des technologies chirurgicales destinées à l'orthopédie pour les membres inférieurs.



Partenaire financier de l'entreprise, Iinvest Partners a monétisé son investissement chez Cerelia à l'occasion de l'acquisition d'English Bay Batter, le spécialiste nord-américain des cookies. Propriété d'IK Investment Partners depuis 2015, Cerelia est le leader européen des pâtes ménagères et des pancakes. Le rapprochement avec English Bay Batter crée un groupe d'envergure internationale. L'opération a été financée par l'émission d'une nouvelle tranche senior, dans le cadre d'un refinancement complet de la structure de dette.



Implanté en Allemagne, Ask Chemicals est un spécialiste mondial de produits et de consommables pour l'industrie de la chimie de spécialités (filtres, additifs...). Il emploie près de 2000 personnes et est présent dans 25 pays.



Circet est leader sur le marché français des infrastructures de télécommunications pour les opérateurs télécoms. En acquérant récemment Capcom, le Groupe compte 1800 collaborateurs.



Exxelia a refinancé sa structure de dette afin de répondre à ses nouveaux objectifs de croissance externe. L'ancienne structure, composée de dettes senior et mezzanine et mise en place en mars 2014 avant l'acquisition par IK Investment Partners, a été remplacée au même niveau de levier par une nouvelle tranche senior de 160 millions d'euros. Exxelia est leader mondial des composants passifs complexes et sous-systèmes de précision dédiés aux environnements sévères tels que l'aéronautique, le spatial ou la défense.



Fondé en 1969, Italtipressi est un spécialiste mondial des alliages légers, maîtrisant plusieurs procédés de fonderie. Implanté à Brescia, dans le nord de l'Italie, le Groupe produit notamment des pièces en aluminium pour l'automobile.



Implanté dans la région lilloise, le laboratoire Anios est le leader français et européen du marché des désinfectants professionnels, notamment pour le secteur de la santé (hôpitaux et cliniques). Cette ancienne filiale d'Air Liquide avait été reprise, en octobre 2013, par les arrière-petits-enfants de son fondateur, les frères Thierry et Bertrand Letartre, avec le soutien d'Aradian. Iinvest Partners a participé au financement de l'opération. Pour accélérer son développement vers d'autres continents, le laboratoire Anios a depuis été acheté par le groupe américain Ecolab.



Fondé en 1997, Host Europe Group (HEG) est devenu l'un des leaders européens des datacenters après plus de 1,7 million de clients.



Mondo Minerals est le deuxième producteur mondial de talc. Le groupe exploite deux importantes mines en Finlande dont la production sert essentiellement l'industrie papetière locale. Le Groupe, qui a pris une dimension internationale, sert des clients dans plus de 70 pays.





Guillaume Durao

Directeur  
d'investissement

# Idinvest Partners élargit son terrain d'action à l'Europe

Les introductions sur le Nasdaq de Criteo puis de Talend ont renforcé la réputation d'Idinvest Partners à l'international. Mais l'eupéanisation du portefeuille passe aussi par un travail de proximité, pour identifier les meilleures opportunités.

**P**eacon (Danemark), Ontruck (Espagne), Secret Escapes (Royaume-Uni)... Depuis quelques mois déjà, le portefeuille d'Idinvest Partners dans le capital innovation s'est européenisé. Une tendance appelée à se pérenniser. "Notre flux d'investissement dans le capital innovation est désormais pour moitié composé de dossiers français et pour moitié d'entreprises européennes", indique Guillaume Durao, directeur d'investissement d'Idinvest Partners, arrivé en 2015 d'un fonds étranger pour contribuer au développement international de l'activité de capital innovation.

Comme pour les autres classes d'actifs d'Idinvest Partners, la dette privée et les fonds de fonds, sont déjà très actifs en Europe, "La diversification géographique permet d'équilibrer la construction du portefeuille, de répartir les risques et de réduire la sensibilité aux événements locaux. Cela augmente donc mécaniquement la valeur du portefeuille", explique Guillaume Durao. En outre, "Élargir notre terrain d'action augmente notre capacité de choix. Cela nous permet aussi de nous soustraire en partie de la concurrence qui peut régner sur certains marchés du capital innovation, comme cela peut être actuellement le cas

à Paris par exemple, et d'aller chercher les projets développés par les meilleurs dirigeants à des niveaux de valorisation plus favorables".

"Aujourd'hui, une technologie ou un nouveau service a tendance à émerger au même moment à différents endroits du monde. Le fait d'être européen permet de sélectionner, pour cette technologie ou cette solution, le projet développé par les meilleurs entrepreneurs", poursuit Guillaume Durao. La société espagnole Ontruck, qui comme d'autres start-up en Europe développe

***"la diversification géographique permet d'équilibrer la construction du portefeuille."***

une forme "d'Uber des transports routiers", a été sélectionnée pour la qualité de son équipe de direction, un critère qui fait souvent la différence dans le succès, ou non, d'une start-up.

Les introductions sur le Nasdaq de Criteo puis de Talend, la vente de Withings ou de Social Point, ont contribué à nourrir la réputation d'Idinvest Partners à l'international. Mais l'eupéanisation

du portefeuille passe par un travail de proximité, seul à même de créer des relations de confiance avec les écosystèmes locaux (dirigeants, investisseurs, banquiers, avocats...). "Même si nous y avons un beau portefeuille (Secret Escapes, Ogury et Onfido), plutôt que de viser uniquement les grandes places comme Berlin et Londres, où la concurrence est déjà très vive, nous sommes très attentifs à des écosystèmes et des villes moins courues, comme Helsinki, Copenhague ou Madrid, qui disposent de start-up particulièrement innovantes.

La taille relativement limitée de ces marchés incite les entreprises qui s'y développent à regarder très rapidement à l'international, ce qui correspond parfaitement à l'ADN d'Idinvest Partners", poursuit Guillaume Durao.

Ce déploiement en Europe permet enfin de nouer des relations avec d'autres investisseurs, locaux ou internationaux, et de syndiquer des opérations. "La syndication est créatrice de valeur. Elle apporte une force de frappe financière et une diversité qui a fait la force de la Silicon Valley", explique Guillaume Durao. Ces relations croisées contribuent à ouvrir de nouvelles portes sur d'autres marchés.





**Benoist Grossmann**  
Managing Partner



**Roxanne Varza**  
Directrice de Station F

## « Aujourd'hui, la France se place parmi les meilleurs pays pour innover »

Avec Station F, ouverte fin juin à Paris, la France dispose du plus grand site d'incubation de start-up au monde. Un outil unique qui montre que l'écosystème français en matière de création de jeunes entreprises n'a rien à envier aux autres pays. Regards croisés entre Roxanne Varza, directrice de Station F, et Benoist Grossmann, managing partner d'Idinvest Partners.

**Station F, qui est le plus grand site d'incubation au monde permet-il à la France de combler son retard par rapport à ses voisins européens et aux États-Unis ?**

**Roxanne Varza** - Nous avons du retard ? Sur certains critères, peut-être oui, mais sur d'autres certainement pas. La santé de l'écosystème est souvent mesurée avec des indicateurs un peu limités, comme le nombre de licornes ou les montants des levées de fonds. Mais on ne parle pas forcément de marchés comparables...

Aujourd'hui, la France se place parmi les meilleurs pays pour innover. Nous avons connu un mois de novembre 2016 avec plus de 350 millions d'euros levés, notamment grâce aux opérations réalisées par Devialet et Sigfox.

Certes, il y a encore des choses à corriger, à modifier, à améliorer, mais il n'existe pas d'écosystème parfait. Tout le monde rêvait d'aller à San Francisco il y a quelques années, mais aujourd'hui beaucoup d'acteurs se plaignent des prix trop élevés, des difficultés à recruter car tous

les bons éléments partent chez Google et Facebook, où ils sont mieux payés.

**Benoist Grossmann** - Station F est la preuve tangible qu'un cercle vertueux s'est enclenché. Les récentes très belles sorties, comme Withings repris par Nokia ou l'IPO de Talend sur le Nasdaq, démontrent la capacité de la France à faire naître des entreprises susceptibles d'intéresser les plus grands noms mondiaux de la technologie. L'écosystème français du capital innovation est arrivé à maturité et



offre un cadre d'investissement efficace. Les plus grands fonds américains sont aujourd'hui très présents en France. Cela ne trompe pas. La France n'est plus un marché exotique pour ces professionnels.

**Roxane Varza** - L'écosystème France a maintenant plus confiance en lui. Les autres pays nous regardent et se disent: "Il se passe quelque chose (enfin !) en France". J'entends moins parler des clichés des 35 h, des grèves ou encore d'un droit du travail trop compliqué. Avec le Brexit, l'élection de Donald Trump, les prix hallucinants de la Silicon Valley, etc... les entrepreneurs étrangers sont en train de regarder ailleurs et la France se positionne très bien.

