

idinvest

INSIGHTS

Le magazine d'information d'Idinvest Partners | Numéro 4 | Janvier 2018

LEVÉES DE FONDS

Les investisseurs internationaux
au cœur de la stratégie d'Idinvest



PRIVATE CLIENT SOLUTIONS

« Nous voulons que nos clients particuliers aient accès
aux mêmes solutions que nos investisseurs institutionnels »



DETTE PRIVÉE

Idinvest mise plus que jamais sur ses fondamentaux
dans la dette privée



CAPITAL INNOVATION

L'intelligence artificielle ouvre de multiples opportunités
d'investissement



LES ENGAGEMENTS D'IDINVEST

Exposition Epic Foundation

DETTE PRIVÉE

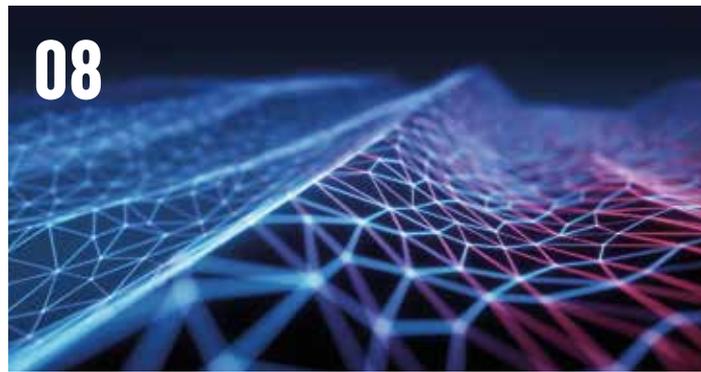
04

Idinvest mise plus que jamais sur ses fondamentaux dans la dette privée

05 /06

Nouveaux investissements et sorties du portefeuille

08



CAPITAL INNOVATION

09

L'intelligence artificielle ouvre de multiples opportunités d'investissement

10/11

Nouveaux investissements et sorties du portefeuille

12



12

LEVÉE DE FONDS

Les investisseurs internationaux au cœur de la stratégie d'Idinvest

13

GROWTH

Idinvest Growth Fund II se déploie activement

13



10/11



14

CONFORMITÉ

La conformité, un enjeu majeur

15

PRIVATE CLIENT SOLUTIONS

Nous voulons que nos clients particuliers aient accès aux mêmes solutions que nos investisseurs institutionnels



16

FOCUS ENTREPRENEUR

Xilam

18/19

LES ENGAGEMENTS D'IDINVEST

Exposition Epic Foundation

20/21 ACTUALITÉS



18

22 ENVIE D'ENTREPRENDRE

23 IDINVEST ONLINE

24/25/ 26 IDINVEST DANS LA PRESSE

26 RECRUTEMENTS



16

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



UNE NOUVELLE PAGE DE L'HISTOIRE D'IDINVEST S'ÉCRIT

À l'aube de 2018, Idinvest Partners entame un nouveau chapitre de son histoire. Les discussions entamées fin 2017 entre Idinvest Partners et Eurazeo viennent d'aboutir à la signature d'un partenariat entre les deux équipes.

Le rapprochement d'Idinvest Partners et d'Eurazeo crée un groupe de plus de 15 milliards d'euros d'actifs sous gestion au service de la croissance des entreprises en Europe et en Amérique du Nord. Depuis sa création et grâce au soutien de ses investisseurs, Idinvest a réalisé un très beau parcours et d'excellentes performances favorisant la réussite de petites et moyennes entreprises, de start-up innovantes et de leurs managers et équipes. Pour Idinvest Partners, c'est l'opportunité d'accélérer sa croissance grâce aux réseaux internationaux d'Eurazeo et à la capacité d'investissement qu'offre son modèle dual combinant capitaux permanents et gestion pour compte de tiers. Idinvest conservera son autonomie de gestion avec une équipe de management inchangée. Eurazeo investira dans les fonds gérés par les équipes d'Idinvest.

Le groupe disposera désormais de bureaux sur trois continents et d'équipes renforcées par de nouvelles compétences dans les trois métiers d'Idinvest.

Prime à la qualité

Lancinante et centrale, la question revient dans toutes les conversations : peut-on encore trouver un actif bon marché ? L'afflux continu et soutenu de liquidités a fait monter à des sommets historiques les prix de toutes les classes d'actifs, actions, produits de dette, infrastructures, immobilier... De quoi désespérer l'investisseur, qui en vient à se demander s'il n'est pas à l'aube d'une nouvelle crise financière, 10 ans après l'éclatement de celle de 2007.

Si elle repose sur une croissance économique alignée, des États-Unis à la Chine, en passant enfin par l'Europe, cette inflation des actifs financiers appelle à modifier ses réflexes d'investisseurs. La stratégie *bargain*, comme l'appellent les anglo-saxons, qui vise à tirer profit de la décote des actifs, est, de fait, inopérante. Puisque tout est cher en même temps, la comparaison entre actifs ne fonctionne pas non plus. Finalement, un seul élément permet de faire la différence : la qualité du produit. S'il paie cher, l'investisseur doit être certain qu'il en a pour son argent, plutôt que de mettre son énergie avec pour objectif de trouver un actif à bas prix. Il est donc nécessaire de focaliser son attention sur la qualité de ce qui est acheté. Dans le cas d'Idinvest, la principale qualité repose sur la capacité de croissance de la société financée et la qualité du management.

Pour faire la différence et tirer son épingle du jeu, ce contexte de marché demande des compétences élargies. Il nécessite une connaissance intime et éprouvée du tissu des entreprises françaises et européennes. Cela donne toute sa valeur à l'expérience accumulée aux côtés des entrepreneurs à succès ces dernières années, car au-delà de la qualité détectée, c'est la capacité à mettre cette expérience en valeur et à l'exploiter pour en révéler le potentiel qui fait de plus en plus la différence.

La France et plus largement l'Europe disposent de sous-jacents à la qualité sous-estimée. L'Europe a démontré ces dernières années la qualité de son entrepreneuriat d'une part, de manière éblouissante par la qualité de son Venture Capital, French Tech en tête, d'autre part, par la qualité de ses PME plus traditionnelles.

Ce n'est donc pas aujourd'hui que nous commencerons à réduire notre engagement aux côtés des PME et ETI européennes, persuadés que leur qualité est la meilleure garantie de succès financier.

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.



Eric Gallerne
Partner

Idinvest mise plus que jamais sur ses fondamentaux dans la dette privée

Idinvest aura investi, en 2017, plus de 750 millions d'euros en dette privée. En combinant 2017 avec 2016, c'est donc un peu plus de 1,5 milliard qui aura été consacré à l'ensemble des stratégies (unitranche, *leveraged loan* et *dette corporate*) de cette classe d'actifs. "La dette privée est devenue une marque de fabrique d'Idinvest, reconnue en Europe, ce qui nous donne un accès à un large deal-flow et permet de déployer rapidement avec de bonnes diversités sectorielle et géographique les fonds que nous confient nos investisseurs", explique Eric Gallerne, l'un des deux partners en charge de la dette privée. Les fonds gérés par Idinvest sont ainsi passés de 300 millions d'euros à plus de 3 milliards, en 5 années. Private Debt Investor a consacré cette croissance en faisant entrer Idinvest dans son Top 50 mondial.

Cette position montre qu'Idinvest a su installer sa marque ces dernières années, malgré la concurrence grandissante sur le marché européen du *direct lending*. De nombreux acteurs ont fait leur apparition, ce qui pèse sur les rendements, la qualité des documentations entraînant parfois des évolutions de marché discutables. "L'Europe continentale, en particulier le marché allemand, commence à voir

l'apparition de montages, dits de synthetic loans, initialement créés au Royaume-Uni, qui consistent à recréer deux classes d'actifs distinctes dans un même financement, alors que la dette unitranche vise justement à combiner dettes senior et subordonnées", regrette Eric Gallerne.

Les fonds gérés par Idinvest sont passés de 300 millions d'euros à plus de 3 milliards, en 5 années.

Dans un *synthetic loan*, une tranche dite *first out* est apportée par une banque et une tranche *last out* par un fonds de dette privée. La relation entre les deux crédits est gérée par un accord intercréanciers. L'émetteur y trouve son intérêt en obtenant, notamment grâce à la tranche bancaire, un coût de financement moyen meilleur marché. Certains fonds de dette unitranche utilisent ces *synthetic loans* pour faciliter la mise au travail de leurs ressources non utilisées.

Mais, en plus de réintroduire de la complexité dans le financement des

entreprises européennes, toutes ces années après l'éclatement de la crise de 2009, ce type de montage fait peser un risque sur les investisseurs. Car, en cas de défaut, aucune jurisprudence ne permet de garantir la solidité de l'accord intercréanciers devant un tribunal de commerce. Subordonnés contractuellement aux banques, les fonds de dette privée peuvent ainsi tout perdre. "Il s'agit d'un dévoiement de la dette unitranche, alors même que les investisseurs de ces fonds pensent être engagés sur une catégorie d'actifs senior secured, et que de la sorte les rendements ne reflètent pas la prise de risque", prévient Eric Gallerne.

Premier défenseur de ses investisseurs, Idinvest a évité de se lancer dans ce type de financement, visible notamment en Allemagne mais encore non développé en France, qui est un marché plus mature. En revanche, Idinvest continuera de miser, en 2018, sur ses produits phares, l'unitranche pour les PME et le *leveraged loan* pour les ETI. De nouveaux fonds sont en préparation, avec le double objectif de poursuivre notre stratégie de financement des PME-ETI et de faire au moins aussi bien en termes de montants que les levées des véhicules précédents qui sont en cours de déploiement.

Dettes privées : nouveaux investissements



HANS ANDERS

Basé à Gorinchem, aux Pays-Bas, Hans Anders est l'une des principales chaînes paneuropéennes d'aides auditives et optiques. Le Groupe est présent dans 4 pays: Pays-Bas, Belgique, France et Suède avec 450 boutiques et plus de 1500 employés.



ACCES

Acces Industrie est spécialiste de la location de nacelles élévatrices à destination du secteur de la construction et de la rénovation des bâtiments industriels et commerciaux. Le Groupe dispose d'un parc diversifié de près de 5500 machines à travers 29 agences en France.



