

**IDINVEST
NEWS**

SOUTENIR LES
CHAMPIONS
DE DEMAIN

M.BONAMY

CLIENTS PRIVÉS
PRIORITÉ AUX ÉCHANGES
ET À LA CONFIANCE

L.MARUENDA

L'ANCRAGE DE
LA DETTE DANS LA
PENINSULE IBERIQUE

A.MAISONNEUVE

**20
INVESTISSEMENTS
20**

**KATHARINA
JUENGER**

CEO TELECLINIC

/ SOMMAIRE



01

EDITO |

Virgine MORGON & Christophe BAVIÈRE

02

GROWTH CAPITAL |

Benoist GROSSMANN

03

VENTURE CAPITAL |

Matthieu BONAMY & Antoine ZINS

04

TELECLINIC |

Katharina JUENGER

05

PRIVATE FUNDS GROUP |

Jean PLAMONDON

06

DETTE PRIVÉE |

Arnaud MAISONNEUVE

07

PRIVATE CLIENT SOLUTIONS |

Luc MARUENDA

08

ACTUALITÉS |

EDITO

Virginie Morgon



Eurazeo a traversé la période de crise que nous venons de vivre avec rigueur, engagement, solidarité et agilité.

À situation exceptionnelle, mobilisation du Groupe exceptionnelle : pour protéger nos collaborateurs et ceux de nos sociétés ; pour participer à l'effort national et international de lutte contre la pandémie et ses conséquences économiques et sociales à travers un Fonds de solidarité de 10 millions d'euros ; pour adapter notre organisation à cette situation inédite et prendre les décisions qui s'imposent, en responsabilité ; enfin, pour informer et rassurer nos parties prenantes, notamment nos investisseurs partenaires avec qui nous avons maintenu un dialogue permanent et transparent.

À moyen-terme, il est trop tôt pour mesurer les impacts avec précision et exhaustivité. Mais j'ai la conviction que le modèle que nous avons construit depuis plusieurs années agira comme stabilisateur.

D'abord parce que ce modèle est performant : il n'y a pas de résilience possible dans les retournements de cycle s'il n'y a pas eu de la performance au cours des années passées. Notre performance, fruit de la stratégie déployée depuis de longues années, reflète la qualité de nos choix d'investissement et la qualité intrinsèque de nos actifs.

Ensuite, parce que notre modèle est diversifié en classes d'actifs, métiers, secteurs et géographies. En période de croissance, cette diversification permet de favoriser les secteurs les plus dynamiques et d'offrir à nos investisseurs partenaires la possibilité de diversifier leurs risques à travers une plateforme complète, intégrée et multi-spécialiste, rare sur le marché européen. En période de retournement, nos investissements résilients et stabilisateurs viennent compenser des secteurs plus impactés. Aujourd'hui, les sociétés digitales, de services financiers, de gestion d'actifs, d'assurance et de santé qui constituent notre portefeuille jouent pleinement ce rôle et se montrent plus résilientes. Eurazeo Growth, formidable synergie née de l'acquisition d'Idinvest par Eurazeo en 2018, en est la parfaite illustration : au cours des dernières semaines, au cœur du confinement, ses sociétés connaissent des performances supérieures à la même époque l'année dernière et plusieurs d'entre elles ont d'ailleurs réalisé avec succès des nouveaux

tours de table, preuve de leur attractivité auprès des investisseurs.

Enfin, ce modèle est agile et nous permet de saisir les opportunités nées de la crise. C'est tout l'intérêt de la diversification : nos équipes sont opérationnellement décentralisées, au plus proche de leur marché, de leurs investisseurs partenaires et des écosystèmes économiques. J'ai la conviction que cette période a déjà créé et créera encore des opportunités dans le monde digital, dans les filières économiques impactées par la crise mais dont les fondamentaux demeurent solides – la santé, l'éducation, le tourisme, l'industrie-, sur le marché de la dette privée ou des transactions secondaires. Sur ces trois marchés, nous avons des équipes parmi les leaders en Europe, de l'expérience et des ressources. Eurazeo doit rester et restera, quel que soit l'environnement, une maison d'entrepreneurs.

Elle doit aussi rester une maison responsable. Cette crise a et aura des conséquences sociales. Elle nous interroge aussi sur la localisation des activités, la résilience de nos écosystèmes économiques et l'efficacité de nos structures publiques. J'ai la conviction que le monde économique doit jouer un rôle accru dans la reconfiguration du monde d'après et que le Private Equity sera de plus en plus en première ligne. Dans ce contexte, Eurazeo a souvent été pionnière parmi nos pairs sur les sujets de RSE, de gouvernance, d'inclusion et de sobriété environnementale. Sur chacun de ses sujets, l'ensemble des résultats chiffrés et audités de notre stratégie RSE, entre 2015 et 2020, montrent des résultats supérieurs à nos objectifs initiaux. Nous avons prévu d'accélérer encore cette stratégie pour les années à venir. Nous en sommes encore plus convaincus aujourd'hui.

Grâce à nos valeurs, à notre solidité financière, à la confiance de nos investisseurs partenaires, à la diversité de notre portefeuille et de nos stratégies d'investissement et au travail mené ces derniers mois nous sommes prêts à rebondir, plus forts et plus loin.

Virginie MORGON
CEO d'Eurazeo

Christophe Bavière



En tant qu'entreprise, il nous incombe de protéger notre valeur la plus importante, celle qui nous compose, qui nous unit et qui nous meut : la valeur humaine. À l'affût de la croissance, des résultats et des dividendes, nous oublions parfois que les hommes et les femmes constituent nos forces et nos ressources les plus précieuses, et qu'ils sont donc les premiers à devoir être protégés en période de crise. De ce fait, nous avons une responsabilité morale envers eux, indéniable et imprescriptible. Aussi, lorsqu'une tempête approche, il faut se mettre à la cape, rabattre les voiles et éviter le naufrage. La première moitié de cette année 2020 a été marquée par l'arrivée d'une crise, ni anticipée, ni anticipable. Malgré sa puissance, son ampleur et ses conséquences, nous pouvons nous féliciter et être fiers de l'avoir traversée.