**Benoist Grossmann** - Ce contexte politique offre une occasion unique à la France de mettre en avant ses atouts, ses avantages, la qualité de sa recherche et de son enseignement et ses sources de financement pour attirer de nouveaux entrepreneurs. Cela profitera à tous, grâce notamment à un effet positif sur l'emploi.

#### Les financements sont-ils suffisants en France pour nourrir en capitaux ces entreprises de croissance ?

**Benoist Grossmann** - Actuellement, le marché français fonctionne parfaitement. Les bons entrepreneurs trouvent toutes les ressources dont ils ont besoin pour se lancer. Les tours de 10 ou 15 millions d'euros sont fréquents, alors qu'ils étaient deux à trois fois inférieurs il y a encore quelques années. Évidemment, la Silicon Valley a de l'avance et elle la conservera. Mais, nous nous devons de ne plus avoir aucun complexe vis-à-vis des États-Unis.

**Roxane Varza** - Pour les financements en amorçage, nous nous portons de mieux en mieux. Nous commençons à voir de nouveaux business angels qui investissent grâce à leurs réussites passées et il faut vraiment encourager ce type d'investissement. Les fonds de capital innovation se multiplient et les start-up n'ont plus la sensation que les VC français ont peur d'investir. En revanche, là où il faut renforcer l'engagement, c'est peut-être en capital développement/croissance. Ce problème n'est d'ailleurs pas limité à la France.

**Benoist Grossmann** - Il y a en effet des améliorations à apporter dans ce domaine. Et c'est d'ailleurs pour cela que nous avons lancé, en 2016, un premier fonds de ce type. Cela dit, il est préférable que

les fonds manquent au niveau du capital croissance plutôt qu'à l'amorçage. Car s'il n'y a pas de financement au départ, ou s'il dépend d'investisseurs étrangers, il y a peu de chance que les start-up prennent leur envol. En revanche, une fois qu'elles sont prêtes à entrer dans une seconde étape, elles trouveront plus facilement, si besoin, des fonds étrangers.

#### Les start-up françaises bénéficient-elles aujourd'hui d'un environnement juridique et économique favorable pour s'épanouir ?

**Roxane Varza** - On peut toujours mieux faire au niveau de la fiscalité, de la souplesse du droit de travail, etc... Mais aujourd'hui, les start-up y arrivent dans l'environnement actuel. Les études démontrent qu'il y a eu un nombre plus élevé de levées de fonds en France en 2016 qu'au Royaume-Uni ou même en Israël. À ce propos, Bpifrance joue un rôle majeur et d'autres initiatives publiques, notamment de la French Tech, commencent à bien fonctionner. Je soutiens surtout l'ensemble des initiatives qui visent à aider les talents étrangers à venir en France car quand on compare l'écosystème local aux autres écosystèmes majeurs (Berlin, Londres, San Francisco...), on voit que la population est encore très franco-française chez nous. L'un des objectifs de Station F vise d'ailleurs à renforcer les mixités : de nationalité ou sociale.

#### Si les start-up parviennent à éclore en France, ne peinent-elles pas à devenir, à quelques exceptions près, de plus grandes sociétés ? Comment créer de vrais leaders mondiaux ?

**Benoist Grossmann** - Il ne faut pas oublier l'histoire. La Silicon Valley ne s'est pas créée du jour au lendemain. Elle est le fruit de plusieurs décennies d'investissement et de travail. Google ou Facebook sont aussi le résultat de cette histoire. La taille du marché américain joue également favorablement pour ces acteurs. Il ne faut surtout pas faire de complexe et continuer à travailler progressivement. Il y a encore quelques années, la France ne comptait aucune licorne en mesure de devenir un leader international. Mieux vaut peut-être dix Criteo qu'un seul Gafa...

**Roxane Varza** - On est en effet un peu trop obsédés par l'idée des Gafa made in France... L'état d'esprit est en train de changer en France. Nous voyons de plus en plus de start-up qui ne cherchent pas une sortie facile mais visent un développement à l'international.

## Les nouvelles tendances du digital en Europe, la dernière étude d'Idinvest Partners.

Ces dernières années ont profondément transformé l'innovation en Europe. Dans une étude consacrée au secteur, Idinvest Partners démontre que l'innovation est devenue plus disruptive que par le passé et qu'elle se développe désormais mieux dans le cadre d'une start-up qu'au sein des grands groupes, qui ont tendance ainsi à sous-traiter une partie de leur R&D à ces jeunes entreprises.

Ce mouvement a plusieurs conséquences. D'une part, il provoque une augmentation du nombre d'acquisitions de start-up par de grandes entreprises. D'autre part, il incite les industriels à lancer des stratégies de corporate venture pour contribuer au financement des start-up et s'assurer une place au capital des plus innovantes.

Dans ce contexte, l'Europe et la France en particulier ont démontré leur capacité à faire éclore des acteurs de référence avec des modèles économiques internationaux, passant rapidement du statut de *né en Europe* à celui d'*acteur mondial* dans un cycle de croissance toujours plus court et plus rapide. Avec toutefois un impératif : disposer de suffisamment de ressources financières pour pouvoir lutter à armes égales avec leurs concurrentes américaines.



# Capital innovation : nouveaux investissements et sortie



## NOUVEAUX INVESTISSEMENTS

### DIGITAL

#### Famoco

Famoco est un spécialiste des terminaux de transaction sans contact sur Android. La Société a levé 11 millions d'euros en début d'année pour accélérer ses recrutements et préparer l'ouverture de nouveaux bureaux en Europe, au Moyen-Orient, en Afrique, aux USA et en Asie. Famoco réalise déjà près d'un quart de son chiffre d'affaires à l'international.



#### Stanley robotics

Stanley Robotics a procédé à une levée de fonds de 3,6 millions d'euros afin de déployer sa solution à l'international. Fondée en 2015, la Société a développé un robot voiturier baptisé Stan. Testé à l'aéroport Charles de Gaulle, Stan facilite l'arrivée et le départ des voyageurs stationnant leur véhicule et surtout permet d'optimiser la gestion des parkings.



#### Fermat

Machine de traitement haute performance pour des applications de méga données.



#### Instent

Spin-off de l'École polytechnique, Instent développe un système de télésurveillance innovant pour équiper des stents, les petits ressorts en métal placés dans les artères pour éviter qu'elles ne se bouchent. Ces stents intelligents pourront être monitorés à distance.



#### JobTeaser

Créée en 2008, la plate-forme JobTeaser permet l'insertion des jeunes sur le marché du travail. La société a levé 15 millions d'euros supplémentaires pour renforcer son internationalisation. JobTeaser est déjà présente dans 10 pays. Plus de 200 écoles et universités dont Polytechnique, HEC ou Epitech ont intégré la plate-forme JobTeaser à leur intranet de recherche de stages et d'emplois.



## SANTÉ

**Damae Medical**

Damae Medical a développé un dispositif d'imagerie médicale de dépistage des cancers cutanés. Depuis sa création en septembre 2014, plus d'un million d'euros ont été investis dans le dispositif. La société a récemment levé 2 millions d'euros pour financer l'industrialisation de la solution.

**Vivet Therapeutics**

Vivet Therapeutics est une biotech dédiée au développement des thérapies géniques innovantes pour des maladies métaboliques rares et d'origine génétique. Idinvest Partners a récemment participé à une levée de fonds de 37,5 millions d'euros dans un tour de table de série A. Les fonds financeront le développement d'un pipeline diversifié de programmes de thérapies géniques.



## SMART CITIES

**Trust in soft**

Idinvest Partners a récemment souscrit à une levée de fonds de 1,2 million réalisée par Trust in Soft. La société, créée en 2013, offre aux développeurs de code des méthodes d'analyse qui permettent de détecter des erreurs difficiles à détecter via des approches de tests classiques. Trust in Soft réalise déjà la moitié de son chiffre d'affaires aux États-Unis.

**OnTruck**

Plate-forme pour le transport routier de marchandises.



## SORTIE DU PORTEFEUILLE

**Partie gagnée pour Idinvest Partners sur Social Point**

Social Point change de dimension. L'éditeur espagnol de jeux vidéo mobiles et sociaux a été racheté par le géant américain Take-Two Interactive, connu pour son jeu Grand Theft Auto. Le montant de la transaction s'élève à 300 millions de dollars. Basé à Barcelone, Social Point avait levé, depuis sa création en 2008, près de 45 millions de dollars de financement, dont 8 millions apportés par Idinvest Partners.