Scaff'holding

Scaff est un concepteur et fabricant d'échafaudages. Le Groupe dispose de 2 sources de revenus différentes : la location et la vente de nouveaux produits et produits d'occasion. Ses produits sont commercialisés à travers 2 marques, *Entrepose Echafaudages* (produits utilisant la technologie CRAB) et *Mills* (spécialisée dans des projets complexes tels que la rénovation du toit du Panthéon à Paris).



staci

Le Groupe offre des solutions logistiques sur mesure : articles sans code barre (publicité au point de vente, campagnes promotionnelles, goodies) et produits à code-barres vendus par les clients de Staci aux clients finaux (cosmétiques, pièces de rechange, produits de haute technologie, etc.). Staci offre des services personnalisables et ajustables aux spécifications précises de taille, de quantité et de livraisons.



DUPONT RESTAURATION

Créé en 1969, Dupont Restauration est le n°5 français des groupes de restauration collective. Il fournit des repas sur place et en livraison à domicile. C'est un traiteur régional haut de gamme.



Electronic Payables

COMDATA

Fondé en 1987 et basé à Milan (Italie), Comdata est un fournisseur mondial de BPO (Business Processing Outsourcing) pour l'externalisation des processus d'affaires. La combinaison de Comdata et Izium crée l'un des leaders européens de prestataire de services BPO CRM (n° 1 en Italie et en Turquie, n° 6 en France). Le Groupe fournit principalement des services d'appels, de télévente, de back-office, de recouvrement de créances et de services informatiques.



SCALIAN

Scalian est une société de services en accompagnement de projets, spécialisée dans le conseil et l'ingénierie en France et à l'international. Elle accompagne les acteurs majeurs de l'industrie et du service dans la définition et la mise en œuvre rapide de leurs projets à travers deux grands pôles métiers : les systèmes numériques et la performance des opérations. La société est présente dans 6 pays.



Square

Fondée en 2007, Square est une société de consulting française qui offre des services de conseil, principalement dans le secteur des services bancaires et financiers. Les services proposés par Square sont structurés autour de 3 secteurs : digital et marketing, s'appuyant sur deux entités opérationnelles Viatys et Adway ; opérations & organisation opérant à travers deux entités: Vertuo et Initio et stratégie, en s'appuyant sur Tallis.



iberchem

Iberchem est un producteur et distributeur espagnol de parfums et de saveurs pour les marchés de consommation non alimentaires, alimentaires et de boissons. L'entreprise se focalise sur les pays en développement et s'adresse aux petits et moyens clients locaux ainsi qu'aux leaders du marché national. Le groupe gère des installations de fabrication dans 9 pays et dispose de 7 bureaux commerciaux à l'étranger. Depuis mai 2017, l'entreprise emploie 398 personnes.



ProXES

ProXES est un fournisseur de solutions de traitements haut de gamme. Il vise principalement les marchés de l'alimentation, de la santé et des soins personnels. Le Groupe, créé selon une stratégie de *buy-and-build*, est actuellement composé de 4 marques : *Stephan*, *FrymaKoruma*, *Terlet* et *Suatec*. Le portefeuille de produits s'étend des petites machines standardisées aux machines industrielles et à l'ingénierie des procédés, le reste étant le service après-vente.



edh

Fondé, en 1961 par Denis Huisman, le groupe EDH est composé de 3 écoles privées qui représentent 2686 étudiants et proposent des diplômes en 3 à 5 ans : Efad (école d'études en communication), Icart (école de gestion de l'art) et EFJ (école de journalisme).



AUVESY.

Basée en Allemagne et créée en 2007, par Werner Schnäbele, Auvesy propose son logiciel *Versiondog*, qui permet le contrôle de version, la sauvegarde et la gestion des données pour les installations de production automatisées. Le groupe dispose de 3 principaux flux de revenus : achats de licences, mises à jour et support et services de conseil. Auvesy réalise la majorité de ses ventes en Allemagne, le reste en Europe, aux États-Unis et en Asie.

Idinvest Partners est également intervenue sur les dossiers **Sport Group, Europart, Groupe Opale, Remadeinfrance et Ask Chemicals**

Dettes privées : sorties du portefeuille



Vitalrest est un groupe indépendant spécialisé en restauration collective composé de 3 sociétés (Vitalrest, AGS et Saveurs Restauration). Ses domaines de prédilection : la santé et le médico-social.



L'acquisition de LCD par Biogroup place le groupe pharmaceutique français parmi les acteurs principaux du marché (top3 des laboratoires). Le Groupe dispose de 127 laboratoires et de 10 plates-formes techniques proposant leurs produits en Alsace, en Lorraine, en Bourgogne et en Franche-Comté (Biogroup) mais également en Île-de-France (LCD).



Créé en 1989, Colisée est le 4^e plus grand opérateur d'EHPADS, spécialisé dans les maisons de retraite médicalisées en France. La société dispose de 71 installations avec un total de 5198 lits à travers 29 départements.



Averys conçoit, fabrique et installe des systèmes de stockage, de rayonnages, d'automatismes et de mobiliers métalliques. Le Groupe réalise un chiffre d'affaires proche de 400 millions d'euros, ce qui en fait le 3^e acteur européen. Il emploie plus de 1300 personnes dans sept pays.



Basée à Villanova Di Daniele San del Friuli (Italie), Lima Corporate est une entreprise internationale spécialisée dans les dispositifs médicaux offrant une solution orthopédique ré-

paratrice des hanches, du genou et des extrémités du corps. Ses produits sont vendus dans 42 pays, en direct ou par des distributeurs, principalement en Italie et en Europe, mais aussi en Amérique et en Asie.



Socotec et ESG sont les principaux fournisseurs de services d'inspection et de contrôle de risques grâce à leurs 6000 employés issus de diverses industries avec des positions de marché fortes et durables sur leurs segments. En termes de marchés finaux, le Groupe est principalement dédié à la construction / infrastructure, à l'inspection des équipements et à l'énergie.



Créé il y a une vingtaine d'années par Jean et Maryse Estienne, Natural Distribution développe et commercialise en pharmacies et magasins spécialisés des produits d'origine naturelle à base de plantes. Le siège, l'équipe R&D et la plate-forme logistique sont basés à Ashford au Royaume-Uni.



Trescal est le leader européen des services de calibrage pour les équipements de mesure et de test. Il opère sur un marché fortement réglementé présentant de nombreuses barrières à l'entrée. Le Groupe couvre l'intégralité du marché de calibrage, avec un portefeuille de plus de 350 accréditations. Il opère en direct ou via ses 62 laboratoires.



Fondé en 1993, Sermeta est un acteur principal dans la conception, la fabrication et la vente d'échangeurs de

chaleur pour les chaudières au gaz. Basé à Morlaix, en Bretagne (France), l'entreprise emploie plus de 600 salariés dans les usines de production de Lannion et Morlaix.



Fondée en 1999, In'Tech Medical conçoit et fabrique des ancillaires chirurgicales orthopédiques de haute précision. La société, outre ses deux sites de production en France, produit également aux États-Unis et en Malaisie. Elle réalise près de deux tiers de ses ventes aux États-Unis.



ID Verde est le spécialiste des prestations de jardinage pour les collectivités ou les industriels. Très présente en France, la société a engagé son déploiement dans le reste de l'Europe, dernièrement, avec des premières positions en Angleterre ou en Écosse.



Le Groupe, dont 96,6% du chiffre d'affaires est réalisé par B2S, compte également trois petites filiales dédiées aux services de conseil (Colorado), aux outils de management (Bcust) et CMS. Il acquiert CMS, au 1^{er} trimestre 2016, diversifiant sa base d'offres de produits. B2S bénéficie d'un réseau complet de centres d'appels composé de 9 centres d'appels locaux et de 3 centres *near-shore*. Les centres d'appels sont dédiés à 4 activités principales : service à la clientèle, télévente, hotline technique et services connexes.



Buisard conçoit et fabrique des cabines pour matériels agricoles, de manutention, de travaux publics et d'engins spéciaux. Le Groupe emploie près de 400 personnes.

NOVI 2 Investissements



ELITech Group est un producteur d'équipements et de réactifs de diagnostics *in vitro*, appartenant au portefeuille de PAI Partners. La société est spécialisée dans les productions de matériel de petites séries s'adressant à des domaines de pointe comme la biologie moléculaire.



Caillau fête son centenaire en 2019. La société développe et fabrique des colliers de serrage en acier inoxydable pour les industries automobile et aérospace. Elle est notamment spécialiste des colliers d'échappement. Caillau réalise plus de 70% de ses ventes à l'export et détient environ 8% du marché mondial du collier de serrage. Elle emploie environ 370 personnes.



Créé en 2011 par la fusion de plusieurs opérateurs d'obèques, Mémora est l'un des fournisseurs principaux de services funèbres en Espagne et au Portugal. Avec un réseau de 216 infrastructures, le Groupe couvre 15 grandes capitales.



backWERK est une chaîne allemande de boulangeries en libre-service. Depuis 2003, la société a ouvert plus de 300 magasins en Allemagne, Autriche, Suisse, Pays-Bas, Slovénie et Royaume-Uni. Le modèle économique permet de proposer des produits 30% à 40% moins chers que dans les boulangeries traditionnelles.



Betafence est le spécialiste mondial des systèmes de clôture et de contrôle des accès et des solutions intégrées de sécurité périmétrique. La société fabrique également des treillis soudés industriels à façon, ainsi que des cages soudées. Elle dispose de 8 sites de production répartis dans 8 pays : Belgique, Royaume-Uni, Allemagne, Italie, Turquie, Pologne, Afrique du Sud et États-Unis.



Le groupe Proxiserve est présent sur 4 métiers auprès des gestionnaires de l'habitat et du tertiaire, des propriétaires et des habitants : chauffage, maintenance des logements, comptage et fourniture, distribution et gestion d'électricité pour le compte des gestionnaires et propriétaires de grands ensembles.



Détenu par KKR, webhelp est l'un des leaders mondiaux de la relation clients et de l'externalisation des processus métiers (BPO). La société a optimisé sa structure financière avec l'objectif d'accroître sa flexibilité pour sa prochaine phase de croissance.



Novi 2 a souscrit, en juillet 2017, l'emprunt obligataire Euro PP émis par Xilam, d'un montant de 15 millions d'euros. D'une maturité de 6 ans, cette émission a obtenu des conditions favorables grâce au mécanisme de libération fractionnée autorisé par Novi 2. Il permet d'optimiser le coût de la dette en fonction des besoins. Les fonds levés serviront à financer la croissance de la société de films d'animation, qu'elle soit organique ou par acquisitions.