Fiers d'avoir protégé les hommes et les femmes qui composent Idinvest Partners, eux qui définissent notre engagement, notre excellence et notre agilité pour vous, à vos côtés.

Fiers d'avoir accompagné, soutenu et conseillé nos participations, et à travers elles leurs collaborateurs et l'ensemble des acteurs adjacents.

En faisant le choix de la transparence auprès de nos investisseurs, en écoutant vos impressions, vos craintes et vos questions, en multipliant les différents canaux de communication pour faciliter et améliorer nos interactions digitales, synchrones et asynchrones, vidéos ou écrites, nous avons identifié vos préoccupations et limité autant que possible les impacts sur nos activités.

Chaque jour et pendant des semaines, toutes les parties prenantes ont été en constante interaction avec un seul objectif : faire face à cette crise et s'en relever plus forts. Nous pouvons nous féliciter d'avoir traversé ensemble cette vague, et je tiens à remercier chacun et chacune d'entre vous pour votre investissement, votre résilience et votre réactivité.

Toutefois, la tempête n'est pas encore apaisée. Le prochain rendez-vous, déterminant dans la définition de notre stratégie du deuxième semestre, concerne la publication des performances des six premiers mois de l'année 2020 et la forme que prendra la reprise.

Nos équipes sont actuellement à pied d'œuvre afin de livrer des indicateurs fiables et pertinents qui pourront rendre compte de l'impact réel de cette crise. À l'issu de cet état des lieux, il faudra amorcer le rebond, identifier et saisir les opportunités, afin de piloter la relance avec un objectif : réaccélérer et surperformer. Cette reprise, elle va être exacerbée par l'essor et l'avènement du digital dans nos usages professionnels quotidiens. Toutefois, nos métiers sont portés par des femmes et des hommes, et aucun outil, aussi efficace soit-il, ne pourra remplacer la rencontre, l'échange, l'interaction physique entre un investisseur et un entrepreneur. Le déploiement d'Idinvest à l'international, notamment en Asie et en Europe, avec l'ouverture de bureaux à Singapour, en Espagne et en Allemagne, représentent de véritables atouts pour la reprise, car ils permettront justement cette proximité, au plus près des acteurs.

Enfin, cela fait déjà 2 ans et demi qu'Eurazeo et Idinvest ont décidé de regrouper leurs forces. De cette union est née une crédibilité majeure sur le marché, notamment dans la gestion pour compte de tiers. Au quotidien, nous constatons et nous réjouissons de devenir un acteur paneuropéen fort, dont le maillage géographique continue à se développer, les stratégies à se diversifier et les bilans à se renforcer. Tous nos résultats liés à cette fusion se sont révélés au-delà de nos prévisions, performances et bénéfices espérés. Aussi, chez Eurazeo comme chez Idinvest, nous n'avons désormais qu'un seul cap en vue : maintenir la barre au plus haut pour dépasser nos horizons.

Christophe BAVIÈRE

CEO & Founding Partner d'Idinvest Partners

GROWTH CAPITAL



Mano, plateforme de e-commerce dédiée au bricolage et au jardinage; Molotov, plateforme de diffusion de télévision en ligne; ou encore Doctolib, leader européen de la prise de rendez-vous médicaux en ligne et des services internet aux professionnels de santé. En effet, le confinement a permis l'émergence et l'ancrage de nouveaux usages, et donc l'instauration d'une confiance et même d'une fidélité envers ces nouveaux services. Évidemment, un retour à des comportements et modes de consommation traditionnels s'observe déjà, mais il faudra désormais composer avec ces nouveaux acteurs qui proposent et développent toujours plus rapidement des solutions en accord avec les besoins de nos sociétés.

L'agilité, une nécessité pour les sociétés Growth

PLUS DE CASH POUR LES SOCIÉTÉS GROWTH

À situation exceptionnelle, conséquences exceptionnelles, aussi bien positives que négatives. Au cours du second semestre de l'année, il est indéniable que la grande majorité des entreprises vont rencontrer des difficultés, en raison du ralentissement économique que nous subissons déjà. Toutefois, les sociétés Venture et Growth seront plus épargnées car elles sont agiles et digitales. Aussi, même si leur chiffre d'affaires diminue de 10, 20 ou 30%, cela n'altère en rien leur structure de profitabilité ; les sociétés seront plus économes, plus efficaces en termes de gestion de leur cash.

Enfin, et même si cela peut sembler paradoxal, grâce à l'ensemble des aides gouvernementales mises en place pour soutenir notre écosystème comme les prêts garantis et le chômage partiel, on peut même s'attendre à ce que certaines sociétés soient plus riches qu'avant la pandémie.

UN PORTEFEUILLE ÉPARGNÉ

Les entreprises de notre portefeuille Eurazeo Growth, agiles et digitales, ont su s'adapter aux contraintes et aux besoins induits par la situation sanitaire et économique. Aussi, et même si certains secteurs comme celui du voyage sont fortement impactés, nous avons également de nombreuses participations qui ont bénéficié de cette crise : Mano-

LES ENJEUX DES SOCIÉTÉS GROWTH

Concernant la reprise, il est prudent pour nos sociétés Growth de tenir avec le cash dont elles disposent, en attendant la reprise et un retour à plus de stabilité. Les enjeux consisteront notamment à avoir les capacités de s'adapter, de structurer ses coûts et dépenses, et surtout d'être réactif et toujours plus agile. Plus que jamais, l'agilité sera un facteur essentiel de résilience. En effet, les mois à venir risquent d'être difficiles, des secteurs entiers vont souffrir, notamment l'industrie traditionnelle. Les sociétés de notre portefeuille Eurazeo Growth sont jeunes et ont prouvé pendant

« Plus que jamais, l'agilité sera un facteur essentiel de résilience. »



cette crise du Covid-19 qu'elles ont l'expérience, la vision et la raisonnable pour perdurer. Notre objectif premier est actuellement de soutenir nos sociétés. La diversification de nos stratégies, la diligence opérée avant chaque investissement, ainsi que l'expertise et l'excellence de nos équipes ont permis à l'invest de ne souffrir d'aucune perte. Nous sommes donc confiants. Nos sociétés Growth sont aujourd'hui plus efficaces et leur rayonnement ne faiblira pas.