La cession permet à Idinvest Partners de dégager un multiple de 10 par rapport à son investissement initial de 2012. Le TRI atteint 60%. La cession confirme la capacité d'Idinvest Partners à soutenir des entreprises en forte croissance. Entre 2012 et 2016, le chiffre d'affaires de Social Point a été multiplié par près de 8 à 120 millions d'euros, avec des effectifs passés de 60 à 270 personnes.









**Peter Schmid**

Président Directeur  
Général de WLW

# WLW a changé de visage grâce au digital

Née dans les années 30, dans le monde de l'édition, la société allemande a entamé un virage sur Internet en 1995. Avec une plate-forme innovante, elle est devenue le leader européen du commerce BtoB. Financée par Iinvest Partners, elle vise aujourd'hui un déploiement international.



**P**eter Schmid a le sens de la formule. *“Wer liefert was (WLW) est une re-startup”*, explique le PDG et gérant depuis 2012 de la société allemande, leader européen du commerce BtoB. WLW est en effet l'exemple parfait de la digitalisation réussie. Née dans les années 30, la Société a longtemps été l'un des plus grands éditeurs mondiaux d'ouvrages de référence pour les acheteurs commerciaux. Mais, WLW a rapidement pris le virage digital, au milieu des années 90. Dès 1995, l'entreprise a proposé ses premiers services en ligne et a transformé, avec succès, son modèle.

Depuis 2014, la plate-forme de WLW s'est imposée en Europe comme l'intermédiaire incontournable pour les industriels à la recherche de produits ou de services. WLW permet un accès facile et fiable à plus de 6 millions de produits vendus par plus de 560 000 fournisseurs. Le succès de WLW repose notamment sur le moteur de recherche intelligent développé par la société, qui permet de trouver rapidement le produit répondant à la demande. La plate-forme propose aussi une série de services pour gérer ses fournisseurs. D'ici à la fin de l'année, WLW prévoit d'atteindre la barre des 10 millions de produits disponibles. La société emploie plus de 260 personnes.

Sous la houlette de Peter Schmid, WLW compte élargir son champ d'action. Ancien de Procter & Gamble, le dirigeant est devenu, depuis 1999, l'un des plus grands spécialistes allemands du digital en contribuant à l'essor de ebay, AutoScout24 ou encore Parship, le Meetic allemand. Peter Schmid n'a pas hésité à relever le défi WLW, convaincu *“qu'Internet va révolutionner le commerce BtoB, comme il l'a déjà fait pour le BtoC”*. *“Cela prend plus de temps, les clients professionnels sont plus prudents que les consommateurs particuliers, car ils ont notamment besoin de certitudes dans la fiabilité de nouvelles plates-formes pour changer leurs habitudes”*, reconnaît le dirigeant, *“mais la bascule vers Internet est inévitable et le marché BtoB en ligne sera deux fois plus gros que le BtoC d'ici 2020”*.

Profitable, la Société, qui a réalisé 44 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2016, dégage une croissance à deux chiffres. L'acquisition en 2016 du français Europages a permis d'étendre la plate-forme au-delà de ses bases allemande, autrichienne et suisse. Mais l'objectif est désormais intensifier ce déploiement à l'international. Le changement d'actionnaires, début 2017, avec l'arrivée du fonds de private suisse Capvis, en février 2017, qui a investi avec le management, opération à laquelle Iinvest

Partners a participé en apportant une partie du financement, va clairement dans le sens de cette internationalisation. De nouvelles acquisitions ne sont pas exclues pour asseoir le leadership de WLW.

*“Le succès de WLW repose notamment sur le moteur de recherche intelligent développé par la société, qui permet de trouver rapidement le produit répondant à la demande.”*





**Sophie Béric**  
Corporate Development  
Manager



**Arnaud Leurent**  
Venture  
Partner

# Idinvest SME Academy : un dispositif unique pour ouvrir les portes de l'international

Avec cette initiative unique en son genre, Idinvest Partners facilitera et accélérera le développement de ses participations sur les marchés en croissance.

Une équipe dédiée, avec un interlocuteur auprès des entreprises et un autre auprès des partenaires, fera l'interface. "Nous voulons créer un réseau efficace, rapide, qui devienne un réflexe pour ses utilisateurs", ajoute Arnaud Leurent.



Idinvest Partners crée la SME Academy, un dispositif unique destiné à faciliter la réussite des entreprises de son portefeuille à l'international. "Idinvest Partners a toujours soutenu le déploiement international des entreprises qu'elle finance. Lors de l'étude de chaque dossier d'investissement, la capacité des managers à déployer leur stratégie à l'international fait partie des critères d'examen prioritaires", rappelle Sophie Béric, corporate development manager d'Idinvest Partners. La SME Academy permettra de formaliser, d'étendre et de renforcer l'offre proposée, dans un souci d'efficacité accrue.

"Pour une entreprise, il est déjà difficile de s'imposer sur son marché domestique. S'implanter à l'étranger représente donc un immense défi", explique Arnaud Leurent, venture partner d'Idinvest, qui a déjà accompagné plusieurs dizaines d'entreprises dans leur déploiement international. La SME Academy va devenir le guichet unique pour ces entrepreneurs. En plus de simplifier l'accès aux différents dis-

positifs d'aide à l'internationalisation, la palette de la SME Academy s'étendra au recrutement de talents, à un réseau privilégié d'experts dans différents domaines (stratégie, vente, juridique, logistique...) ainsi qu'à un réseau international d'entreprises, d'entrepreneurs et d'acteurs clés. Elle couvrira les marchés les plus dynamiques pour ses participations : Europe, Amérique du Nord, Chine...

*"Pour une entreprise, s'implanter à l'étranger représente un immense défi."*

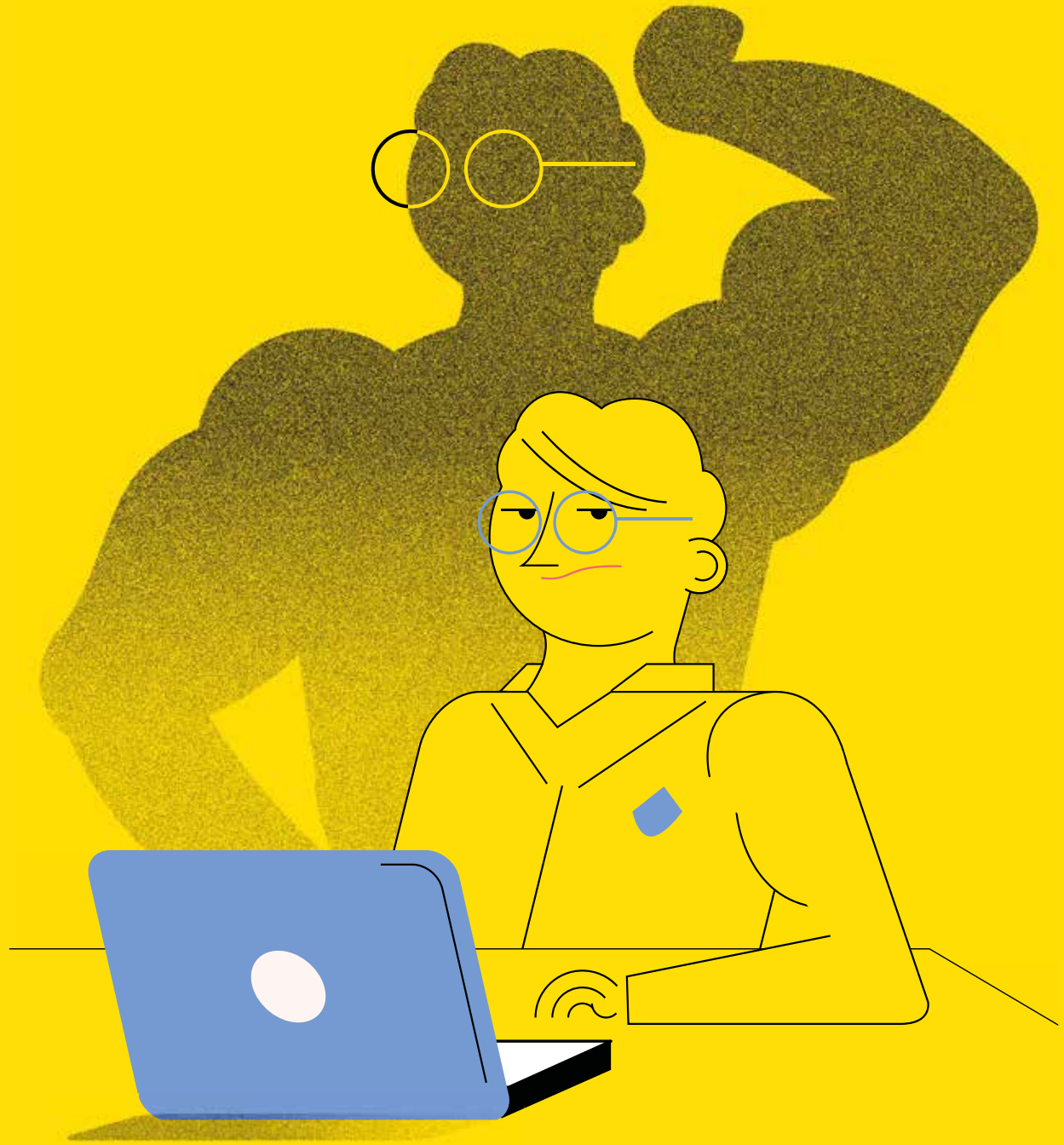
"La SME Academy pourra répondre à des besoins protéiformes. Elle s'appuiera sur la proximité nouée par les équipes d'investissement d'Idinvest Partners avec les entrepreneurs. C'est une approche à la carte. La SME Academy pourra proposer des solutions dont l'entreprise n'a pas nécessairement connaissance ou qui se trouvent hors de sa portée en tant que PME isolée", explique Arnaud Leurent.