Novi 2 a participé au financement corporate de Superga Invest, société fondée par Alain Bréau, en 2001, spécialisée dans la logistique sécurisée et les services destinés aux secteurs du luxe, des cosmétiques et de la mode. Le Groupe emploie un millier de salariés, principalement en France.



Le Groupe de boulangeries Vegas s'est appuyé sur Novi 2 pour assurer le financement de ses projets de croissance. Le fonds géré par Idinvest a investi 5 millions d'euros. Créé par Arnaud Sévin en 2005, le groupe familial Vegas exploite quatre enseignes de boulangerie : Saines Saveurs, Atelier Jean-Luc Pelé, Sarah Baker et Maison Mullot. Le Groupe poursuit un programme d'acquisitions ambitieux tout en conservant l'esprit artisanal de ses enseignes. Il devrait compter près de 65 points de vente, fin 2017, contre moins de 30 fin 2016.



Après une première émission obligataire de 12 millions d'euros, en avril 2017, Amadéite a de nouveau fait appel à Novi 2 pour financer l'acquisition de PRP Technologies. Amadéite, pionnier dans le domaine des biotechnologies marines, a développé des solutions naturelles de nutrition et de santé pour la culture végétale, l'élevage et l'alimentation humaine. Le second financement prend la forme d'une obligation convertible de 8 millions d'euros souscrite par Novi 2.

En plus de ces opérations, Idinvest Partners a réalisé les sorties suivantes :

Action, Ameos, J&S, ADB et EDH



LA NOUVELLE WEB-SÉRIES D'IDINVEST





Benoist Grossmann
Managing Partner

L'intelligence artificielle ouvre de multiples opportunités d'investissement

Ces nouvelles technologies, capables de remplacer l'homme, vont transformer de nombreux métiers mais offrent d'incomparables promesses d'innovation.

L'intelligence artificielle, l'IA, est dans toutes les conversations. Si le terme n'est pas toujours utilisé à bon escient, certaines applications ne répondant pas nécessairement à la définition même de l'IA, cette résonance est parfaitement légitime. Conceptualisée au milieu des années 50 comme une science capable de remplacer par une machine des tâches que l'homme accomplit en utilisant son intelligence, le pouvoir de l'IA commence à peine à se faire sentir.

Aujourd'hui déjà, des programmes algorithmiques peuvent battre l'homme aux échecs, traduire des textes ou détecter des pannes. Demain, des métiers, y compris hautement qualifiés, pourront être totalement remplacés par des machines. Des pans entiers de l'économie seront amenés à se transformer, voire à disparaître. Les secteurs de la banque, de l'assurance, de la relation client et même de la santé seront profondément marqués par le développement de l'IA. Eric Schmidt, le dirigeant d'Alphabet, la maison-mère de Google, aime rappeler qu'un conducteur apprend rarement des erreurs des autres automobilistes. Au contraire, grâce à l'IA, une voiture autonome s'enrichirait de millions d'expériences et serait donc plus sûre sur la route.

Grâce à l'IA, une banque ou un opérateur de télécoms peuvent par exemple détecter et anticiper les envies de changement de leurs clients.

Grâce aux technologies d'analyse des données de masse (big data), à la puissance de calcul des serveurs, à la mise en réseau de ces équipements et aux logiciels d'apprentissage automatique (*machine learning*), il est aujourd'hui possible de développer des applications capables de percevoir et d'analyser des signes que l'homme ne peut pas détecter. Mieux, elles ont la possibilité d'anticiper ces événements. Grâce à l'IA, une banque ou un opérateur de télécoms peuvent par exemple détecter et anticiper les envies de changement de leurs clients. L'IA serait ainsi extrêmement puissante pour réduire le *churn* (taux de désabonnement), avec un impact immédiatement positif sur le compte de résultats.

Même s'il n'en est qu'à ses balbutiements, ce mouvement est irréversible. Iinvest a déjà posé des jalons dans cette technologie, en investissant par exemple dans Clustree, une application permettant de rendre les plus objectives possibles les décisions de RH dans une entreprise, grâce à l'analyse intelligente de données.

Il est certain que l'IA et les services innovants qu'elle promet de créer guideront la stratégie d'investissement d'Iinvest, tout au long de la prochaine décennie.

Capital innovation : nouveaux investissements et sorties

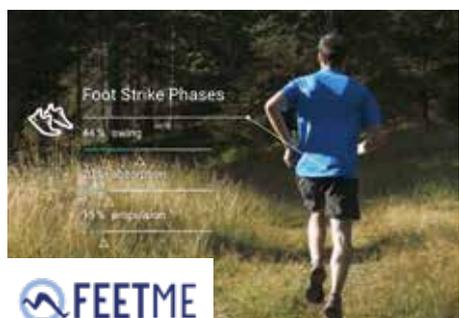


NOUVEAUX INVESTISSEMENTS

M2i Life Sciences

M2i Life Sciences est le 3^e investissement du fonds Iinvest Growth Fund II, après des investissements dans Vestiaire Collective et Actility, témoignant de la volonté du fonds d'accompagner dans leur croissance des sociétés du secteur de la santé. La levée de fonds, la première pour la société, s'élève à 12 millions d'euros.

Créée en 2013 par Philippe Guerret et Bruno Geny, M2i Life Sciences est un spécialiste mondial des phéromones pour la protection biologique des cultures et la santé animale. Après un développement très rapide, avec près de 45 produits commercialisés dans plus de 25 pays, cet apport en capital permettra à M2i de financer notamment la phase d'homologation de ses produits de Biocontrol, de poursuivre ses investissements en R&D et d'accélérer son développement à l'international. La levée de fonds, la première pour la société, s'élève à 12 millions d'euros.



FeetMe

FeetMe a développé des outils d'analyse du mouvement à partir de semelles connectées. Le tour de financement servira à poursuivre le développement du produit. Iinvest a participé à la levée de fonds de 1,95 million d'euros réalisée par FeetMe.



LumApps

Le portail LumApps permet à des entreprises d'intégrer leurs applications professionnelles directement dans leur intranet social et collaboratif. LumApps est le seul intranet intelligent, social et mobile, officiellement recommandé par Google aux clients de sa solution G Suite. Sa clientèle a triplé et ses revenus annuels ont augmenté de 250% en deux ans. LumApps a levé 8 millions de dollars pour accélérer son développement à international et plus particulièrement aux États-Unis, en Europe et au Japon – Asie Pacifique.



Onfido

Onfido commercialise un logiciel de KYC / *background check* en ligne. Cet outil permet de vérifier les identités des consommateurs pour fluidifier l'activité. Grâce à sa technologie d'apprentissage automatique (*machine learning*), Onfido permet aux entreprises de contrôler automatiquement plus de 600 types de documents dans 192 pays, de détecter systématiquement les anomalies et de faire vérifier les cas particuliers par des experts humains. Ce tour de table fait suite aux 25 millions de dollars déjà obtenus, en avril 2016. Il porte à plus de 60 millions de dollars les fonds investis dans Onfido à ce jour. Onfido a levé 30 millions de dollars pour accélérer son développement à l'international.

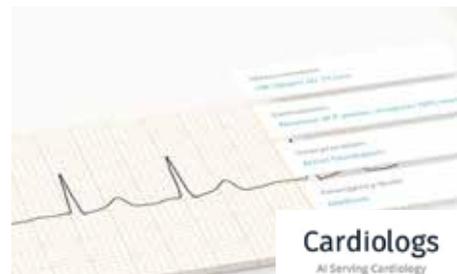
iAdvize

iAdvize est une solution de marketing conversationnel détectant les internautes qui ont besoin de conseils pendant leurs achats. La société a réalisé une levée de fonds de 32 millions d'euros qui financera le développement d'iAdvize autour de 3 axes : le déploiement aux États-Unis, le renforcement des équipes européennes avec 250 recrutements d'ici 2020 et l'accélération de l'innovation produit avec une multiplication par deux des effectifs de R&D.



Cardiologs

Cardiologs est une solution médicale marquée CE qui permet la détection de plus d'une centaine d'anomalies de l'activité cardiovasculaire. La société a réalisé une levée de fonds de 6,4 millions de dollars avec pour objectif d'accélérer le développement commercial de la plate-forme d'analyse ECG de Cardiologs aux États-Unis et en Europe.



Tanker

Tanker développe une solution de sécurisation des données hébergées sur le Cloud via le chiffrement de bout en bout. La société vient de lever 6 millions d'euros pour développer ses effectifs et accélérer son déploiement commercial, tout en continuant à enrichir son offre.



Clustree

Clustree est une société qui utilise l'intelligence artificielle pour rendre les données RH internes et externes aveugles aux biais humains afin de permettre des prises de décisions proactives et fondées sur des faits pour réduire les coûts de recrutement externe et améliorer l'engagement des collaborateurs. La société a réalisé une levée de fonds de 7 millions d'euros. La solution est déjà utilisée par des entreprises comme L'Oréal, le Crédit Agricole ou la SNCF.



Wandercraft

Wandercraft a développé le premier exo de marche naturelle au monde. Les premiers essais cliniques ont eu lieu en région parisienne et au Centre de Médecine Physique et de Réadaptation APAJH de Pionsat, en Auvergne. Pour la première fois, des personnes atteintes de paraplégie complète se sont levées et ont marché dans un exo permettant une marche naturelle. Wandercraft a réalisé un tour de table de 15 millions d'euros qui lui permettra d'obtenir les premières certifications, d'entrer sur le marché mondial des centres de soins et de développer la version personnelle de l'exo.



SORTIES DE PORTEFEUILLE

Cyber Group Studios

Après avoir accompagné Cyber Group Studios depuis 2012, Idinvest a cédé sa participation à L-Gam. Producteur et distributeur de séries d'animation pour la télévision et les médias digitaux, Cyber Group Studios génère un taux de croissance annuel de plus de 28%. La société, qui a mis 7 séries en production en 2017, dispose d'un catalogue de plus de 1000 demi-heures vendues dans 150 pays.



En plus de cette opération, Idinvest Partners a réalisé les sorties suivantes :

**Erytech
et MDxHeath**



Charles Daulon du Laurens

Partner, global head
des relations investisseurs
et du marketing

Les investisseurs internationaux au cœur de la stratégie d'Idinvest

En se donnant les moyens de répondre aux besoins des fonds de pension ou souverains, Idinvest compte passer de 9 milliards d'euros d'actifs sous gestion à 15-20 milliards à moyen terme.