DE NOUVELLES NORMES ET HABITUDES DE CONSOMMATION

Le secteur de la santé connaîtra un essor certain dans les mois à venir, et cela conforte la stratégie que nous déployons depuis déjà plusieurs années. Nous avons par exemple investi dans la société Kaia Health, start-up qui propose des programmes thérapeutiques personnalisés. D'autre part, nous continuons à développer nos axes stratégiques pré-Covid, car notre très bonne santé actuelle atteste de leur pertinence.

« La crise du Covid-19 a modifié la norme, aussi bien dans nos vies professionnelles que personnelles. »

En outre, il n'y a pas forcément de grandes tendances à suivre. Ce qui importe n'a pas changé : la qualité des entrepreneurs, le conditionnement de l'entreprise, ainsi que l'évolution des usages et des besoins. Aujourd'hui, il faut tenir compte du fait que nous entrons dans un monde où les tendances de consommation vont évoluer, se diversifier, et pour d'autres se raréfier voire disparaître. En effet, la crise du Covid-19 a modifié la norme, aussi bien dans nos vies professionnelles que personnelles. Auparavant, le transport et les voyages aériens étaient la norme et la vidéo conférence l'exception. Auparavant, le travail présentiel au bureau était le standard et le télétravail moins développé. Auparavant, la consultation physique chez son médecin était une évidence et la téléconsultation une pratique marginalisée. Ainsi, être à l'écoute de ces transformations nous permettra d'accompagner au

mieux nos participations, de les faire croître et nous positionner comme des acteurs majeurs du monde à venir, du monde que nous voulons construire. Nous sommes et continuerons d'être à leurs côtés. C'est aujourd'hui notre unique certitude, face au spectre d'incertitudes auquel nous faisons face.

GROWTH

961 M€
investis au 31/03

42
Sociétés financées

16
Cessions

6

Nombre de tours de financements réalisés par les sociétés du portefeuille depuis le début de la crise

VENTURE CAPITAL



L'INTÉGRATION DES START-UPS PAR LES AUTORITÉS PUBLIQUES

À l'échelle mondiale, l'intégration et la validation croissantes des modèles des startups par les autorités publiques ont un impact positif sur les opérations des entrepreneurs smart city. Elles opèrent des changements importants et structurants, et sont doublées d'une accélération des initiatives publiques en faveur des villes plus vertes. Dans le domaine de la mobilité, des relations de type état/startups se développent, avec par exemple l'ajout récent d'Uber à l'application multimodale de la SNCF, une première mondiale. La ville de New York a également récemment adopté le même modèle que celui de Paris en termes d'appels d'offres, à savoir le choix d'opérateurs privés, dont la majorité sont des startups. Dans le même temps, la Corée du Sud ambitionne de mettre en place un *Green Deal*, comprenant notamment un *Digital New Deal*, pensé pour préparer la croissance économique post Covid-19. Ce *Green Deal* comprend entre autres l'incitation à l'expansion de réseaux électriques intelligents et encourage les entreprises coréennes à développer des technologies environnementales.

Soutenir les champions du monde de demain

SMART CITY, UNE STRATÉGIE PERTINENTE DANS UN MONDE POST-COVID

Alors que les villes consomment aujourd'hui 78 % de l'énergie mondiale, qu'elles émettent plus de 60 % des gaz à effet de serre, et que les inégalités, tout comme la solitude et l'isolement, sont exacerbés dans ces écosystèmes urbains, les entrepreneurs de la tech s'érigent comment pionniers de la lutte pour le climat et l'inclusion sociale. Dans le même temps, le Covid-19 a mis en lumière le besoin accru de résilience des villes aux crises. En effet, et à l'instar des entreprises, les villes et organisations humaines doivent gagner en agilité et en

flexibilité, afin de maintenir leurs opérations, s'adapter et rebondir dans des environnements dont les changements sont de plus en plus soudains. Le climat, l'inclusion et la résilience sont donc de nouveaux enjeux fondamentaux pour les villes dans cette ère post-Covid. Au Venture Smart City, nous identifions et soutenons les entrepreneurs de la tech ayant pour ambition d'accompagner des champions mondiaux des villes de demain, et ce dans toutes leurs dimensions. Les habitudes de consommation, la mobilité, les modèles de collaboration professionnelle et de logement sont radicalement transférés. Notre activité apporte plus que jamais des solutions et des modèles adaptés à ce monde à venir.

ACCOMPAGNER ET ACCÉLÉRER LA RÉSILIENCE DES VILLES

Les conséquences exceptionnelles imputables à la crise du Covid-19

ont permis d'attester des transformations qui s'opèrent déjà dans nos villes et du rôle des modèles développés par les startups dans cette reprise. Que ce soit dans les secteurs de l'énergie, de la mobilité, de la logistique, de l'immobilier ou encore de l'industrie, les solutions digitales permettent de collecter des informations omniprésentes, d'accélérer les prises de décision et de maintenir les activités essentielles des habitants des villes pendant les périodes de confinement. Nos sociétés en portefeuille WeRide, Glovo ou encore Ambler, ont ainsi offert des solutions aux prémices de la crise, assurant le maintien de certaines activités essentielles. WeRide, société de taxis autonomes basée en Chine, a continué ses services, garantissant une absence totale de contacts au sein de ses véhicules ; Glovo, service de livraison sur demande, a mis en place la livraison sans contact avant même l'instauration des mesures de confinement en Europe ; et enfin Ambler, réseau de transporteurs sanitaires, a mis à disposition son plateau de régulation pour les hôpitaux et centres de Samu. Aussi, notre

activité participe au redémarrage de l'économie en favorisant des entrepreneurs qui accélèrent la transformation vers des villes plus durables, plus inclusives et plus résilientes.