Ce fonctionnement en club permettra de générer des synergies entre les différentes entreprises de la SME Academy. Des rencontres ou des mises en relation spécifiques renforceront ces échanges.

"Idinvest, de par la taille de son portefeuille et de par son expérience, a une légitimité à offrir ce type de service unique en son genre à ses participations. C'est créateur de valeur pour les entreprises, mais aussi pour nos investisseurs. Cela peut également faire la différence dans la signature d'un deal", souligne Sophie Béric.



# Think big.



Learn to dare. Dare to learn.







**Philippe Oddou**

Fondateur et Directeur  
Général de *Sport dans la ville*

## « Le sport apporte les rencontres qui permettent l'entrée dans le monde du travail »

Depuis sa création en 1998, l'association s'appuie sur le sport pour accompagner les jeunes vers le monde du travail. Elle profite de la candidature de Paris aux JO de 2024 pour amplifier son action.

### Comment est née l'association *Sport dans la ville* ?

J'ai grandi dans un environnement social favorisé et j'ai eu la possibilité de faire des études supérieures. J'avais donc la volonté d'aider des jeunes qui n'avaient pas eu cette chance. Mais *Sport dans la ville* est surtout le fruit de rencontres humaines fortes. Alors que je travaillais à l'époque chez Paribas à Lyon, je me suis engagé bénévolement, au milieu des années 90, dans l'association *Fête le mur* de Yannick Noah. J'ai ainsi participé à la construction de courts de tennis dans des quartiers défavorisés de l'agglomération lyonnaise. Cette expérience humaine et la force des rencontres avec les jeunes m'ont convaincu que je devais m'investir pleinement dans cette voie. *Sport dans la ville* est ainsi née, en 1998, avec la volonté de créer une association qui s'appuie sur les vertus du sport pour conduire les jeunes vers le monde du travail.

### Comment le sport peut-il créer cette passerelle ?

En soi, jouer au football ou au basket dans son quartier ne procure pas de travail. Mais le sport collectif apporte les rencontres qui permettent ensuite l'entrée dans le monde du travail. Les 35 terrains construits et animés gratuitement par *Sport dans la ville*, en Auvergne-Rhône-Alpes, en Ile-de-France et dans les Hauts-de-France, permettent d'accueillir 5000 jeunes dans l'année. Cela fait naître et grandir une confiance et un lien dans la durée avec les enfants et leur famille. Ces jeunes peuvent ensuite, à partir de l'âge de 15-16 ans, adhérer au programme *Job dans la ville*. L'objectif est de les accompagner dans la définition de leur projet professionnel, leur faire découvrir le monde du travail, les aider à trouver le bon organisme de formation ou l'école la plus adaptée. Cela va du CAP au BAC + 5.

800 jeunes bénéficient chaque année de ce programme et chacun d'entre eux est parrainé par un professionnel travaillant dans une de nos entreprises partenaires.

### Quels sont les résultats de *Job dans la ville* ?

Le programme a été lancé en 2008. Depuis, les trois quarts des jeunes qui l'ont suivi ont obtenu un diplôme ou un emploi. *Job dans la ville* dure 3 ou 4 ans. Cela demande une implication forte et place le jeune dans une dynamique de progression. Le double accompagnement, collectif et individuel, par le sport et par un parrain professionnel, donne des résultats prometteurs et encourageants.

*“ En soi, jouer au football ou au basket dans son quartier ne procure pas de travail. Mais le sport collectif apporte les rencontres qui permettent ensuite l'entrée dans le monde du travail. ”*

### *Sport dans la ville* fêtera ses 20 ans en 2018. Quels sont ses projets pour le futur ?

Nous avons défini en 2016 une vision à 2024 baptisée *Pari 2024*. Ce projet coïncide avec l'agenda sportif de la France et a été officiellement intégré au dossier de candidature de Paris, le Comité international olympique ayant demandé aux villes candidates à l'organisation des Jeux de prévoir un volet social et sociétal dans leur dossier. *Pari 2024* prévoit d'ouvrir 50 nouveaux centres sportifs en France, en es-



saimant dans d'autres régions comme Provence-Alpes-Côte-d'Azur. Nous pourrions ainsi accueillir 10 000 jeunes de plus par an.

*Pari 2024* doit également accélérer le déploiement d'*Entrepreneurs dans la ville*. Créé il y a 10 ans avec l'EM Lyon, ce programme permet d'accompagner 25 jeunes chômeurs dans leur création d'entreprise. Depuis son lancement, *Entrepreneurs dans la ville* a aidé 230 jeunes et participé à la création de 120 entreprises. Nous voulons l'étendre à Paris en 2018, puis à Grenoble et à Saint-Étienne.





## Idinvest reçoit un prix aux ESG Best Practices Honours 2017

Idinvest Partners a remporté le prix *ESG Best Practices Honours 2017* dans la catégorie Private Equity / Capital Risque lors de l'événement organisé par SWEN Capital Partners, le jeudi 22 juin 2017, au musée du Quai Branly. SWEN Capital Partners a choisi le thème *Best User ESG experiences* mettant en avant des témoignages d'investisseurs, sociétés de gestion et entreprises venus partager leurs démarches actives et positives dans le domaine de la RSE et de l'investissement responsable. Le jury indépendant, constitué de 10 membres reconnus pour leur expertise en investissement responsable, a dévoilé le nom des 7 lauréats lors de la cérémonie qui a réuni plus de 350 acteurs de la place.

## Classements CF News et PE Magazine Idinvest Partners garde la tête

Table titled "Comparatif 2015 VS 2016" with columns for "En volume" and "En rendement". It lists various investment funds and their performance metrics for 2015 and 2016.

Pour la quatrième année consécutive, Idinvest Partners a partagé avec Bpifrance les deux premières places du classement de Private Equity Magazine pour le marché du capital innovation. En 2016 Idinvest Partners a engagé 76,4 millions d'euros à travers 60 opérations.

Le classement CF News rappelle de son côté qu'Idinvest Partners a participé à la plus importante levée de fonds de capital innovation de 2016 en apportant une partie des 150 millions d'euros levés par Sigfox. Le véhicule Idinvest Growth Fund II, dont le premier closing a eu lieu en 2016, à 250 millions d'euros, constitue le troisième plus important fonds de capital innovation créé en 2016.

Table titled "RÉCAPITULATIF 2007-2016" with columns for "Rendement", "Volume", and "Nombre d'opérations". It provides a summary of performance metrics over the period from 2007 to 2016.



## Idinvest augmente son empreinte internationale

Idinvest Partners a franchi un nouveau cap à l'international. La société a ouvert, en février, deux nouveaux bureaux à Shanghai et Francfort. Objectif : accompagner la croissance des entreprises de son portefeuille sur les marchés asiatiques et allemands.

Le bureau de Shanghai est dirigé par Sylvain Makaya et Solomon Moos. Cette implantation chinoise formalise

la volonté d'Idinvest Partners à créer des ponts entre l'innovation technologique européenne et le marché chinois. L'ouverture du bureau à Francfort renforce, quant à elle, d'étroites relations entre Idinvest Partners et le marché allemand, d'une part, en tant qu'ancienne filiale du groupe Allianz et, d'autre part, via le financement de la croissance de sociétés allemandes, notamment en dette privée.



## Private Equity Magazine récompense le Venture d'Idinvest

Idinvest Partners a reçu le prix du meilleur fonds de Venture lors des Grands Prix 2017 de Private Equity Magazine. La cérémonie, organisée devant plus de 500 professionnels de l'investissement, récompensait les meilleures équipes. Le jury était composé de 24 professionnels.

Benoist Grossmann, Managing Partner et Matthieu Baret, Partner, étaient présents lors de la cérémonie pour recevoir ce prix.