Idinvest Partners s'engage dans une nouvelle phase stratégique pour entrer dans la catégorie des plus grands fonds d'investissement internationaux. Fort de 9 milliards d'euros sous gestion, et après avoir progressé sur la période récente au rythme d'un milliard d'euros supplémentaire chaque année, l'objectif est d'accélérer la cadence pour atteindre, à l'horizon 5-7 ans, entre 15 et 20 milliards d'euros. Un niveau qui ferait entrer Idinvest dans la première ligue internationale.

"Le seuil des 10 milliards d'euros est critique dans ce métier, car il permet d'entrer dans le radar de nouveaux investisseurs internationaux", indique Charles Daulon du Laurens, partner et global head des relations investisseurs et du marketing, chargé de mener l'activité de levée de fonds. "Idinvest peut s'appuyer sur une base d'investisseurs établie et solide, réunissant les plus grands investisseurs institutionnels français et déjà des investisseurs non français de renom. Mais les relais de croissance sont principalement hors de l'Hexagone. Pour doubler de taille, à moyen terme, nous souhaitons nous rapprocher des plus grands fonds de pension, des fonds souverains, des assureurs internationaux, des banques privées et des Family Offices", explique Charles Daulon du Laurens.

Ce déploiement se fera dans tous les pays qui disposent de systèmes d'épargne développés, comme les pays européens (Allemagne, Pays-Bas, Royaume-Uni, Scandinavie, Suisse, Italie, Espagne), mais aussi en Asie, où Idinvest est déjà présente et a déjà connu des succès auprès d'investisseurs internationaux.

Outre la Chine, Hong Kong, Singapour, Taiwan, la Corée du Sud et à plus long terme le Japon, présentent des profils intéressants. Autre zone visée : l'Amérique du Nord, et plus particulièrement le Canada, dont les fonds de pension, à la recherche de stratégies d'investissement alternatives, ont accentué, ces dernières années, leurs politiques de déploiement à l'international.

Pour atteindre ces objectifs, "nous allons renforcer, par des recrutements, les équipes de marketing et de levées de fonds, en France et dans nos bureaux étrangers. En parallèle, nous intensifions et concentrons l'effort commercial sur les régions prioritaires", appuie Charles Daulon du Laurens.

Ce déploiement passe également par une plus grande présence d'Idinvest lors des grands rendez-vous internationaux ainsi que par une mobilisation interne de toutes les équipes autour d'un mot d'ordre : penser en priorité à l'investisseur par la structuration de produits répondant parfaitement à leurs attentes de rendement et à leurs contraintes réglementaires, fiscales ou comptables. Mais aussi par les processus quotidiens des

équipes. "La première mission d'un fonds de private equity est de bien investir. Le track record, c'est-à-dire la performance financière des investissements, est la condition nécessaire à l'établissement d'une réputation, d'une marque. Mais, par la suite, pour progresser, la performance commerciale et la qualité des levées de fonds deviennent de plus en plus stratégiques", analyse Charles Daulon du Laurens, dont la nomination au comité exécutif d'Idinvest vise à concrétiser ces ambitions et cette *Client Centricity*.

"Nous souhaitons nous rapprocher des plus grands fonds de pension, des fonds souverains, des assureurs internationaux, des banques privées et des Family Offices."



Matthieu Baret

Partner en charge
de l'activité capital
innovation et croissance

Idinvest Growth Fund II se déploie activement

Profitant de l'expérience d'Idinvest dans le *venture capital*, le fonds de capital croissance, lancé fin 2016, a déjà déployé près de 90 millions, investis dans sept sociétés.

Le *venture capital* a profité ces dernières années d'un important afflux de liquidités, ce qui a permis de faire émerger de nombreuses sociétés de croissance en France et plus largement en Europe. Ce sont ces entreprises qu'Idinvest souhaite continuer à accompagner avec son fonds de capital croissance, Idinvest Growth Fund II.

Depuis son lancement, fin 2016, le fonds a déployé quelque 90 millions d'euros, dans sept sociétés, principalement dans le digital, mais aussi la santé, l'industrie ou l'environnement. *"Nous capitalisons sur la connaissance intime du marché européen des entreprises de croissance que nous avons accumulée grâce à notre activité historique de venture capital. Nous profitons aussi des relations que nous avons nouées avec les entrepreneurs français et européens, ces dernières années. Cela nous permet de bénéficier d'un deal flow de qualité et soutenu"*, explique Matthieu Baret, partner d'Idinvest en charge de

l'activité capital innovation et croissance. *"Idinvest Growth Fund II est une extension naturelle de notre métier historique de venture capital"*, ajoute-t-il.

"Nous capitalisons sur la connaissance intime du marché européen des entreprises de croissance que nous avons accumulée grâce à notre activité historique de venture capital."

Idinvest Growth Fund II vise des sociétés rentables ou en situation de le devenir rapidement mais qui sont capables de maintenir un rythme de croissance soutenu dans le temps, de l'ordre de 30% à 40%. *"La capacité à générer de la croissance est primordial"*, appuie Matthieu Baret, selon

lequel la France et l'Europe disposent d'un important vivier d'entreprises répondant à ces critères.

Cet attrait européen est tel qu'il attire de nouveau, et de plus en plus, de nombreux fonds anglo-saxons ou américains, intéressés par le mouvement de reprise économique en Europe, mais également attirés par l'espoir de profiter de valorisations légèrement plus basses que sur leurs marchés respectifs. *"Cette concurrence est particulièrement vive sur le venture capital ou sur les opérations supérieures à 50 millions d'euros. Sur la partie intermédiaire, que l'on qualifie de late stage venture ou d'early growth, la compétition est moindre. Nous nous concentrons principalement sur ce segment de marché"*, indique Matthieu Baret.

L'objectif est de déployer, en trois ans environ, les ressources du fonds, dont le premier *closing* a été réalisé à 250 millions d'euros.





Sylviane Guyonnet

Partner, Directrice
des opérations et
du contrôle des fonds

La conformité, un enjeu majeur

La société de gestion a préparé en amont, avec ses partenaires, l'entrée en vigueur des nouvelles réglementations PRIIPs et MIF 2.

2018 fera date pour l'industrie européenne de la gestion d'actifs. Deux réglementations majeures sont entrées en vigueur, début janvier : le règlement PRIIPs (Packaged Retail and Insurance-based Investment Products) et la directive MIF 2 (Marchés d'instruments financiers).

PRIIPs vise à améliorer l'information et la protection des épargnants grâce à la remise d'un document d'informations clés (DIC), en amont de la souscription d'un produit d'investissement, notamment fondé sur l'assurance-vie. La directive MIF 2 impose des obligations nouvelles en matière de gouvernance des instruments financiers en vue, notamment, de clarifier les responsabilités respectives des producteurs et des distributeurs, en instaurant un lien entre les deux parties.

Pour se mettre en conformité avec ces deux nouvelles réglementations, Sylviane

« Notre travail vise à allier à la fois l'intérêt du client final de la société de gestion et celui de nos distributeurs partenaires. »

Guyonnet, partner d'Idinvest en charge de la direction des opérations et du contrôle des fonds et de la société de gestion, a mené avec ses équipes un important travail de préparation et explique « *Idinvest a été très active sur ces sujets notamment au sein des groupes de travail mis en place par l'association France Invest (ex AFIC). Il s'agissait notamment d'examiner, avec les réseaux de distribution et les associations professionnelles, la meilleure façon d'organiser les nouvelles exigences de reporting imposées par MIF 2. Nous avons également beaucoup échangé avec nos réseaux de distribution afin de mettre en place des mesures permettant de leur fournir*

tous les éléments nécessaires au respect de ces nouvelles réglementations, notamment en ce qui concerne la définition du marché cible de nos produits, les inducements et la communication des coûts et charges ».

« *La conformité doit accompagner en parallèle le développement des équipes de gestion* », ajoute Sylviane Guyonnet, dont le « *rôle d'alerte doit également permettre d'allouer les ressources aux bons endroits, en anticipation des futures évolutions réglementaires* ». Le règlement européen sur la protection des données (RGPD), prévu pour entrer en vigueur en mai 2018, fait également partie de ces chantiers.

« *Notre travail de technicien est crucial* », poursuit Sylviane Guyonnet, car « *il vise à allier à la fois l'intérêt du client final de la société de gestion et celui de nos distributeurs partenaires. Une réputation se construit dans le temps, mais peut très rapidement être détruite* ».



Luc Maruenda
Partner,
responsable de l'activité
Private Client Solutions

« Nous voulons que nos clients particuliers aient accès aux mêmes solutions que nos investisseurs institutionnels »

Idinvest s'engage à proposer aux clients privés, et pour toutes ses stratégies d'investissement, des solutions qui répliquent celles déjà accessibles aux institutionnels.

Idinvest Partners, lance en 2018, une activité dédiée aux clients privés. Quels sont les objectifs de cette division Private Client Solutions ?

Nous proposons déjà, depuis plusieurs années, des solutions d'investissement pour des clients privés. Par exemple, nous avons lancé, dès 2012, IPVE, FCPR de dette privée. En trois ans, ce type de produit a collecté 115 millions d'euros et offre de très bonnes performances. Nous avons aussi créé, en 2016, Idinvest Strategic Opportunities, un véhicule d'investissement de 130 millions d'euros dédié aux clients privés, investissant en parallèle du fonds Idinvest Secondary fund III destiné

aux institutionnels. Cette année, nous avons également lancé un programme de dette privée avec Allianz comme coinvestisseur et noué des partenariats avec cinq assureurs (Allianz, Cardif, Sogecap, ACM, la Mondiale) pour proposer des fonds de *private equity* sous forme d'unités de compte (UC). En quelques mois, ces derniers ont collecté plus 70 millions d'euros.

Compte tenu de ces excellents retours, nous souhaitons systématiser ces offres à destination des personnes privées. Nous voulons continuer à offrir à nos clients particuliers un accès aux mêmes transactions que nos investisseurs institutionnels, via des véhicules adaptés à leurs besoins et contraintes. Notre activité *Private Client Solutions* permettra ainsi de formaliser notre proposition d'offre de solutions répliquant celles que nous fournissons à nos clients institutionnels, et ce, pour toutes nos stratégies d'investissement, avec les mêmes caractéristiques et les mêmes objectifs de rendement.

À qui s'adressent ces solutions ?

Notre proposition vise une clientèle patrimoniale qui souhaite bénéficier de solutions d'investissement simples et transparentes, qui n'exigent pas de disposer d'un statut d'investisseur averti ou professionnel. Nos fonds disposent d'agrément délivré par les régulateurs, l'Autorité des marchés financiers en France par exemple, pour être accessibles aux épargnants.