UNE DOUBLE VISION POUR NOTRE PORTEFEUILLE

Notre fonds Smart City Venture II fait partie des rares fonds investissant sur 3 continents: l'Europe, l'Amérique et l'Asie. Cette présence à l'international, notamment aux États-Unis et en Chine – cette dernière comprenant 113 villes de plus d'un million d'habitants –, permet d'aller chercher les meilleurs sociétés et entrepreneurs ainsi que les solutions et modèles qui n'existent déjà que dans certaines régions du monde. Elle permet également d'offrir à nos startups une évolutivité accrue de leur modèle dans ces géographies plus peuplées, mieux équipées en termes d'infrastructures et allouant plus de moyens. Grâce à ce maillage géographique, nous bénéficions de terrains d'apprentissage, de la

croissance locale et d'opportunités régionales. Sachant que 40 % de notre fonds peut être déployé à l'international, cela permet également à nos entrepreneurs de bénéficier de notre expertise et de nos points d'ancrage pour se développer et s'implanter à l'étranger, notamment en Asie.

Avec les mêmes ambitions et objectifs de performance que l'ensemble de l'activité Venture Capital d'Idinvest, notre équipe Smart City s'attache à avoir un impact positif à la fois local et global, et donc à investir dans des entreprises et entrepreneurs en accord avec cette double vision. Toutes nos sociétés en portefeuille ont déjà retrouvé des niveaux d'activités pré-Covid, voire les ont dépassés. La crise a ainsi démontré la pertinence de notre stratégie et la capacité de résilience des modèles mis en œuvre. Plus de deux tiers de l'humanité vivra dans les villes en 2050. Nous sommes engagés aux côtés de nos entrepreneurs pour bâtir des villes toujours plus intelligentes et plus durables, mettant la technologie digitale de pointe au service des habitants.



Antoine ZINS
Investment Manager

UNE ADOPTION DES MÉDECINS ET DES PATIENTS

Les interactions entre patients et médecins sont en pleine mutation: prises de rendez-vous médicaux sur internet, consultations par téléphone, diagnostics médicaux disponibles et stockés sur le web... La santé digitale s'installe de plus en plus dans nos habitudes et vies quotidiennes. En effet, la crise sanitaire, qui a été le catalyseur de nouveaux comportements, a fait exploser le marché de la médecine digitale. Ces transformations ont touché une grande majorité des populations européennes. Aussi, ces nouvelles pratiques ont été intégrées, assimilées : elles ont

Une nouvelle ère pour la santé digitale

atteint un point de non-retour. Du côté des patients, la santé digitale s'est imposée "naturellement". En raison de la circulation du virus et la crainte de se rendre physiquement chez son médecin, le nombre de connexions sur les plateformes de télémédecine a explosé, aussi bien pour des appels téléphoniques que des consultations en ligne. Du côté des médecins, cette période de confinement leur a permis de se familiariser avec la télémédecine et de suivre leurs patients malgré la crise sanitaire. Ils ont ainsi pu constater que la digitalisation de la santé offre une source de revenus intéressante, une bonne ergonomie, un vivier non négligeable de patients supplémentaires, ainsi qu'une rapidité et une instantanéité d'accès aux informations relatives à leurs patients. La pandémie a donc été un accélérateur de ces transformations et de l'adoption rapide et massive de nouveaux outils, aussi bien pour les patients que pour le corps médical.

UN NOUVEAU PARADIGME VECTEUR D'OPPORTUNITÉS

Tout au long de cette crise sanitaire, de nouveaux acteurs se sont installés et imposés sur le marché. Les nouveaux services ne cessent de se multiplier : thérapies en ligne, comme celle proposée par Kaia Health, une application qui propose des exercices personnalisés pour aider les personnes souffrant de douleurs chroniques ; prise de rendez-vous médicaux et services internet aux professionnels de santé, notamment via la plateforme TeleClinic en Allemagne ou Doctolib en France. Le marché se développe de plus en plus vite et de nombreuses opportunités s'offrent aux acteurs de la santé et de la tech.

« Les nouvelles pratiques et comportements ont atteint un point de non-retour »

INVESTIR DANS LA SANTÉ DIGITALE

Actuellement sous le feu des projecteurs, nombreux sont les investisseurs qui pourraient être séduits par ce marché et enclins à s'y lancer. Toutefois, il est primordial d'adopter une approche multidisciplinaire. Des connaissances approfondies dans les domaines de la santé et de la tech sont essentielles pour n'importe quel acteur qui souhaiterait se lancer.

D'autre part, les investisseurs doivent comprendre qu'en santé, le "early stage" est souvent moins explosif et immédiat. En effet, le secteur de la médecine est extrêmement réglementé afin de protéger la santé des patients. Les startups doivent donc adopter un mode de croissance plus rigoureux avec des preuves scientifiques à l'appui.

LES ENJEUX DE LA REPRISE

Malgré ce qui semble constituer l'avènement de la médecine digitale, les pratiques dites traditionnelles ne disparaîtront pas pour autant. Il faut ainsi s'attendre à plus de complémentarité entre ces deux pratiques dans les mois et années à venir. Plus de synergie permettrait en effet de ne pas reproduire l'erreur commise aux prémices de la médecine digitale, qui avait alors été rejetée et qui s'était donc développée en "périphérie" de nos systèmes de santé classiques. La santé digitale a besoin de se nourrir de la médecine de ville et des hôpitaux. Ce n'est qu'à cette condition que nous pourrions développer le partage de dossiers médicaux, d'informations ou encore de suivi de diagnostics. Le futur de la santé sera le fruit d'usages hybrides entre santé traditionnelle et digitale.

NOUVEAUX INVESTISSEMENTS

MWM (Digital)

Depuis son lancement en 2012, MWM (MusicWorldMedia) revendique sa position de leader dans le secteur de l'édition d'applications musicales. Créée par Nicolas Dupré et Jean-Baptiste Hironde, la société cumule à elle seule plus de 400 millions de téléchargements.

Date d'investissement : 02/2020

Hook (Digital)

Hook est le programme d'accélération de projets étudiants de l'école 42. Créé à l'initiative de l'association 42 Entrepreneurs, il a levé 2,5 millions d'euros en avril 2020, afin de financer l'amorçage et la croissance de plus de 30 startups dans les 18 prochains mois.

Date d'investissement : 02/2020

Andjaro (Digital)

Fondée en 2015 par Quentin Guilly et Ivan de Pontevès, Andjaro est une plateforme qui facilite la mise en relation des managers en recherche de personnel avec des collaborateurs disponibles au sein d'une même entreprise.