## Idinvest Expansion 2017

Idinvest Partners a lancé en juin 2017 sa holding Idinvest Expansion 2017. La holding privilégie des prises de participations, principalement minoritaires, dans des PME européennes offrant des perspectives de croissance forte de leur chiffre d'affaires. Idinvest Expansion 2017 envisage d'investir ainsi dans un portefeuille constitué de 3 à 20 sociétés, en visant plus particulièrement les secteurs de l'industrie, des technologies de l'information, de la santé, de l'environnement, des services ou du cinéma.

La structure de la holding et sa stratégie d'investissement permettent de faire bénéficier aux souscripteurs d'un avantage "à l'entrée" au capital d'Idinvest Expansion 2017, sous forme d'une réduction du montant de leur impôt de solidarité sur la fortune dû au titre de l'année 2017, égale à au moins 45% du montant de leur souscription, hors droits d'entrée, dans la limite d'une réduction annuelle de 45 000 euros. Un second avantage se matérialise dans la durée, sous forme d'une exonération d'ISF de la valeur des actions d'Idinvest Expansion 2017, qu'ils détiennent au 1<sup>er</sup> janvier de chaque année suivant leur souscription, à hauteur de la fraction de son actif investie dans des sociétés ISF. En contrepartie, les actions souscrites doivent être conservées jusqu'au 31 décembre 2020, avec un horizon non garanti de liquidité de 7 ans.

## FCPI

Plus de 3500 entreprises. En 20 ans, la société s'est imposée comme l'un des principaux acteurs européens du financement en capital des PME sur les secteurs de l'économie numérique, de l'environnement et de la santé. Idinvest Partners a ainsi activé plus de 70 FCPI, mobilisant au total plus de 1,5 milliard d'euros.



Cette expérience permet d'obtenir la confiance des souscripteurs. 7 FCPI d'Idinvest Partners figurent ainsi dans le Top 10 du classement d'avril 2017 des FIP-FCPI établi par leparticulier.fr. Les quatre premières places sont occupées par des produits gérés par Idinvest Partners, avec pour chacun une performance hors fiscalité supérieure à 200%.

Idinvest Partners a ainsi finalisé avant l'été la souscription à son septième FCPI, Idinvest Patrimoine 7. Le fonds s'engage à atteindre son quota d'investissement à hauteur de 90% au

moins de son actif dans des entreprises innovantes, essentiellement dans le domaine des technologies de l'information, de la santé et de l'environnement.

FCPI	Montant investi (M€)	Nombre de sociétés financées	Secteurs	Performance hors fiscalité (%)
Idinvest Patrimoine 1	100	100	Technologie, Santé, Environnement	+200
Idinvest Patrimoine 2	100	100	Technologie, Santé, Environnement	+200
Idinvest Patrimoine 3	100	100	Technologie, Santé, Environnement	+200
Idinvest Patrimoine 4	100	100	Technologie, Santé, Environnement	+200
Idinvest Patrimoine 5	100	100	Technologie, Santé, Environnement	+200
Idinvest Patrimoine 6	100	100	Technologie, Santé, Environnement	+200
Idinvest Patrimoine 7	100	100	Technologie, Santé, Environnement	+200

## Idinvest confirme son leadership dans le venture capital



Idinvest Partners reste l'investisseur le plus actif sur le marché français du venture capital, selon le baromètre Chausson Finance, pour le second semestre 2016. 49 sociétés ont ainsi été financées. Idinvest Partners est l'investisseur privé français le plus engagé sur ce marché, avec 64 millions d'euros au deuxième semestre, derrière Bpifrance (97 millions). Ce niveau d'investissement est plus de deux fois supérieur

à celui du numéro trois du marché.

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

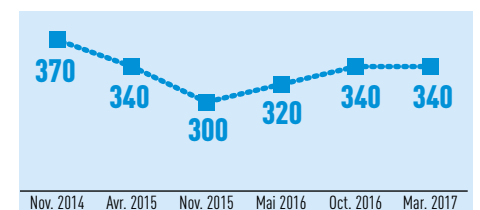


**L'ENVIE D'ENTREPRENDRE ATTEND UN DÉCLIC**

Réalisé avant les résultats des élections présidentielles et législatives, le baromètre *Envie d'Entreprendre* d'Idinvest Partners en partenariat avec Le Figaro et Viaoice démontre les attentes des Français en matière de promotion de la création d'entreprises en France. 14% des Français pensaient que les candidats à l'élection présidentielle de 2017 ne mettaient pas suffisamment en avant, dans leurs programmes, des propositions permettant de développer l'entrepreneuriat et la création d'entreprise, alors que deux tiers des Français pensent que l'entrepreneuriat contribue de manière importante à la croissance (67%) et à l'emploi (66%).

Avant de connaître le résultat des élections, Emmanuel Macron était toutefois considéré par 38% des personnes interrogées comme un candidat en qui ils avaient confiance pour défendre les créateurs d'entreprises, loin devant tous ses concurrents. Le prochain baromètre *Envie d'entreprendre* permettra de vérifier si cet espoir s'est concrétisé après la victoire d'Emmanuel Macron.

**ÉVOLUTION DE L'INDICE**



**34%**

DES FRANÇAIS DÉCLARENT AVOIR UNE « ENVIE D'ENTREPRENDRE »



**10%**

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



**Idinvest Partners**  
16 Jun 2017

Our CEO Christophe Blavier was interviewed by BFM Business for a French election special.

Que va faire Emmanuel Macron pour la tech ? - 05/05

**Idinvest Partners**  
16 Jun 2017

Through its fourth Private Debt fund, Idinvest has already collected half its target and invested in France, Germany and the UK.

Idinvest passes halfway point for fourth private debt fundraise

**Idinvest Partners**  
15 Jun 2017

« Nous sommes Idinvest Partners, société de gestion entrepreneuriale à dimension humaine qui mise sur ses talents pour se développer à l'international », déclare Sylvain Guyonnet, CEO d'Idinvest, dans le Journal des Grandes Ecoles.

Chez Idinvest Partners, le 1er investissement est humain

**Idinvest Partners**  
24 Jun 2017

Big news! We are about to close a new VC fund to accelerate our European expansion.

A French investment firm is close to raising a €250 million European startup fund

**Idinvest Partners**  
17 Jun 2017

Great news! The game publisher behind big hits like Grand Theft Auto V, Sid Meier's Civilization & Dofus has just acquired our portfolio company Social Point.

Take Two moves into mobile games, buys Social Point for up to \$276M



**Idinvest Partners**  
16 Jun 2017

Congrats to our portfolio company NGDATA on this new acquisition!

Belgium's NGDATA acquires New York data consultancy Ecovis

**Idinvest Partners**  
12 Jun 2017

Amazing progress made by Actily since our 1st investment! They are now raising \$70M - we're excited for their next stage.

Actily, emblème tricolore de l'internet des objets, lève 75 millions de dollars

**Idinvest Partners**  
16 Jun 2017

Macron's presidency the sign of a new pro-business era for Europe? Our CEO Christophe Blavier, Business European Tech & Innovation in his new article for the Le Monde.

How French President Macron may help Europe challenge Silicon Valley's global tech dominance

**Idinvest Partners**  
12 Jun 2017

Idinvest's CEO Christophe Blavier is live at the COOR Summit led by Jean-Pierre Raffarin, discussing the new strategic trends in China and their impact on European SME's.

**Idinvest Partners**  
26 Jun 2017

Proud to help Stanley Robotics "make the parking experience disappear", test new projects, and grow globally!

Stanley Robotics raises €3.6 million for its autonomous parking valet robot

**Idinvest Partners**  
26 Jun 2017

French robotics startup Stanley Robotics has raised €3.6 million for its autonomous robotic parking valet, Stan, and will launch in more airports globally.



**Idinvest Partners**  
27 Jun

Christophe Blavier, our Managing Partner, was interviewed by BFM Business for "Entrepreneurs & Capital's" new program focusing on European investors!

Les fondateurs d'Idinvest ont été interviewés par BFM Business

**Idinvest Partners**  
20 Jun

Classement des sociétés de capital risque françaises. Idinvest est en nombre de sociétés françaises, et 1er en nombre de placements.

CLASSEMENT DES SOCIÉTÉS DE CAPITAL RISQUE FRANÇAISES

- Idinvest: 60 ME
- Other firms: 15 ME, 10 ME, 5 ME
- TOTAL: 405 ME

**Idinvest Partners**  
20 Jun

Francis Carrière, Partner at Idinvest, was at the Private Debt European Forum in Paris to discuss the growing use of private debt investments.

Private Debt European Forum - Panel discussion on Private Debt Co-Investments

**Idinvest Partners**  
16 Jun 2017

How will Emmanuel Macron's victory impact businesses & entrepreneurs? Idinvest CEO Christophe Blavier discussed with BloombergTV.