Nous lancerons, cette année, un fonds ouvert qui s'insérera dans la chaîne des produits pour les assureurs-vie. Réglementé par l'AMF et de droit français, il investira en même temps en dette et en capital pour offrir une grande robustesse.

Nous construirons également un fonds d'assurance-vie depuis le Luxembourg, destiné à nos clients privés en Allemagne ou en Europe du Nord. Il proposera la même stratégie hybride, dette et capital.

L'ISF PME s'est éteint avec la récente réforme fiscale.

Des solutions alternatives sont-elles envisageables ?

Idinvest a connu une collecte record en 2017 dans les FCPI, avec plus de 200 millions d'euros. Cela démontre notre position de référence sur ces produits, qui permettent de financer des sociétés innovantes et en croissance. La disparition de l'incitation fiscale sur l'ISF risque de peser sur la collecte mais les FCPI restent accessibles aux clients privés, avec une incitation fiscale sur l'impôt sur le revenu (IR). Nous lancerons de nouveaux FCPI IR, en 2018, et proposons d'ores et déjà des solutions alternatives.

« Nous voulons continuer à offrir à nos clients particuliers un accès aux mêmes transactions que nos investisseurs institutionnels, via des véhicules adaptés à leurs besoins et contraintes. »





Oggy et les Cafards



Magic



Les Zinzins de l'espace



Zig & Sharko



Mr Magoo



Marc du Pontavice

Président-directeur
général de Xilam

« Les financements de Novi 2 sont parfaitement adaptés aux PME et aux ETI »

Le studio français de séries d'animation a levé 15 millions d'euros auprès du fonds corporate géré par Idinvest pour financer sa stratégie de croissance.

Xilam a émis, en juillet 2017, 15 millions d'euros d'obligations auprès du fonds Novi 2. Pourquoi avoir choisi cette solution de financement ?

Notre croissance interne – le chiffre d'affaires a progressé de 40 % en 2016 et de 67 % au premier semestre 2017 – est largement autofinancée. Mais dans un marché de la production de séries d'animation globalisé, en croissance et offrant d'importantes opportunités de développement, nous souhaitons disposer de moyens financiers complémentaires pour réaliser des acquisitions de studios ou de catalogues. Nous avons ainsi réfléchi, avec notre conseil financier, aux différentes solutions et l'option du prêt obligataire par du privé, appelé Euro PP, nous a rapidement paru comme étant la plus adaptée à notre modèle économique et à nos projets. La rencontre avec les équipes de Novi 2, le fonds de financements corporate (dette et fonds propres) géré par Idinvest pour le compte d'investisseurs institutionnels, nous a définitivement convaincus. Nous avons ainsi levé 15 millions d'euros remboursables *in fine*, avec une maturité de 6 ans qu'un prêt bancaire aurait difficilement pu nous accorder.

Qu'est-ce qui vous a séduit dans l'offre de financement de Novi 2 ?

Le coût financier est maîtrisé, avec une première tranche à un taux variable (Euribor à 6 mois + 400 points de base) et une deuxième tranche à taux fixe de 3,5%. En outre, Novi 2, et c'est l'une de ses premières qualités, permet un mécanisme de libération fractionnée permettant d'optimiser le coût de la dette en fonction des besoins, sur une durée limitée à 18 mois. Nous pourrions ainsi appeler les fonds qu'une fois que nous aurons ciblé et réalisé nos acquisitions. Ce qui nous évite d'avoir à porter le cash au bilan. Le remboursement *in fine* nous laissera le temps d'intégrer les sociétés acquises, sans pression financière.

Même si le fait que Xilam soit une société cotée en Bourse a pu faciliter la structuration, le montage de l'opération a également été relativement rapide et simple. Les financements de Novi 2 sont parfaitement adaptés aux PME et aux ETI.

Quelles sont vos ambitions en termes d'acquisitions ?

Nous avons déjà engagé des discussions avec ce que nous appelons des boutiques studios, des structures de création de

petites tailles et spécialisées. Cela pourrait d'abord déboucher sur des accords de coproduction, courants dans notre métier, avant une réelle intégration capitalistique. Notre objectif est de multiplier par trois notre capacité de production en cinq ans. Nous étudions également des acquisitions de catalogues, toujours en vue de renforcer notre empreinte mondiale.

Cinq grands pays (États-Unis, Royaume-Uni, France, Canada et Japon) concentrent l'essentiel des industriels du secteur mais de nouveaux marchés s'ouvrent, comme la Chine et l'Inde. Ces pays sont à la recherche de contenus d'animation, ce qui soutient la croissance du marché. Les dessins animés présentent l'avantage d'être compris par les enfants du monde entier, sans barrières culturelles.



L'utilisation de technologies numériques transforme-t-elle votre métier ?

Elle contribue à sa mondialisation en simplifiant la diffusion des contenus. L'usage de logiciels permet également de relocaliser certaines tâches qui pouvaient être confiées auparavant à des structures étrangères bénéficiant de coûts moins élevés. Nous avons ainsi réinternalisé certains métiers dans nos studios français, ce qui apporte des gains en rapidité, en qualité et en fiabilité.

Exposition Epic Foundation

Dans la continuité du soutien d'Idinvest Partners à la fondation Epic, Idinvest exposera dans ses bureaux, en 2018, une série de photos illustrant une quinzaine d'organisations sociales dédiées à la protection de l'enfance et à la lutte contre les inégalités sociales à travers le monde.



L'hôpital d'Angkor pour l'enfance offre un traitement médical de qualité à tous les enfants dans le besoin, tout en partageant des connaissances sur les bonnes pratiques sanitaires à travers le Cambodge.



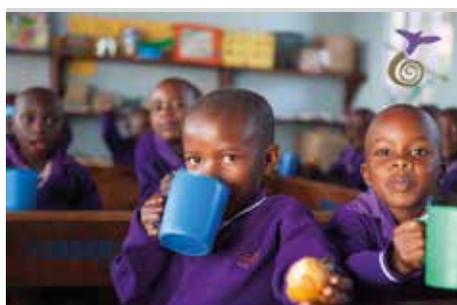
Educate! soutient les systèmes éducatifs en Afrique, afin d'émanciper et de former la prochaine génération de dirigeants et d'entrepreneurs.



REACH permet aux jeunes démunis de bénéficier d'opportunités économiques et d'emplois grâce à une formation professionnelle ciblée et à des services de placement professionnel.



M'Lop Tapang s'efforce de fournir un refuge aux enfants des rues de Sihanoukville en leur fournissant soins et assistance.



Nyaka Aids Foundation intervient dans l'un des foyers d'origine du virus HIV où une génération entière de parents a été décimée par le Sida, laissant de nombreux orphelins à la charge de leurs grands-parents.



Friends-International est une entreprise sociale de premier plan, qui sauve des vies et construit l'avenir des enfants et des jeunes les plus marginalisés ainsi que celui de leurs familles et de leurs communautés, en Asie du Sud-Est.



Living Goods apporte des soins de santé au cœur des foyers les plus pauvres, grâce à son personnel médical itinérant, qui se déplace au sein de la communauté.



PathFinders veille à ce que les enfants les plus vulnérables, nés à Hong Kong et de mères migrantes, soient respectés et protégés.



DUO for a Job met en contact des jeunes migrants à la recherche d'un emploi avec des professionnels expérimentés en préretraite.



Sport dans la Ville vise à promouvoir l'insertion sociale et professionnelle des jeunes issus de quartiers défavorisés par le sport.



Think Forward aide les élèves défavorisés à explorer leurs futurs objectifs de carrière et à trouver l'inspiration pour réussir après le lycée.



ScriptEd forme les élèves à la programmation informatique dans des écoles qui manquent de moyens techniques et de ressources pédagogiques.



Simplon.co permet aux jeunes issus de familles à faibles revenus d'acquérir une formation professionnelle gratuite dans le domaine du développement et de la programmation web.



Nurse-Family Partnership, aux États-Unis propose des visites à domicile d'infirmières qualifiées aux mères à faibles revenus, pendant la grossesse et deux ans après la naissance, dans le cadre d'un programme d'amélioration de la santé maternelle et de la petite enfance.



Apnalaya vient en assistance aux personnes vivant dans les communautés les plus pauvres de Mumbai, pour améliorer leurs conditions de vie.



The Brilliant Club ouvre les portes des universités les plus sélectives au Royaume-Uni en soutenant des élèves issus de catégories sociales sous-représentées dans leurs effectifs.



Spark soutient les élèves défavorisés de 5^e et 4^e en échec scolaire afin de les remettre sur de bons rails, pour réussir leurs études au collège.



Prerana lutte contre le trafic intergénérationnel d'êtres humains au travers de différents programmes d'éducation, de logement, de placement social des enfants à risque dans des institutions sécurisées et de promotion de réformes sociales.



Street League s'appuie sur le pouvoir du sport pour s'engager auprès de jeunes défavorisés et leur enseigner les compétences essentielles du milieu du travail telles que le leadership, la discipline, le travail d'équipe et l'esprit de compétition.



First Graduate est un programme universitaire basé à San Francisco qui aide les étudiants à devenir les premiers membres de leur famille à obtenir un diplôme universitaire et à pouvoir ainsi envisager une carrière professionnelle prometteuse.



Gastromotiva lutte contre les inégalités sociales et transforme la vie de jeunes brésiliens en les formant aux métiers de bouche avec le soutien de chefs étoilés.



Idinvest remporte deux prix aux Investor Allstars

Pour leur 15^e édition, les Investor Allstars ont sacré Idinvest Partners VC *Fund of the year*. Benoist Grossmann, *managing partner*, a reçu le titre d'*Investor of the year*. Ces prix récompensent les investissements et les sorties fructueuses réalisés par Idinvest au cours de l'année. Ces prix prestigieux sont remis à l'occasion d'une cérémonie organisée à Londres, réunissant les grands investisseurs en *venture capital* et les entrepreneurs européens les plus emblématiques.

ISIA entre en action

Idinvest Partners a enrichi sa palette de solutions d'investissement avec le lancement d'ISIA (Idinvest SME Industrial Assets), premier fonds diversifié destiné à financer la modernisation de l'outil de production des PME-ETI françaises et européennes. Objectif : les aider à gagner en compétitivité, à la fois sur leur marché et à l'international. ISIA est doté de 150 millions d'euros et vise une taille cible de 300 millions. La somme garantira le financement de plus de 70 opérations en France et dans quelques autres marchés cibles européens comme l'Espagne, le Benelux et l'Allemagne. Les tickets d'investissement sont compris entre 1 et 15 millions d'euros (en moyenne 5 millions), avec une durée de financement moyenne de 5 à 7 ans.