Date d'investissement : 04/2020

Lifebit (Digital)

Lifebit est un processeur de big data pour la recherche médicale. Fondé par Maria Chatzou Dunford et Pablo Prieto Barja en avril 2017 à Londres, Lifebit a levé 7,5 millions d'euros afin de développer ses recherches et déployer son expertise à l'international.

Date d'investissement : 04/2020

SpaceFill (Smart City)

SpaceFill est une plateforme qui permet de stocker des objets physiques en ligne. Elle permet de trouver un espace de stockage externalisé temporaire et de le piloter à distance via une interface SaaS. Créée par Maxime Huzar en juin 2018, SpaceFill est basée à Paris.

Date d'investissement : 03/2020

Corliève Therapeutics (Santé)

Fondée par Richard Porter, Corliève Therapeutics est une start-up basée à Paris. Elle développe des produits de thérapie génique pour traiter les patients souffrant d'épilepsie réfractaire.

Date d'investissement : 02/2020

Kaia Health (Santé)

Fondée par Konstantin Mehl et Manuel Thurner en 2016, Kaia Health est une start-up basée à Munich et à New York. Elle a développé une application qui propose des exercices personnalisés pour aider les personnes souffrant de douleurs chroniques, ou cherchant une routine proactive.

Date d'investissement : 04/2020

Flamingo Therapeutics (Santé)

Flamingo Therapeutics est spécialisé dans le développement de nouveaux traitements contre certains types de cancer. La société est née en 2019 et est située en Belgique.

Date d'investissement : 01/2020

CESSIONS

Clustree

Fondée en 2014 par Bénédicte de Raphélis Soissan, Clustree est une start-up basée à Paris, capable de relever tous les défis RH d'une entreprise : de la gestion des carrières grâce à l'intelligence artificielle au recrutement, en passant par la planification et la gestion des compétences.

Date de cession : 01/2020

Sensee

Fondée en 2011 par le *serial entrepreneur* Marc Simoncini, Sensee est une marque de lunetiers française. Elle propose des lunettes à bas prix 100 % *made in France*, vendues principalement sur leur site internet et dans quelques points de vente.

Date de cession : 02/2020

TELECLINIC



L'interview du CEO

En raison du Covid-19, le secteur de la santé a connu une période sans précédent ces derniers mois.

TéléClinic, la plateforme leader de la télémédecine en Allemagne, était-elle préparée pour répondre à cette crise du coronavirus ?

Tout le monde a été pris par surprise. Mais nous avons su réagir rapidement et adapter notre plateforme. La crise du Covid-19 a eu des conséquences pour TeleClinic de deux manières différentes. Tout d'abord, un repositionnement pour apporter un soutien aux personnes infectées par le virus. Deuxièmement, une explosion de la croissance en mars, de 50 % chaque semaine. L'ensemble de nos équipes ont extrêmement bien réagi face à la crise et nous avons

fait de notre mieux pour être le plus efficace possible.

Quels changements avez-vous apportés à votre plateforme pour mieux faire face au coronavirus ?

Nous avons mis à disposition gratuite les services de TeleClinic à toute personne soupçonnée d'être infectée par le virus. Les médecins peuvent prescrire automatiquement un kit de dépistage dont les résultats sont disponibles dès le lendemain. Le patient n'a jamais besoin de sortir de chez lui.

En Allemagne, nous avons donc largement contribué à la lutte contre le virus. La téléconsultation se développe de plus en plus, les populations ont pu voir d'elles-mêmes que c'est une option concrète. Ainsi, l'adoption et l'usage régulier de visites médicales en ligne et de téléconsultations, en Allemagne, devraient faire un bon de 5 ans en avant.

« Grâce au coronavirus, l'adoption et l'utilisation régulière des visites médicales en ligne et de la télé consultation en Allemagne vont faire un bon en avant de 5 ans »

Quelles ont été vos interactions avec l'invest tout au long de la crise ?

Aux côtés de l'invest, notre objectif principal a été de voir ce que TeleClinic pouvait faire afin de participer au mieux à la gestion de cette crise. Nous nous sommes concentrés à une échelle opérationnelle avec les investisseurs et avons maintenu une communication solide. Par conséquent, nous avons continué à travailler sur des stratégies permettant de faire face à la crise de manière efficace. Avec les nouveaux investisseurs, les relations ont été moins évidentes.

Quelle est votre vision pour Teleclinic ?

La mission de TeleClinic est de devenir la plateforme numéro 1 pour les visites médicales en ligne en Allemagne. Nous avons une très bonne connaissance du marché et des liens très forts avec les assurances santé. De plus, notre plateforme est extrêmement évolutive et est déjà parfaitement intégrée au marché. Afin de devenir leader, nous devons maintenant nous concentrer sur la levée de fonds afin de poursuivre notre stratégie de croissance.

Une fois que vous serez devenu l'acteur dominant en Allemagne, quelle est la prochaine étape ?

Nous pourrions choisir de nous développer, mais nous pourrions aussi nous concentrer sur la création de valeur pour la plateforme. Actuellement, TeleClinic est essentiellement une plateforme à la demande pour les visites médicales en ligne. Mais nous pourrions proposer bien d'autres services, par exemple la production et la distribution de nos propres médicaments, ou bien la création de programmes pour les patients atteints de maladies chroniques. Il y a aussi la possibilité d'offrir non seulement des services de médecins, mais aussi de sages-femmes et d'infirmières. Les possibilités sont infinies et en approfondissant la création de valeurs au sein de cet énorme marché, nous pourrions continuer à augmenter nos revenus et à croître.

À l'avenir, qu'attendez-vous des investisseurs ?

Pour tout entreprise, mais encore plus pour TeleClinic, l'un des plus grands défis consiste à rester concentré sur son cœur de métier. En effet, travailler sur le terrain et trop se concentrer à l'échelle opérationnelle peut rendre difficile la prise de décision en termes d'opportunités et être un frein à l'anticipation des défis qui pourraient se présenter. Le marché est énorme et les opportunités sont incroyables. Aussi, j'espère que les investisseurs prendront le temps de découvrir notre système économique et réfléchir à la manière dont ils peuvent nous aider à faire de TeleClinic une entreprise plus attrayante.