Idinvest's CEO Expects Optimism to Be Back in France

**Idinvest Partners**  
2 Jun

Mattias Barv, Partner at Idinvest, shares his views on the ideal digital investment & the current hot sectors in new technologies.

Idinvest's investor Mattias Barv, Idinvest Partners | Startups.co.uk: Starting a business advice and business ideas

**Idinvest Partners**  
27 Jun 2017

Food startups are booming! We're starting to see French startup Franchi address a whopping \$30.7 million for H2O Milano. Franchi's launch is available.

Franchi grabs \$30.7 million for its meal delivery service



1<sup>er</sup> juin 2017

Sorian Abouz,  
29 ans, associé chez Idinvest



« Je suis impliqué dans tout le processus »

« Après avoir travaillé chez Arkia Banque et dans un family office, j'ai rejoint Idinvest il y a deux ans. J'y ai suivi mon ancienne responsable chez Arkia Banque, les rencontres avec les chefs d'entreprise me manquaient, j'ai donc accepté sans hésiter. Quand je suis arrivé, les fonds Navi 2 venait d'être créé à l'initiative de la Caisse des dépôts, en fonds investis en dette et en capital dans des sociétés

dont le chiffre d'affaires se situe entre 20 et 200 millions d'euros. Aujourd'hui, 80 % du fonds ont été investis dans 13 entreprises, dans des secteurs très divers. Je travaille en binôme avec une directrice d'investissement. Je suis impliqué dans tout le processus : le sourcing des entreprises, les rencontres avec leurs dirigeants, l'analyse financière, les conseils d'investissement ou il faut présenter les

dossiers, puis les négociations juridiques. Ensuite, on suit l'investissement et on continue à voir les chefs d'entreprise. J'ai par exemple visité l'usine à Ananches en Normandie d'une société de reconditionnement de smartphones, j'ai aussi vu le chantier d'un parc d'éoliennes près de Poitiers. Il faut être curieux et comprendre comment fonctionne un secteur, une industrie, et donc pour cela, poser toutes les questions aux dirigeants ! »

CARRIÈRES & TALENTS

Les jeunes investisseurs du non-coté choyés

Dans un marché animé, les fonds de capital-investissement s'attachent de plus en plus à bien gérer leurs juniors en interne.

http://www.agefi.fr/empati  
PAR SOBAYA HAQIANI

Après une année exceptionnelle en 2016 avec une levée de capitaux record de 14,7 milliards d'euros en France, les fonds de capital-investissement parviennent à soigner leurs équipes d'investissement. En particulier les juniors. « Dans un marché favorable, il faut veiller à garder les jeunes, estime Benjamin Arn, asso-

cié gérant chez Onnes Capital. Nous accompagnons des fonds sur une période de dix ans. Il y a des étapes à franchir, donc il faut des personnes qui s'inscrivent dans cette durée. » Il y a en ce moment un enjeu de rétention autour des profils juniors, confirme également Philippe Hayat, managing partner de Secena Capital. Dans ce petit secteur, les recrutements se font beaucoup entre fonds et les bons se répètent très vite. « Un des signes les plus emblématiques de cette marque d'intérêt pour la jeune génération

concerne le carnet d'adresses, système de rémunération spécifique au private equity qui consiste en un investissement pour les gestionnaires de fonds, selon la plus-value réalisée (en général 20 %), à partir d'un seuil minimal de plus-value (le « hurdle rate »). « Dans les fonds "small" et "lower midcaps", 75 % des juniors ont du « carnet d'adresses », observe Jérôme Haugard, associé du cabinet de chasse de têtes Singer & Hamilton. Il y a eu une accélération de l'accès au « carnet d'adresses » pour les profils

3 mai 2017

ImCheck mobilise 20 millions d'euros en immuno-oncologie



LA LEVÉE DE FONDS IMCHECK

Date de création : 2015  
Président : Pierre d'Ignoux  
Montant : 20 millions d'euros  
Effectif : 10 personnes  
Secteur : biotechnologies

Paul Mada  
@paulmada  
Correspondant à Marseille

Grâce à sa capacité à activer le système immunitaire contre les tumeurs, l'immuno-oncologie est devenue en quelques années la nouvelle star de la cancérologie, avec une cote privilégiée des fonds de capital-risque. Pour preuve, la toute jeune société marseillaise ImCheck, Therapeutics a annoncé mardi soir la clôture de son premier tour de table, boosté à 20 millions d'euros, avec un pool d'investisseurs de renom. Il réunit Redwooder Together Venture Fund,

Karma Partners, Miraval, Glen et LSI, qui prennent la majorité du capital. L'entreprise se fonde sur les travaux récents du professeur Daniel Olive, à l'Institut Paul-Camille de Marseille, portant sur les réseaux de communication des molécules qui contrôlent l'action antitumorale des cellules du système immunitaire. Ses experts. Avec son équipe de l'Inserm, il a identifié deux anticorps qui pourraient, à travers leur mécanisme d'action innovant, permettre de tendre à nouveaux frais les cellules cancéreuses de certaines populations de globules blancs à savoir les lymphocytes T, habituellement tropées par la stratégie de camouflage des cellules cancéreuses. « Nos premiers résultats en phase clinique début 2017, anticipent le président d'ImCheck, Pierre d'Ignoux, qui vient de rejoindre les fondateurs après vingt années d'expérience dans plusieurs Bi Pharma. Plusieurs familles de brevets, dont l'entreprise détient la licence exclusive mondiale, protègent ces travaux. Début 2014, l'exploitation d'autres résultats de recherche menés par la même équipe marseillaise sur d'autres anticorps capables, eux aussi, de mobiliser le système immunitaire, avait été transférée au laboratoire pharmaceutique GlaxoSmithKline (GSK). »

Les Echos  
capital finance  
19 juin 2017

EN BREF

Plussif récolte 1,1 M€. EDF, Altrad, Crédit Agricole ou encore Orange, tous se sont laissés convaincre, pour leur communication interne, par la solution de diffusion de vidéos en direct de Plussif. Lancé en 2015 par trois ex-journalistes, cet éditeur boucle un premier tour de 1,1 M€ pour poursuivre son développement commercial. Il accueille les Solario, Smart Angels, Allianz Crowdfunding Fund I (géré par Idinvest en abondement de Smart Angels), ainsi que son nouveau COO/VP Engineering, Benoît Ferrer. Plussif en profitera pour renforcer ses rangs, déjà forts de 12 salariés. Il commercialise sa solution à un prix annuel compris entre 2 000 € et 5 000 €, plus un abonnement mensuel.

Solario: Benjamin Besson  
Conseil juridique à l'ère: Fabrice Christophe Dubert

AltAssets  
The Alternative Assets Network  
Idinvest passes halfway point for fourth private debt fundraise  
Paris-based Idinvest Partners has collected more than €400m for its fourth direct lending fund.  
Idinvest Private Debt IV, which is targeting between €300m and €700m, is having a final close during the summer.  
The firm led a €700m first close of its 3rd fund Idinvest Private Debt III. Its first close, and is aiming to raise between €350 and €400m.  
Idinvest Securities Fund III also had its first close last year, with it reaching

26 juin 2017

Le fonds Idinvest investit 12 M EUR dans le groupe M2i

Le groupe chimique français M2i Life Sciences, qui produit notamment des alternatives biologiques aux insecticides, a annoncé ce lundi avoir levé 12 millions d'euros auprès du fonds d'investissement Idinvest Partners.

La société, qui avait renoncé en extremis à s'introduire en Bourse mi-2016, "réalise sa première levée de fonds", indiquent M2i et Idinvest dans un communiqué commun, ajoutant que "cet apport en capital va permettre au groupe de financer la phase d'homologation de ses produits de biocontrôle, et de poursuivre ses investissements en R&D et d'accélérer son développement à l'international".

Créé en 2013, M2i Life Sciences développe des molécules à base de phéromones "pour la protection biologique des cultures et la santé animale" et dispose à ce jour d'un portefeuille de "près de 45 produits dans plus de 25 pays".

L'entreprise emploie 110 personnes, réparties entre son siège social à Saint-Cloud (Hauts-de-Seine), son laboratoire de recherche à Lacq (Pyrénées-Atlantiques), son usine de production à Salin-de-Girard (Bouches-du-Rhône) et son centre de fabrication à Parmac (Lot).

Le Monde  
ÉCO&ENTREPRISE

Le français Idinvest affiche ses ambitions internationales

La société de capital-risque, qui s'implante à Francfort, s'intéresse aussi à l'Asie

La gestionnaire de capital-risque en France Idinvest, le BNP, Idinvest Partners, qui gère 7 milliards d'euros de capitaux destinés à être investis dans des jeunes entreprises, a annoncé ce lundi avoir levé 12 millions d'euros auprès du fonds d'investissement Idinvest Partners, sa première levée de fonds.