Pour sa première opération, ISIA a contribué à hauteur de 4,2 millions d'euros au financement de l'acquisition par l'équipementier automobile MBF Aluminium de trois presses à couler sous pression et d'un vibreur de tribofinition.

Signe de son caractère stratégique pour le financement des entreprises, ISIA bénéficie du soutien de la Banque européenne d'investissement (BEI), du Fonds européen d'investissement (FEI) et de nombreux institutionnels français et européens de premier plan.

Idinvest participe au nouveau fonds d'amorçage de Seedcamp

Idinvest a souscrit au nouveau fonds d'amorçage Seedcamp Fund IV, au côté de 59 autres *limited partners* reconnus comme Investec, Index Ventures ou Atomico. Au total, le fonds britannique a levé 41 millions de livres afin de contribuer à l'émergence de la prochaine génération d'entrepreneurs européens. Ce 1^{er} *closing* est deux fois plus important que le précédent. L'objectif du fonds est d'accompagner 100 start-up européennes.

Depuis sa création en 2007, Seedcamp a investi dans 250 start-up implantées dans 41 pays, dont les licornes de la fintech comme TransferWise ou Revolut. Les entreprises du portefeuille ont réussi à lever plus d'un milliard de dollars de financements supplémentaires auprès d'investisseurs de premier plan dans le monde.



Les Private Equity Exchange & Awards 2017 donnent l'or à Idinvest

Idinvest a remporté le Gold Trophy lors de la 8^e cérémonie des *Private Equity Exchange & Awards 2017*, à Paris. Idinvest a été désigné meilleur fonds européen dans la catégorie *venture capital / growth private equity*. Cette manifestation réunit, chaque année, plus de 1000 professionnels du *private equity*.

Forbes classe Benoist Grossmann dans sa Midas list

Benoist Grossmann, *managing partner* d'Idinvest, a été classé par Forbes à la 11^e place de sa *Midas list*, qui récompense les meilleurs investisseurs en *venture capital* en Europe. Une distinction que Benoist Grossmann a tenu à partager avec les entrepreneurs soutenus par Idinvest, depuis 20 ans. Le classement est établi en collaboration avec TrueBridge Capital Partners.

Idinvest aide ses participations à recruter

Idinvest a créé un *Job Board* qui permet aux sociétés de son portefeuille de diffuser sur un seul site Internet (<https://idinvest.welcomekit.co/>) leurs recherches d'emplois. Cette plate-forme doit faciliter la mise en relation avec les talents nécessaires à la croissance de ces entreprises.

Idinvest entre dans le Top 50 mondial de PDI

Private Debt Investor (PDI) a promu Idinvest dans son Top 50, classement qui recense les fonds de dette privée dont les encours ont le plus fortement progressé au cours des 5 dernières années. Une récompense pour les équipes d'Idinvest qui gèrent 3 milliards d'euros d'encours et pour les entreprises qu'elles financent.



FCPI

Idinvest a finalisé la campagne du FCPI Idinvest Patrimoine 2017 et du FCPI Idinvest Patrimoine n°7, prolongé pour l'IFI 2018

Idinvest Patrimoine 2017 a achevé sa période de souscription, le 31 décembre 2017. Les fonds collectés par ce nouvel FCPI seront investis à hauteur de 70% minimum dans des entreprises innovantes, essentiellement dans le domaine des technologies de l'information, de la santé et de l'environnement, principal moteur, selon Idinvest, des économies française et européenne. Les 30% de ressources restant seront répartis dans des placements diversifiés, comme des OPCVM monétaires, obligataires et actions.

FCPI Idinvest Patrimoine 2017 aura une durée de vie comprise entre 7 et 9 ans, soit jusqu'au 31 décembre 2024 ou 2026, sur décision d'Idinvest. Les parts seront bloquées pendant toute sa durée de vie.

Un investissement réalisé par le biais d'un FCPI permet de bénéficier d'une réduction de 18% de l'impôt sur le revenu (hors droits d'entrée), avec un plafond annuel de 4320 euros (pour une souscription de 24 000 euros hors droits d'entrée pour un couple marié) ou de 2160 euros (pour une souscription maximum hors droits d'entrée de 12 000 euros, pour une personne seule).

Par ailleurs, compte tenu de la réforme de l'ISF par le Parlement, remplacé en 2018 par l'Impôt sur la fortune financière (IFI), le dispositif permettant de bénéficier d'une réduction d'ISF en investissant dans un FCPI disparaît. Toutefois, une disposition particulière a autorisé, jusqu'au 31 décembre, la souscription dans des FCPI en vue de réduire le montant de l'IFI dans les mêmes conditions qu'au-paravant. Une solution dont ont pu bénéficier les clients d'Idinvest, grâce au FCPI Idinvest Patrimoine n°7.

Idinvest ouvre le marché chinois aux entreprises

Douze start-up françaises ont été choisies par Business France et BPI France pour participer à la 5^e édition du French Tech Tour China, organisé en décembre 2017. Ce programme donne aux lauréats l'opportunité de s'immerger dans le marché chinois, en y découvrant et en y validant leur potentiel d'affaires. Le French Tech Tour China est sponsorisé par Idinvest Partners depuis plusieurs années.

Les 12 startup (88Jobs, Antescofo, ForCity, Geo4Cast, Kerlink, Cavacave, Partnering Robotics, Platform.sh, Quable, SkillCorner, SoWhen, Tempow) ont été sélectionnées par un jury composé de 16 experts franco-chinois, parmi lesquels des représentants de Microsoft, Huawei, Alcatel Lucent, Orange et Idinvest Partners, représenté par Matthieu Baret.

Par ailleurs, pour la troisième année consécutive, Idinvest Partners a participé à la 8^e édition de l'*International Capital Conference*, organisée, pendant deux jours, à Pékin, fin novembre. Cinq sociétés du portefeuille (Happn, Vulcan Ingenierie, M2i Life Sciences, Nénuphar et Arterial Remodeling Technologies) ont ainsi eu l'opportunité de rencontrer un réseau d'entrepreneurs, d'entreprises et d'acteurs clés du marché. Cette initiative s'inscrit dans la mission globale de la SME Academy, lancée par Idinvest afin de soutenir le développement international des sociétés en portefeuille.

L'*International Capital Conference* attire chaque année plus de 250 participants, grandes entreprises chinoises et européennes.

Idinvest SME Academy

L'Idinvest SME Academy, le nouveau dispositif mis en place par Idinvest pour accélérer le développement de ses participations à l'international, a vécu des temps forts au 2^d semestre 2017, avec la constitution de sa première "promo" parrainée par Jean-Pierre Raffarin, ancien Premier ministre français.

Idinvest SME Academy Beijing Tour

Fin novembre, l'Idinvest SME Academy Beijing Tour a emmené 5 participations à la rencontre de nouveaux partenaires potentiels chinois. Plus de 20 meetings ont été organisés sur 2 jours et un déjeuner exclusif a été organisé avec 100 invités, dont Jean-Pierre Raffarin et Jean-Maurice Ripert, l'ambassadeur de France en Chine. Vous pouvez consulter la vidéo sur le site d'Idinvest.

Jeu Academy

En décembre, la 1^{re} promo Academy s'est réunie autour de son parrain. Famoco, M2i, Carré Blanc, Nénuphar, Geolid Lafayette Conseil et LumApps ont ainsi pu échanger et partager leurs problématiques de développement, que la SME Academy aidera à résoudre.

Et en 2018...

En 2018, la SME Academy mobilisera ses ressources pour adresser les demandes formulées par les membres de la promo, comme faciliter le développement, l'implantation et la recherche de partenaires aux US et en Asie, faciliter le dialogue avec des institutions/régulateurs, aider à la digitalisation des opérations et de la communication ou encore aider au recrutement.

En complément du Beijing Tour, qui sera reconduit cette année, l'Academy étendra son action à Singapour (dans le cadre de l'année de l'innovation France-Singapour), en Corée et en Amérique du Nord. Les Jeudi Academy permettront aux membres de la promo de se retrouver régulièrement autour de problématiques qui les rassemblent pour partager des idées, des besoins et des *best practices*. Enfin, un outil collaboratif dédié sera mis en place pour accroître les interactions de tout l'écosystème Academy.

BAROMÈTRE
ENVIE 
d'entreprendre
 idinvest PARTNERS LE FIGARO économie



**LE BAROMÈTRE
 "ENVIE D'ENTREPRENDRE"
 ATTEINT UN RECORD**

Trois ans après sa création, le baromètre Idinvest Partners Envie d'Entreprendre affiche un record historique, en novembre 2017, à 432, porté par des améliorations économiques notables et une donne politique nouvelle. Il gagne 92 points par rapport à son précédent niveau de mars 2017.

Illustration de cette optimisme renforcé, 36% des Français déclarent avoir envie d'entreprendre (+2%) et 12% ont déjà un projet concret d'entreprise (+3%). 26% des personnes souhaitant créer leur entreprise pensent que la conjoncture économique de la France est aujourd'hui un atout (+12 points depuis mars) et 63% pensent que l'activité du secteur dans lequel ils souhaitent créer leur entreprise est également favorable actuellement (+5%).

Enfin, les trois quarts (75%) des Français estiment que "les entrepreneurs qui créent leur entreprise aujourd'hui en France contribuent à transformer le pays en inventant le monde et les modes de vie de demain".

ÉVOLUTION DE L'INDICE



36%
 DE PERSONNES
 AYANT ENVIE D'ENTREPRENDRE
 AU SEIN DE LA POPULATION
 FRANÇAISE



12%
 DE PERSONNES AYANT
 UN PROJET CONCRET
 D'ENTREPRISE AU SEIN DE
 LA POPULATION FRANÇAISE



Idinvest Partners
2 100

Our CEO, Christophe Bavière, discusses how Idinvest Partners supports FeedMe on *EFM Business*.

3 minutes pour connaître 2017: Idinvest accompagne le start-up FeedMe...

Idinvest Partners
3 100

Goest to see *Agriculture.com*, *Agryu*, *Bimade*, *Softly*, *Marekwin* in the hottest French startups according to *Les Echos*.