« La mission de TeleClinic est de devenir la plateforme numéro 1 des visites médicales en ligne en Allemagne »



PRIVATE FUNDS GROUP



Jean PLAMONDON
Partner

Les mandats, une alternative d'allocation au private equity en temps de crise ?

DES PORTEFEUILLES RÉSILIENTS

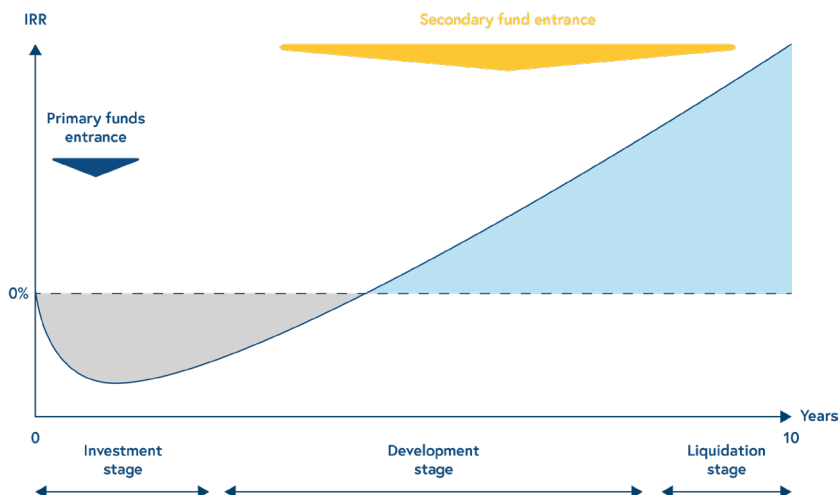
Cette crise du Covid-19 confirme la résilience des investissements dans nos portefeuilles, car ce sont d'une part les meilleures entreprises de chaque activité qui sont sélectionnées, et d'autre part car ils sont diversifiés et positionnés sur

des secteurs robustes tels que la santé, l'agroalimentaire, les services en technologie de l'information adossées au cloud ou encore le SaaS. Aussi, les entreprises leaders dans leurs domaines, agiles et bien financées, pourront accélérer leur développement et consolider leur secteur, par exemple à travers l'ouverture de bureaux à l'étranger, l'investissement dans des moyens

de production, ou encore en ciblant et en acquérant des petites sociétés complémentaires et plus fragiles, dont les fondateurs envisageraient la cession. En effet, les prix d'entrée devraient fléchir dans les mois à venir, du fait de multiples comparables boursiers en baisse et de résultats temporairement impactés par la crise.

UN ACCROISSEMENT DES OPÉRATIONS GP-LED

Chez Idinvest, et en continuité avec notre stratégie, nous nous assurons que les feuilles de route adoptées tiennent compte de ces opportunités de marché. En transaction primaire, nous estimons que seuls les très bons projets de levée de fonds, menés par des équipes aguerries et performantes, pourront atteindre leurs objectifs. En transactions secondaires et co-investissements toutefois, les opportunités devraient être plus nombreuses, en raison de la difficulté à lever des fonds classiques, même pour une équipe expérimentée. Cette tendance sera exacerbée par le report des sorties initialement prévues de 2020 à 2021 et plus tard. Ce phénomène, que nous constatons déjà au sein de nos équipes,



PRIMAIRE

+220
investissements dans des fonds

125
opportunités d'investissement étudiées

1.4Md
actifs sous gestion en primaire

devrait entraîner un accroissement des opérations pilotées par les gérants (*GP-Led transactions*) et des co-investissements, à l'instar de ce qui avait été observé après la crise financière de 2008. Leurs performances historiques avaient alors été supérieures à la moyenne.

UNE STRATÉGIE SUR-MESURE AUX RISQUES

L'avantage de notre activité, notamment à travers les mandats, réside dans la capacité à établir une feuille de route sur mesure en symbiose avec le client, afin d'affiner le choix des stratégies, de réduire la courbe en J par des transactions secondaires et des co-investissements, et de privilégier certaines régions et certains secteurs comme la santé, le cloud ou encore l'agroalimentaire. Cette approche, doublée d'une intégration systématique de nos critères ESG, permet la réduction du risque grâce à la diversification des portefeuilles sur plus de 400 sociétés sous-jacentes.

« Les opérations pilotées par les gérants et co-investissements devraient croître »

UN FONDS POUR L'APRÈS CRISE

Nous identifions dans nos équipes une opportunité particulière, notamment pour les assureurs, à travers notre fonds FIR 2020 (France Investissement Relance 2020). Celui-ci constitue un outil puissant pour investir rapidement et efficacement dans les entreprises françaises les mieux positionnées pour être les moteurs du redémarrage économique du pays, au plus proche des territoires et en cohérence avec l'élan donné par l'État français et l'Europe. À ce titre, le programme accompagnera un grand nombre de TPE, PME et ETI s'inscrivant dans 4 thématiques : la Santé et le Bien-Vivre, le Tourisme et l'ensemble du Savoir-Vivre à la française, la Sécurité à travers le Savoir-Produire, et l'Innovation, en soutenant les nouveaux modes de consommation et les nouveaux modèles environnementaux.

Ce fonds FIR 2020, déjà levé à 50 %, est prêt à se déployer en France. Bénéficiant d'une fiscalité allégée et visant un tri entre 12 % et 15 %, il s'appuie sur un programme performant mené par une équipe dédiée chez Idinvest, ayant financé de nombreuses sociétés, notamment plus de la

SECONDAIRE

#106

nombre de fonds exposés

100 +

transactions secondaires

1,1Md+

actifs sous gestion en secondaire

moitié du Next 40. Certaines sont par exemple actives sur la recherche de médicaments contre le coronavirus. L'une d'entre elles, Themis, qui travaille sur un vaccin, vient de rejoindre le groupe Merck pour accélérer son développement international. Ce nouveau programme, mobilisable dès à présent, fera évoluer les grandes orientations de la stratégie pour répondre rapidement aux enjeux de la sortie de crise sanitaire et économique.

« Les entreprises leaders dans leurs domaines, agiles et bien financées, vont pouvoir accélérer leur développement et consolider leur secteur »



"Les transactions sur le marché secondaire offrent des opportunités intéressantes, mais leur identification requiert une expertise..."