« Il y a pas de marché local de capital-risque. Notre valeur ajoutée est d'accompagner des PME dans la recherche de financements internationaux. Il y a vingt ans, on était focalisé sur les États-Unis. Maintenant, c'est devenu une question de trouver des sociétés innovantes dans tous les continents », explique Jérôme Haugard, associé du cabinet de chasse de têtes Singer & Hamilton. Il y a eu une accélération de l'accès au « carnet d'adresses » pour les profils juniors, confirme également Philippe Hayat, managing partner de Secena Capital. Dans ce petit secteur, les recrutements se font beaucoup entre fonds et les bons se répètent très vite. « Un des signes les plus emblématiques de cette marque d'intérêt pour la jeune génération

Actualité à l'affiche  
Bonne semaine  
François de Mallmann fait un beau deal  
Dennis Maillenberg a le vent en poupe  
Quentin Varher et Julia Rijssen ont bon appétit



François de Mallmann fait un beau deal  
Ce Franco-suisse, professionnel des fusions-acquisitions (LafargeHolcim, Adeco, LSE) entré en 1993 chez Goldman Sachs et associé depuis 2004, est nommé président du nouveau monde de la banque d'investissement deuxième métier de la firme après les activités de marché, mais dont les revenus ont reculé de 11% en 2016, à 6 milliards de dollars.

Dennis Maillenberg a le vent en poupe  
Boeing, dont il est POC, a livré le premier exemplaire de son nouveau 737MAX à la compagnie Malindo Air, basée en Malaisie, et entré en service dès le 22 mai vers Singapour. Ce nouveau monocorridor est l'avion qui s'est vendu le plus rapidement de toute l'histoire de Boeing. Il totalise actuellement près de 3 700 commandes, de la part de 87 compagnies clientes.

Quentin Varher et Julia Rijssen ont bon appétit  
Le start-upper et sa compagne, cofondeuses de Frichti, ont levé 30 millions d'euros auprès de leurs actionnaires historiques, Aiven et Idinvest, ainsi que du fonds anglais Felix Capital et du belge Verinvest. Chaque jour, frichti livre en région parisienne plusieurs milliers de repas conçus en interne par ses équipes. La start-up emploie plus de 300 salariés.



LE FIGARO

12 avril 2017

CHIFFRES CLÉS ACTIVITY EN CHIFFRES 2010 Création de l'entreprise

180 salariés, dont 140 en France

95 millions d'euros levés au cours des deux derniers tours de table

150 millions d'euros levés par Sigfox, pour son réseau mobile concurrent d'objets connectés en novembre 2016



Olivier Hersent, PDG et fondateur d'Actility (à gauche), et Mike Mulica, son CEO, en août 2016 à Paris.

ÉDITEUR

TECH Actility, l'autre pépite des objets connectés

La start-up française, membre fondateur du réseau LoRa, lève 70 millions d'euros, un record en 2017.

ELSA BEMBARON @Elsabembaron

TELECOMS Actility, spécialisée dans les réseaux mobiles pour l'Internet des objets, fait une nouvelle fois la démonstration de savoir-faire français dans les télécoms. La start-up de Lannion vient de lever 70 millions d'euros (75 millions de dollars), la plus grosse opération réalisée par une start-up du pays depuis le début de l'année.

Trois nouveaux investisseurs participent à ce tour de table : le groupe allemand Bosch, Creadev (le family office de la famille Mulliez) et l'américain Innisfree. Ils rejoignent les investisseurs historiques, qui avaient participé à la levée de fonds de 25 millions d'euros en 2015 aux côtés du fonds Idinvest, de Foxconn (le sous-traitant d'Apple) et d'Orange Digital Venture. Bpifrance participe aussi à cette levée de fonds, à hauteur de 10 millions d'euros, dans le cadre du Programme d'investissement d'avenir.

« Les Français ont perdu leur leadership dans les télécoms au profit des Asiatiques, avec la standardisation. Un changement de technologie est l'occasion de reprendre la main », souligne Olivier Hersent, PDG et fondateur d'Actility. Avec IBM et Cemtech, son entreprise a directement contribué à la rédaction des standards qui définissent le réseau

LoRa, concurrent de celui mis au point par Sigfox, un autre français. Bouygues Telecom, Sagem-Com, Orange siègent aussi au conseil de l'Alliance LoRa.

Olivier Hersent est décidé à faire d'Actility un des leaders de ce nouveau marché. L'entreprise, développe les logiciels qui permettent aux opérateurs télécoms de gérer, exploiter et facturer les services liés au réseau LoRa.

Implanter des capteurs

Créée en 2010, Actility emploie aujourd'hui 180 personnes, dont 140 en France, et prévoit de nouvelles embauches dès cet été. « Nous avons connu une accélération subite de notre activité ces derniers temps, ce qui explique notre nouveau besoin en financement, notamment pour accompagner nos clients en Asie, comme SoftBank (Japon) et APT (Taïwan). » La levée de fonds va aussi lui permettre de développer de nouveaux centres de stockage de données, les data et leur analyse étant un des éléments clés dans l'univers des objets connectés. L'entreprise s'attend à une envolée de la demande, portée par de nouveaux usages pour les capteurs dans les entreprises au cours des quatre ou cinq prochaines années. Orange vient d'équiper 8000 batteries utilisées sur son réseau de capteurs afin d'équilibrer sa consommation d'électricité. « Le développement

des énergies renouvelables va s'accompagner d'une hausse des besoins en capteurs, pour les gérer au mieux », explique Olivier Hersent.

Les bâtiments, usines, chantiers, exploitations agricoles utilisent de plus en plus l'Internet des objets (IoT). Les applications sont multiples : gérer les besoins en électricité, optimiser l'occupation, le nettoyage, contrôler une fabrication, effectuer de la maintenance préventive, géolocaliser un bien... Autant de fonctionnalités qui nécessitent des capteurs autonomes et très peu gourmands en électricité. Bosch, un des nouveaux investisseurs d'Actility, est en pointe dans le développement des solutions pour les bâtiments connectés. « À terme, les capteurs et les communes qui n'ont pas besoin d'être reliés à un réseau électrique seront tous connectés », prédit Olivier Hersent. Actility a aussi développé une plateforme qui met en contact les PME françaises actives dans la fabrication de ces composants avec des clients potentiels. Cette intermédiaire permet à l'entreprise de faire grandir son écosystème.

Si l'Internet des objets peine à trouver son modèle économique auprès du grand public, l'équation économique est résolue pour les professionnels : les gains générés par l'utilisation de capteurs justifient une dépense de quelques euros par an.

START UP

Les Echos

23 juin 2017



START Le fonds d'investissement français Idinvest lance son « académie ». La Idinvest SME Academy vise à favoriser l'essor des PME françaises et européennes à l'international. Les équipes du fonds dispenseront des conseils de recrutement et d'image aux sociétés retenues, et partageront avec elles leur réseau, ainsi que des opportunités de partenariats avec des experts et des institutions. Idinvest a également décerné son « international award » à Organica Water, une société hongroise qui propose des solutions pour le traitement en ville des eaux usées.



Macron will help lure startups from UK

By Renato Geronzi June 23, 2017 8:16 a.m. GMT

The new president is making France business-friendly again with a positive attitude towards investment.

In recent years, France's economic partners have frequently enjoyed a bit of "French feeling," particularly in the English-speaking world. But for much longer, however.

The "Eti Marche" movement's resounding victory in the recent legislative elections, which follows Emmanuel Macron's successful presidential bid, gives reason to hope that France is entering a new economic era.

It is obviously too soon to take stock of the government's initiatives. In the autumn, it will present its fast-track ordinances (ordonnances) on the French Labor Code, the first real test of his arrival at Macron is taking more of a centre-stage role.

Macron is no stranger to entrepreneurship. As deputy secretary general at the Elysee when the late François Hollande was in power, he was closely involved in the so-called affaire Lemaire - who served under him when he was France's minister of the economy - in the same way as his own company after leaving the Elysee and before being named minister of the economy in a cabinet reshuffle. This track record will make it easier for the new president to get entrepreneurs on board.

Winning the psychological battle will be enough to lift all the obstacles that still hamper the French economy. Entrepreneurs and investors are helping for real change, including an overhaul of the production equipment, take more risks and open up their company's capital. In the same way, taxation system. The aim of this reform isn't to create new tax loopholes but to bring France back in line with standard practice in Europe, rather than taxing capital twice as much as in Germany, for example, as it does today.

France now has an opportunity to restore its status as a place where entrepreneurs and investors can integrate the entrepreneurial ecosystem in France and foster its credentials, giving business owners, crucially at a time when Britain is getting ready to leave the European Union.