Rejoignez plus de 6 500 agriculteurs qui nous font confiance!

Idinvest Partners
2 100

Idinvest's portfolio companies are recruiting! Check it out here!

Discover Idinvest's portfolio companies job board!

Idinvest Partners
4 100

Idinvest Partners is hosting a *GDPR* workshop on Monday 13th November at 9:30am in Paris! If you are interested in participating, click here to register: <https://bit.ly/2dybwgQ>

Invitation - *GDPR WORKSHOP* by Idinvest Partners

Idinvest Partners
3 100

Nous sommes fiers de compter les sociétés de *Coline Lezorttes*, *Julia Ribaut* et *Blanche de Wiphalis Salazar* dans notre portfolio. *#marcaltaelles*

Ces start-uppeuses qui joient déjà! dans la cour des grands

Idinvest Partners
3 100

What does *Investment Minded* mean for *Entrech? Benoist Grossmann*, Idinvest's Managing Partner, discussed the President's impact on the French tech scene with *Entrech*.

French Fintech Under Macron's Presidency One Month On

Idinvest Partners
3 100

Groupo Bertand, one of Idinvest's portfolio companies, has begun the takeover of its former competitor, *Groupo Flo*.

Restoration: *Groupo Bertand* a commencé à digérer *Groupo Flo*

Idinvest Partners
4 100

Christophe Bavière, CEO of Idinvest, is speaking at the *ICGN Paris Codex*, an "Investing in Europe in the Investment Club".

ICGN Paris Event - 6th & 7th December 2017

Idinvest Partners
2 100

Scality, one of Idinvest's digital portfolio companies, has once again made it as a leader in *Gartner's Magic Quadrant* - with an even better rating than last time!

Scality Named a Leader in the New *Gartner Magic Quadrant* for *CloudSt...*

Idinvest @idinvest · 19 sept.
Benoist Grossmann, our Managing Partner, spoke at the @Baofoom888 Paris meeting about the #idinvestinitiative

Idinvest @idinvest · 7 sept.
Idinvest's Private Debt team is live at the #FNUInvestment conference in Frankfurt speaking about #idinvestlending

Idinvest @idinvest · 20 sept.
Luc Maruanda, Partner of @idinvest, a discuté de #fortesprospe de matin à la table ronde "l'intérêt d'une allocation en #idinvestcoury dans votre portefeuille" organisée par @ISL, #Fintechday à Paris

Idinvest @idinvest · 9 dec.
A successful afternoon at the #SupplyChain event, held in Idinvest's offices yesterday! #idinvest #idinvestevents

Idinvest @idinvest · 20 sept.
Sylvain Malaya, Partner at Idinvest, talks to @LesEchos about making your business a success in China: <https://bit.ly/225T6t6>

Idinvest @idinvest · 23 sept.
Our Managing Partners, Christophe Bavière and Benoist Grossmann, gave a presentation in #London this morning, joined by Tom Valentin, COO and co-founder of @idinvest portfolio company @invest_westpac

29/09/2017

LE COIN DES LPS

LesEchos capitalfinance

29 septembre 2017

Idinvest lance un fonds dédié à la modernisation de l'outil industriel des PME



Baptiste ISA, ce véhicule ambitieux de véhicule 300 MC. En s'appuyant en particulier sur la FEI et la BEI, il a déjà levé la moitié de cette enveloppe.

Apporter une réponse concrète à la commande des PME. C'est dans cet esprit que s'est lancé le fonds Idinvest (Idinvest IMI Industrial Assets). Ce fonds est dédié à accompagner les PME industrielles en leur outil industriel. Il est un bon exemple de soutien au guichet de la modernisation des équipements.

Le leasing innovant. Mais ISA se veut aussi innovant sur le front des instruments de financement. Il s'est allié avec le leasing qu'il s'appuie sur Agorix. C'est une PME qui agit en Europe comme un leader pour financer des petits équipements industriels.

50ME. Et dessein de venir chercher les meilleurs investisseurs. Au-delà, les acteurs du capital-les - proposent le rachat.

Le leasing innovant. Mais ISA se veut aussi innovant sur le front des instruments de financement. Il s'est allié avec le leasing qu'il s'appuie sur Agorix. C'est une PME qui agit en Europe comme un leader pour financer des petits équipements industriels.

Le leasing innovant. Mais ISA se veut aussi innovant sur le front des instruments de financement. Il s'est allié avec le leasing qu'il s'appuie sur Agorix. C'est une PME qui agit en Europe comme un leader pour financer des petits équipements industriels.

Le leasing innovant. Mais ISA se veut aussi innovant sur le front des instruments de financement. Il s'est allié avec le leasing qu'il s'appuie sur Agorix. C'est une PME qui agit en Europe comme un leader pour financer des petits équipements industriels.

Le leasing innovant. Mais ISA se veut aussi innovant sur le front des instruments de financement. Il s'est allié avec le leasing qu'il s'appuie sur Agorix. C'est une PME qui agit en Europe comme un leader pour financer des petits équipements industriels.

Le leasing innovant. Mais ISA se veut aussi innovant sur le front des instruments de financement. Il s'est allié avec le leasing qu'il s'appuie sur Agorix. C'est une PME qui agit en Europe comme un leader pour financer des petits équipements industriels.

Le leasing innovant. Mais ISA se veut aussi innovant sur le front des instruments de financement. Il s'est allié avec le leasing qu'il s'appuie sur Agorix. C'est une PME qui agit en Europe comme un leader pour financer des petits équipements industriels.

Le leasing innovant. Mais ISA se veut aussi innovant sur le front des instruments de financement. Il s'est allié avec le leasing qu'il s'appuie sur Agorix. C'est une PME qui agit en Europe comme un leader pour financer des petits équipements industriels.

Le leasing innovant. Mais ISA se veut aussi innovant sur le front des instruments de financement. Il s'est allié avec le leasing qu'il s'appuie sur Agorix. C'est une PME qui agit en Europe comme un leader pour financer des petits équipements industriels.

Le leasing innovant. Mais ISA se veut aussi innovant sur le front des instruments de financement. Il s'est allié avec le leasing qu'il s'appuie sur Agorix. C'est une PME qui agit en Europe comme un leader pour financer des petits équipements industriels.

Le leasing innovant. Mais ISA se veut aussi innovant sur le front des instruments de financement. Il s'est allié avec le leasing qu'il s'appuie sur Agorix. C'est une PME qui agit en Europe comme un leader pour financer des petits équipements industriels.

Le leasing innovant. Mais ISA se veut aussi innovant sur le front des instruments de financement. Il s'est allié avec le leasing qu'il s'appuie sur Agorix. C'est une PME qui agit en Europe comme un leader pour financer des petits équipements industriels.

Le leasing innovant. Mais ISA se veut aussi innovant sur le front des instruments de financement. Il s'est allié avec le leasing qu'il s'appuie sur Agorix. C'est une PME qui agit en Europe comme un leader pour financer des petits équipements industriels.

Le leasing innovant. Mais ISA se veut aussi innovant sur le front des instruments de financement. Il s'est allié avec le leasing qu'il s'appuie sur Agorix. C'est une PME qui agit en Europe comme un leader pour financer des petits équipements industriels.

Le leasing innovant. Mais ISA se veut aussi innovant sur le front des instruments de financement. Il s'est allié avec le leasing qu'il s'appuie sur Agorix. C'est une PME qui agit en Europe comme un leader pour financer des petits équipements industriels.

Le leasing innovant. Mais ISA se veut aussi innovant sur le front des instruments de financement. Il s'est allié avec le leasing qu'il s'appuie sur Agorix. C'est une PME qui agit en Europe comme un leader pour financer des petits équipements industriels.

L'AGEFI HEBDO 30 novembre 2017

Carrières & Talents http://www.agefi.fr/emploi

Le Carnet CAPITAL-INVESTISSEMENT

CHARLES DAULON DU LAURENS

Partner, responsable global des relations investisseurs et marketing, Idinvest Partners.

37 ans, IEP Paris, Essec.

Charles Daulon du Laurens exerce pendant neuf ans sur les marchés de capitaux au sein de banques d'investissement dont Morgan Stanley et UBS où il supervisait les activités de vente de crédit structurés auprès de clients institutionnels en France, Belgique et au Luxembourg.

Il rejoint ensuite Axa Investment Managers - Real Assets comme global head of client capital group et est aussi membre du comité exécutif.

LE FIGARO

28 septembre 2017

Wandercraft lève 15 millions pour son exosquelette médical

Tenir debout. Marcher. Parce que ces deux postures sont le rêve de bien des personnes clouées dans leur fauteuil roulant, les jeunes fondateurs de Wandercraft se sont lancés dans une aventure extraordinaire. Rejoints en 2013 par Jean-Louis Constanza, doyen de l'équipe, ils construisent un exosquelette destiné aux parapalésiques. Le but étant de leur permettre de marcher.

Pour pouvoir développer leurs machines, ils viennent de lever 15 millions d'euros auprès de Bpifrance, d'Idinvest, de XAnge et du family office Cemag. Wandercraft boucle ainsi son troisième tour de table, après avoir déjà attiré Xavier Niel, le fondateur de Free, et Marc Simoncini, celui de Meetic et Sensee. « Les fonds vont nous permettre de mener à bien la certification médicale de nos exosquelettes et d'en fabriquer huit », explique Jean-Louis Constanza. Nicolas Simon, Alexandre Boulanger et Matthieu Masselin, les trois fondateurs de Wandercraft, sont - entre autres - diplômés de Polytechnique. Les trente-cinq membres de l'équipe sont tous des mathématiciens de haut vol, aussi jeunes que brillants, spécialisés notamment dans les algorithmes. Parce que faire marcher un robot de façon naturelle est une des choses les plus compliquées à obtenir!

Les exosquelettes sont d'abord destinés à des établissements médicaux, pour un usage médical. À terme, Jean-Louis Constanza imagine le commercialisation d'exosquelettes individuels, qui seraient vendus « au prix d'un fauteuil roulant électrique haut de gamme ». Mais aucune date n'est donnée: pas question de donner de faux espoirs aux plus concernés par le projet. ELSA BEMBARON

START UP 50% LesEchos.fr 18 octobre 2017

Souscritoo devient Papernest et s'attaque au marché européen

FINANCEMENT La plate-forme de simplification acheteuse trouve vierge de doubler son levée de fonds de 10 millions d'euros. Papernest Ventures, Idinvest Partners, le fonds de Xavier Niel, ont rejoint.