CLIQUEZ POUR TELECHARGER NOTRE WHITE PAPER SECONDAIRE

DETTE PRIVÉE



« Les entreprises qui auront résisté ou continué à croître pendant la crise vont être de véritables objets de convoitise par les sponsors espagnols et européens »

Flexibilité, réactivité, confidentialité : l'ancrage de la dette dans la péninsule ibérique

UN COUP D'ARRÊT À L'ÉCONOMIE ESPAGNOLE

Le premier semestre 2020 a connu un bouleversement radical avec la propagation du Covid-19 et les mesures de confinement, marquant un coup d'arrêt à l'ère prospère de l'économie espagnole et à celle du private equity en particulier. Fortement touché, le gouvernement espagnol a mis en place un large arsenal de mesures à caractère social telles que l'interdiction des licenciements, la possibilité de reporter le paiement des loyers et la mise en place d'un revenu minimum universel. À destination des entreprises, il a été prévu une enveloppe de 100 milliards d'euros de prêts garantis par l'État,

un moratoire sur les paiements hypothécaires et les factures de services publics.

3 TRANSACTIONS DEPLOYÉES MALGRÉ LA CRISE

Coté investissement, et malgré le ralentissement des opérations de M&A, le bilan du 1^{er} semestre est satisfaisant. Même si la crise a compromis l'exécution d'une opération de build up qui était en phase très avancée, nous avons réalisé 3 transactions déployées dans l'ensemble de nos stratégies de dette.

La première au Portugal, à travers le fonds ISD 5. Nous avons participé au financement de l'acquisition par

Ardian de la société Frulact, un des acteurs mondiaux spécialisés dans la fourniture d'ingrédients naturels à base de fruits et de plantes, destinés à l'industrie alimentaire. Nous avons également signé une opération de lease back, via notre fonds ISIA, afin d'accompagner la croissance d'un groupe logistique espagnol. Enfin, la 3^e transaction est une unitranche, via le fonds IPD V, destinée à financer l'acquisition par EQT de la société Freepik. Située à Malaga en Espagne, elle est un des fournisseurs majeurs de contenu visuel en ligne dans le monde.

Malgré la crise, nous restons donc mobilisés et réactifs afin de saisir les opportunités qui se présentent, par une sélectivité sans compromis de nos d'investissements. Nous sommes particulièrement attentifs à la solidité des marchés sous-jacents et à la qualité des sponsors, pour ne citer que quelques-uns des critères importants. En effet, les entreprises qui auront résisté ou continué à croître pendant la crise seront de véritables objets de convoitise par les sponsors espagnols et européens, qui disposent toujours d'importantes capacités d'investissement. Nous sommes d'ores et déjà en train

d'analyser des sociétés qui opèrent sur des marchés solides, ayant passé la crise sans dommages et dont la croissance est bien identifiée.

UN INTERÊT CROISSANT POUR LA DETTE PRIVÉE DANS LA PENINSULE IBÉRIQUE

L'Espagne et le Portugal ne sont pas des marchés comparables à la France ou à l'Allemagne. Ils sont toutefois dotés de tissus de PME dynamiques, dont la taille et les secteurs s'accordent parfaitement avec nos stratégies de dette. L'offre bancaire, relativement agressive et compétitive, l'essor tardif de la dette privée, le conservatisme ainsi que la défiance de nombreux sponsors et dirigeants de PME portant encore les stigmates de la crise précédente ne militent pas en faveur d'une solution alternative de financement. Toutefois, on observe un changement de mentalité et davantage d'intérêt pour nos solutions qui offrent flexibilité et rapidité d'exécution, sans oublier la confidentialité, ce dernier facteur pouvant être décisif. Les sponsors apprécient également notre engagement comme partenaire, pour les accompagner sur le long terme dans leur stratégie de croissance.

« Nos équipes restent mobilisées pour continuer à faire primer la qualité de nos investissements sur le volume »

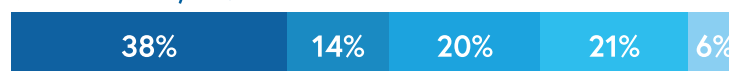
Nous entrons donc dans une phase intéressante, malgré les incertitudes quant à la future vigueur du marché. Une certitude toutefois : les fonds de dette sont désormais bien ancrés dans le paysage du private equity espagnol et les sponsors disposent encore d'une très grande puissance de feu. Nos équipes restent mobilisées

pour continuer à faire primer la qualité de nos investissements sur le volume, indépendamment du nombre d'opérations sur le marché et de l'intensité concurrentielle, bancaire ou non bancaire. Nous ferons usage de la même sélectivité et de la même patience pour chaque

opportunité à venir, deux vertus primordiales pour consolider notre crédibilité sur la péninsule ibérique.

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE INVESTISSEMENTS - IPD V

Volume investi, en %

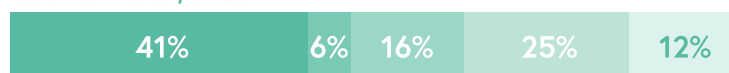


de transactions, en %

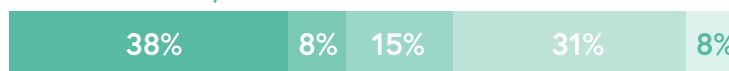


RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE INVESTISSEMENTS - ISD 5

Volume investi, en %



de transactions, en %



RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE INVESTISSEMENTS - ISIA

Volume investi, en %



de transactions, en %



NOUVEAUX INVESTISSEMENTS

Juvisc Pharmaceuticals

Juvisc Pharmaceuticals est une entreprise spécialisée dans la fabrication, la distribution et la commercialisation de ses propres produits pharmaceutiques dans plus de 70 pays. Fondée par Frédéric Mascha en 2008, elle est spécialisée en oncologie, cardiologie et neurologie-psychiatrie.

Date d'investissement : 02/2020

Banook

Fondé en 1999 par Pascal Voiriot, Banook est un prestataire pour les essais cliniques. Il fournit des services pour la génération et la gestion de données médicales pour la sécurité cardiaque (ECG), l'imagerie médicale et l'évaluation des points finaux.