The booming cloud of Brexit on the horizon is already shaking up the country's economy. Growth is slowing down and inflation spurred by the drop in sterling is weighing on consumption. Many businesses - and not just in the financial sector - are already looking ahead and looking out.

Les Echos capitalfinance

27 février 2017

RISQUE Famoco accentue son internationalisation avec H1 MC

Electronique Famoco CA.nc Localisation Ile-de-France



un hôtel ou un magasin équipé de terminaux Famoco. Fort de clients dans une trentaine de pays, la start-up prévoit de poursuivre son internationalisation en ouvrant des bureaux en Inde et en Asie du Sud-Est, ainsi qu'aux Etats-Unis. Avec l'entrée de BNP Paribas et d'Orange à son capital, Famoco se trouve aussi en position d'être une des services au monde bancaire. A.R.

Idinvest Partners: Pierre-Eduard Simon • Orange Digital Ventures: Pierre Louette • BNP Digital Ventures: Benoît Tiers • H1 Invest: Valère Gombart • Agence: Wenzhou Jarry • Audit: Geoffrey Brasseur • Conseil Investisseur: Rue Diligence

Financière: 207 Finance (Gorham Simon) • Conseil client: Financier: Clémentine France (Thibault Reu) données ou de transactions. Sa solution, basée sur une version propriétaire d'Android, sert aussi à développer des terminaux permettant aux professionnels de gérer de manière sécurisée leurs échanges de

LE FIGARO

27 mars 2017

26 DÉCEMBRES

Les Français plébiscitent les entrepreneurs créateurs d'emploi et de croissance

Selon l'indice Idinvest Partners réalisé par Wavonic, les Français demandent au prochain président de la République de baisser les charges sociales des TPE-PME et de garantir une stabilité de la fiscalité.



Les Français, estimant un changement de charge sociale des TPE et PME et de stabilité de la fiscalité, ont plébiscité les entrepreneurs créateurs d'emploi et de croissance. Selon l'indice Idinvest Partners réalisé par Wavonic, les Français demandent au prochain président de la République de baisser les charges sociales des TPE-PME et de garantir une stabilité de la fiscalité.

MANAGEMENT



LES DÉCIDEURS du groupe Transdev. Le groupe Transdev, leader mondial des transports publics, a annoncé la nomination de son nouveau président. Les membres du conseil d'administration ont élu à la présidence de la société M. Jean-Louis Baudry, ancien directeur général de la RATP.



DÉVELOPPEMENT La biotech marine Amadécite lève 12 MC d'obligations

Agroalimentaire Amadécite CA 119 MC Localisation Bretagne Depuis 1995, Amadécite développe des solutions naturelles de nutrition et de santé pour la culture végétale... Fan dernier, dont 70 % hors de l'Hexagone. L'Asie est l'un de ses principaux marchés...

FINSMES Idivest Partners Launches SME Academy

French private equity firm Idivest Partners has launched its SME Academy, an initiative to help foster European innovation and encourage collaboration... The SME Academy combines networking support and dedicated advice to help companies optimize their operations...

La direction des opérations Chez Idivest Partners, le 1er investissement est humain

Image of Sylviane Guyonnet with text: Comment participez-vous au développement économique des sociétés? Plus de 3 500 entrepreneurs s'inscrivent chaque année dans le cadre de la Direction des Opérations...

Text: Comment participez-vous au développement économique des sociétés? Plus de 3 500 entrepreneurs s'inscrivent chaque année dans le cadre de la Direction des Opérations...

L'ÉVÈNEMENT Le pari des FCPI et des FIP

Avec les FCPI et les FIP, la réduction d'impôt maximale est de 18 000 euros. C'est il y a dix ans. Plutôt que de supprimer l'ISF en 2017, le gouvernement de l'époque a choisi de créer de nouveaux dispositifs pour en diminuer le poids... La seconde solution consiste à investir dans des PME au travers de FIP (fonds d'investissement de proximité) ou de FCPI (fonds communs de placement dans l'investissement)...

RISQUE Sur le segment très en vogue de la « HR tech », Clustree réussit une deuxième augmentation de capital de 7 M€

Infographic for Clustree showing 'POSSIBILITÉS BOBOS' and 'RISQUE'. Includes a list of 'RESSOURCES HUMAINES' and 'CLIENTS'.

realdeals logo and text: realdeals

privateequitywire logo and text: privateequitywire

PEI PRIVATE EQUITY INTERNATIONAL logo and text: Idivest opens Frankfurt office, makes hires

Jobfeaser, TalentU et Easyrecru recrutent affolés - la HR tech française - en amassant 29 M€ en 24 heures

Image of a person at a computer with text: Jobfeaser, TalentU et Easyrecru recrutent affolés - la HR tech française - en amassant 29 M€ en 24 heures

Les Echos 23 février 2017

FINANCE & MARCHÉS Idivest, pilier français du non-coté, met le cap sur l'Asie

L'investissement privé en France est en pleine croissance. Idivest Partners, un acteur majeur du non-coté, met le cap sur l'Asie. Le fonds a investi dans Clustree, une startup spécialisée dans le recrutement...

Forbes logo and text: Forbes French Fintech Under Macron's Presidency One Month On

Many expected that when Emmanuel Macron was voted in as French president, there would be significant change in the French industry. Coming from a financial background, Macron was certainly the best presidential candidate for the expansion and development of the financial technology sector...



# Recrutements



**Sarah  
Crosetti**

Sarah Crosetti a intégré, en 2016, l'équipe d'analystes du Private Funds Group d'Idinvest Partners pour lequel 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 Idinvest Partners, Sarah a effectué un stage en fusions et acquisitions chez BNP Paribas ainsi qu'un stage dans l'équipe Private Funds Group d'Idinvest Partners. Sarah est diplômée de l'ESCP Europe (programme Grande École). Elle a également suivi une formation en entrepreneuriat, dirigée par la chaire entrepreneuriat de l'ESCP. Elle parle français, anglais et italien.



**Paul  
Poisson**

Paul est contrôleur financier. Avant de rejoindre Idinvest Partners en tant que contrôleur financier, Paul Poisson a effectué deux ans d'alternance en contrôle interne chez Orange, ainsi qu'un stage comme analyste M&A chez Sanofi. Paul est diplômé de l'École supérieure des sciences commerciales d'Angers (ESSCA) et est diplômé du master spécialisé en ingénierie financière de l'Emlyon business school. Au cours de sa formation, il a obtenu la certification professionnelle des acteurs de marché (AMF).



**Caroline  
Steil**

Caroline Steil est juriste senior. Elle intervient lors de la constitution et de l'agrément des différents fonds auprès des régulateurs (AMF et ACPR). Caroline travaille aussi à la structuration juridique et fiscale des différents véhicules d'investissement, en fonds propres, en dette, en mezzanine ou en infrastructures. Son champ d'intervention comprend également la négociation de la documentation des fonds et des schémas de carried interest de l'équipe de gestion. Caroline a une forte expérience en matière d'opérations secondaires (cession de portefeuille et cession de sociétés de gestion).

Avant de rejoindre Idinvest Partners, Caroline a exercé dans plusieurs cabinets d'avocats français et internationaux et effectué une mission de 6 mois au sein de l'AMF. Caroline est titulaire du Capa (2010), diplômée d'un master II de juriste d'affaires internationales (Université Paris-V René-Descartes, 2008) et d'une double maîtrise franco-luxembourgeoise en titres et instruments financiers (Université de Strasbourg, 2006).



**Hans  
Cueff**

Hans Cueff est contrôleur financier chez Idinvest Partners depuis décembre 2015. Auparavant, 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 II en finance à l'Institut supérieur de commerce de Paris.



**Ricardo  
Melendez**

Ricardo a rejoint Idinvest Partners, en mars 2017, en tant que gestionnaire Middle Office. Auparavant, Ricardo a travaillé pendant 4 ans chez Société Générale Securities Services au département Prêt/Emprunt de Titres. Il avait pour mission principale la gestion des appels de marges, ainsi que celle du collatéral. Ricardo est diplômé d'un master II en commerce international, spécialité finance de l'Institut supérieur européen de gestion de Paris.



**Issam  
Radallah**

Issam est contrôleur financier. Il est diplômé d'un master II avec une spécialisation en financial management de Toulouse business school. Avant de rejoindre Idinvest Partners en mai 2017, Issam a travaillé au sein d'EY pendant près de 3 ans dans le département asset management où il intervenait sur l'audit de fonds de private equity, de titrisation et de société de gestion.

# IDINVEST PARTNERS FINANCING THE FUTURE

A European Leader since 1997



**idinvest**  
PARTNERS

Retrouvez nous sur :



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