Comet connecte les entreprises aux développeurs free-lance idéaux

Qui sont les startuppeurs de French Tech Diversité

60% DES STARTUP LesEchos.fr

Entreprendre

TRIBUNE

13 octobre 2017

France • Capital risque

1 juin 2017

LES LEVÉES À PLUS DE 10 M€ SE MULTIPLIENT La French Tech veut plus de licornes !

Si les valorisations affichées peuvent parfois faire frémir, on est loin de la bulle de la fin des années 90. La finance est en train de saisir les belles opportunités de la French Tech ?

Samuel Bokobza : «Les valorisations affichées donnent parfois le vertige»

Le fondateur de la startup française de logiciels de gestion de la chaîne d'approvisionnement, Samuel Bokobza, revient sur les valorisations élevées de certaines startups.

90 M€ L'énorme appétit de Frichti

Frichti, leader du marché français des produits surgelés, a levé 90 millions d'euros pour financer son développement international.

2 M€ Ector trouve sa place

L'entreprise de logiciels de gestion de la chaîne d'approvisionnement Ector a levé 2 millions d'euros.

15 M€ JobTeaser fait le job

JobTeaser, plateforme de recrutement, a levé 15 millions d'euros pour développer ses services.



capitalfinance Les Echos 5 juin 2017. Amadéite lève 12 M€ d'obligations. Localisation Bretagne.

DÉVELOPPEMENT La biotech marine Amadéite lève 12 M€ d'obligations. Localisation Bretagne.

Le moral des créateurs d'entreprise est au plus haut

Selon l'indice Indivest Partners, l'envie d'entreprendre atteint un niveau historique. 75% des Français estiment que les entrepreneurs qui créent leur société «participent à la transformation du pays».

DECIDEURS 33 LE FIGARO 19 novembre 2017

Table with 2 columns: Le moral des créateurs d'entreprise est au plus haut. Rows include: Le moral des créateurs d'entreprise est au plus haut, Le moral des créateurs d'entreprise est au plus haut, etc.

MANAGEMENT

LES DECIDEURS DU GROUPE AXA FRANCE. Portrait of Didier Higonnet and other executives.

LAPE SUZINNE ÎLE-DE-FRANCE. Annonce de recrutement pour un poste de directeur régional.

43 PME & REGIONS

43 PME & REGIONS. Annonce de recrutement pour un poste de directeur régional.

AXYS veut transformer les entreprises. Annonce de recrutement pour un poste de directeur régional.

FRENCH TECH, le tour de table des levées de fonds

French Tech, le tour de table des levées de fonds : LumpApps, PearTrees, ManagerOne... Chaque semaine, La Tribune revient sur les principales levées de fonds intervenues dans l'écosystème des startups françaises.

Les Echos 4 octobre 2017

Les Echos 4 octobre 2017. Annonce de recrutement pour un poste de directeur régional.

Deux fonds entrent au capital du roi du matériel de cuisson par induction

Deux fonds entrent au capital du roi du matériel de cuisson par induction. Annonce de recrutement pour un poste de directeur régional.

Pherecydes Pharma veut réhabiliter les virus prédateurs de bactéries. Annonce de recrutement pour un poste de directeur régional.

Recrutements



**Pauline
Mouville**

Pauline est gestionnaire *middle office* clients. Avant de rejoindre Idivest, en février 2017, Pauline a travaillé pendant 3 ans en alternance, chez Arval Service Lease, une filiale de BNP Paribas. Sa mission : la gestion et la croissance d'un portefeuille client. Pauline est diplômée d'un Master 2 en commerce international de l'école Pôle Paris Alternance.



**Bryan
Elbaz**

Bryan a rejoint Idivest en 2016. Il travaille aux levées de fonds et contribue à la structuration et l'analyse des dossiers d'asset finance. Bryan travaillait auparavant au sein de l'équipe produits structurés de Société Générale Corporate & Investment Banking. Bryan est titulaire d'un BSc Managerial Economics de l'université Bentley de Boston ainsi que d'un MSc en finance & investissement de l'université Queen Mary à Londres.



**Adrien
Leplatre**

Adrien Leplatre est contrôleur financier. Avant de rejoindre Idivest Partners, Adrien a effectué un stage de 6 mois en contrôle interne chez Oetker Collection. Adrien est diplômé d'un Master 2 en commerce international de l'École supérieure du commerce extérieur (ESCE).



**Loriane
Delblond**

Loriane a intégré les équipes d'Idivest, en septembre 2017, comme assistante RH. Loriane est titulaire d'un Master 2 manager des ressources humaines de l'ECEMA (Lyon).



**Thierry
Legeais**

Directeur d'investissement au sein d'ISIA, Thierry participe à l'origination des opportunités ainsi qu'à l'analyse et à la structuration des investissements. Il contribue également à des recherches de partenariats. Thierry offre plus de 25 ans d'expérience dans le domaine du financement d'équipements professionnels en Europe, notamment au sein de filiales de banques, captives de constructeurs et spécialistes du leasing, tels que GE Capital Equipment Finance, où il a passé 5 ans. Avant de rejoindre Idivest, en 2017, il était responsable national financements structurés grands comptes en charge du développement des produits leasing chez HSBC.



**Kévin
Firmin**

Kévin est graphiste au sein de l'équipe communication. Avant de rejoindre Idivest, en octobre 2017, il a travaillé comme graphiste web & print en imprimerie ainsi qu'en freelance aux États-Unis. Kévin est titulaire d'un Bachelor en web design and interactive media de l'Art Institutes International Minnesota.



**Paul
Voutsinos-
Svilarich**

Paul est contrôleur financier. Avant de rejoindre Idivest, Paul a effectué un stage en contrôle de gestion chez GFI Informatique, ainsi qu'un stage de fin d'études comme contrôleur financier chez Idivest. Paul est diplômé d'un Master 2 avec une double spécialisation en management des risques financiers et en stratégie financière de l'école Audencia Nantes.



**Noëlie
Odras**

Noëlie a renforcé en 2017 l'équipe d'analystes du Portfolio Monitoring et participe ainsi au suivi des sociétés en portefeuille (dette senior, mezzanine et unitranche). Avant de rejoindre Idivest, Noëlie a effectué un VIE au sein de l'équipe leveraged finance de BNP Paribas Fortis ainsi que des stages en fonds de dette et fusion et acquisition. Noëlie est diplômée de l'IEP de Toulouse et d'un MSc. en stratégie d'HEC Paris.



**Victoire
Vanheuerswyn**

Victoire est analyste, depuis 2017, au sein de l'équipe *Private debt*, où elle étudie des dossiers d'investissement en dette senior, mezzanine et unitranche. Avant de rejoindre Idivest, elle a effectué un stage en fusion et acquisition chez Crédit Agricole CIB ainsi qu'un stage dans le fonds d'investissement Unigrains, en qualité d'analyste. Victoire est diplômée du Magistère banque-finance-assurance de l'université Paris-Dauphine.



Côme de Saint Chamas

Côme a rejoint Idivest en novembre 2017 en tant qu'*associate*. Il participe à l'étude des transactions secondaires et de coinvestissement ainsi qu'à l'analyse des fonds primaires européens. Côme a travaillé auparavant deux ans comme analyste en fusion et acquisition chez Arma Partners à Londres. Il a aussi effectué des stages en *private equity*, transaction services et investissement en *fixed income* chez Idivest, KPMG et BNP Paribas. Côme est diplômé de l'Imperial College (Master en économie & stratégie d'entreprise) et de Reims Management School (Master en corporate finance - programme grande école).



Thomas Ploquin

Chargé d'affaires senior au marketing, Thomas participe à la mise en place de la documentation commerciale et marketing, ainsi qu'à la rédaction des appels d'offres, due diligences et propositions d'investissement des différentes stratégies d'investissement. Auparavant, Thomas était Marketing Specialist chez SCOR Investment Partners. Fort d'une expérience d'une dizaine d'années dans la gestion d'actifs, il a travaillé chez KBL Richelieu où il était en charge du marketing OPCVM, ainsi que chez Thomson Reuters pour les pays francophones et l'Europe du Sud. Thomas est diplômé du Master en finance internationale de l'ESDES Business School et parle couramment français, anglais et espagnol.



Thomas Renaud

Thomas est analyste et participe à l'étude des dossiers d'investissement pour le fonds Novi 2. Avant de rejoindre Idivest en décembre 2017, il a réalisé deux stages en fonds d'investissement chez CM-CIC Investissement puis Pechel Industries. Thomas est diplômé de l'EM Lyon Business School et de l'IAE Lyon. Il a également étudié à l'Université de Birmingham en Angleterre.



Charles Daulon du Laurens

Charles a rejoint Idivest en novembre 2017 comme *partner* et *global head* des relations investisseurs et du marketing. Charles est ainsi responsable, au niveau mondial, des levées de fonds, des relations investisseurs et du marketing. Il supervise des équipes basées en Europe et en Asie. Auparavant, Charles occupait les fonctions de *Global head of client capital group* chez AXA IM - Real Assets, dont il était aussi membre du comité exécutif. Il était en charge des levées de fonds auprès de tiers, ainsi que de la gestion des relations et services client et dirigeait une équipe de 15 professionnels aux États-Unis, en Europe et en Asie. Avant de rejoindre AXA IM - Real Assets, Charles a travaillé, pendant 9 ans, sur les marchés de capitaux, au sein de banques d'investissement comme Morgan Stanley et UBS où il supervisait les activités de vente de crédits structurés auprès de clients institutionnels en France, en Belgique et au Luxembourg. Charles est diplômé de Sciences Po (IEP Paris) et de l'Essec. Depuis 2005, il est maître de conférences en Finance à Sciences Po.



Paul Mezache

Paul est, depuis décembre 2017, gestionnaire *middle office* au sein du département TG fonds de fonds. Avant de rejoindre Idivest, il occupait les fonctions de gestionnaire *back office* chez RBC *Investor and Treasury Services* à Paris. Paul est titulaire d'un Master en business administration (MBA).



Julie Lepareur

Julie est contrôleur financier. Avant de rejoindre Idivest Partners, en décembre 2017, Julie a travaillé comme contrôleur financier fonds de fonds, chez Ardian à Londres, et en tant que contrôleur de gestion au sein du groupe La Poste. Julie est diplômée d'un Master 2 management en contrôle de gestion.

idinvest
PARTNERS

FINANCING THE FUTURE

A European leader since 1997

117 avenue des Champs-élysées - 75008 Paris
www.idinvest.com