Date d'investissement : 03/2020

Mont Blanc Hélicoptères

Fondé par Marc Blanc en 1980, à Annemasse en Haute-Savoie, Mont Blanc Hélicoptères est le leader du transport par hélicoptère en France. Ses services incluent le transport de passagers, le Samu, le secours en montagne ou encore la lutte contre les feux de forêt sur la Côte d'Azur et en Corse.

Date d'investissement : 02/2020

Kinly

Basé aux Pays-Bas, le Groupe Kinly offre des solutions de visioconférence complexes. Leader au Royaume-Uni, Benelux et Norvège, il est également très établi aux États-Unis et à Hong-Kong. Kinly a été créé en 2017.

Date d'investissement : 05/2020

Freepik

Plateforme en ligne de ressources graphiques pour les designers, professionnels du marketing ou encore influenceurs sur les réseaux sociaux, Freepik est leader sur son marché. Basée en Espagne, Freepik a été fondée par Alejandro Sánchez Blanes, Joaquín Cuenca Abela et Pablo Blanes.

Date d'investissement : 06/2020

Frulact

Fondée en 1987, Frulact est une entreprise novatrice spécialisée dans la fourniture d'ingrédients naturels à valeur ajoutée à base de fruits et de plantes, destinés à l'industrie alimentaire et aux boissons. Basée au Portugal, Frulact emploie plus de 750 personnes sur 3 continents

Date d'investissement : 05/2020

MediaSchool

Créé en 2012, le Groupe MediaSchool est un leader français de l'éducation privée, avec plus de 4 700 étudiants accueillis dans 11 écoles et 34 campus répartis dans 12 villes.

Date d'investissement : 05/2020

CESSIONS

Biscuit International

Biscuit International est le leader européen des biscuits sous marque de distributeur. Fondé en 2016 par Poul et Banketgroep, il fournit aussi bien des enseignes que des marques comme Michel & Augustin, ou encore le numéro un britannique McVities.

Date de cession : 02/2020

Isabel Marant

Fondée en 1994, Isabel Marant est une marque de prêt-à-porter féminin basée à Paris. Véritable figure emblématique de la nouvelle génération de créateurs français, elle est aujourd'hui connue à l'international et dispose de points de vente aux 4 coins du monde.

Date de cession : 02/2020

Arena

Fondée en 1973 par Horst Dassler et Adidas en Allemagne, Arena est une marque de sports nautiques dont le siège se trouve aujourd'hui en Italie. Elle est spécialisée dans les maillots de bain et les accessoires de natation.

Date de cession : 03/2020

Homeperf

Homeperf est un prestataire français de santé à domicile. Créé en 1997, Homeperf garantit la continuité du soin des patients perfusés, sous nutrition artificielle, insulinothérapie ou assistance respiratoire, au domicile, dans les meilleures conditions de sécurité et de confort.

Date de cession : 05/2020

PRIVATE CLIENT SOLUTIONS



Luc MARUENDA
Partner

Le private equity pour les clients privés : priorité aux échanges et à la confiance

UNE REPRISE QUI S'AMORCE

Chez Idinvest, notre objectif consiste à rendre accessible le capital investissement à tout type de client. Nos clients privés ont la possibilité d'accéder à des programmes d'investissement aux côtés de nos clients institutionnels, leurs donnant accès aux mêmes transactions et conditions financières, tout en étant adaptés à leurs contraintes. Notre activité Private Client Solutions propose actuellement trois fonds. Un premier véhicule, ouvert et semi-liquide, Idinvest Private Value Europe 3, (280 millions d'euros collectés à ce jour), investissant aux côtés de nos fonds de Dette Privée et d'investissement secondaire en capital (IPD V et ISF IV). Un second véhicule, Idinvest Strategic Opportunities 2, qui investit aux côtés du fonds secondaire en capital (ISF IV). Enfin, un troisième

véhicule, le fonds de emploi Idinvest Entrepreneurs Club qui investit avec le fonds Eurazeo Growth Fund III, premier véhicule commun avec Eurazeo. L'arrivée du Covid-19 et la crise qui a suivi ont entraîné un ralentissement très net de l'activité, contrastant avec le bon début d'année. Du côté de nos réseaux partenaires, un temps d'adaptation a été nécessaire, afin de trouver les outils adéquats pour maintenir une relation privilégiée avec les clients à distance. Les contacts ont toutefois été maintenus et nous restons confiants pour le futur.

LE CAPITAL INVESTISSEMENT RENFORCE À L'ISSU DE LA CRISE

Nos équipes sont convaincues que le non-coté sortira renforcé de la crise économique qui s'amorce.

La solidité des fonds investis au capital des sociétés, ainsi que les capitaux disponibles pour les soutenir, devraient permettre de limiter la volatilité de cette classe d'actif et de démontrer une nouvelle fois sa stabilité face à la récession. Cela devrait rassurer nos clients qui viennent au private equity dans une approche de diversification patrimoniale et de moyen terme. L'absence de liquidité de cette classe d'actif est acceptée et comprise. Elle doit avoir pour contrepartie une faible volatilité et générer une performance acceptable.

DES PERSPECTIVES EN EUROPE ET DANS L'ASSURANCE VIE

Nos fonds dédiés aux clients privés continuent à se déployer. Avec l'appui de nos partenaires distributeurs et l'évolution de la réglementation, les fonds dédiés aux clients particuliers deviennent plus facilement disponibles en unité de compte dans des contrats d'assurance vie. D'autre part, notre FCPR Idinvest Entrepreneur Club vient de recevoir le passeport ELTIF et pourra être commercialisé dans les pays de l'Union européenne. Cette tendance du marché est très claire. Elle représente une opportunité à saisir, nous encourageant à passer à la vitesse supérieure.

DES RÉSEAUX DE PARTENAIRES AGILES

Notre priorité reste le maintien du service, du suivi ainsi que de la relation de confiance avec nos partenaires. La mise en place par nos équipes d'outils digitaux, tels que notre plateforme de souscription en ligne, offrant plus d'efficacité à nos partenaires, devraient faire évoluer notre offre dans ce sens. Même si ces alternatives permettront davantage d'efficacité, elles ne pourront remplacer les interactions humaines. Dans notre métier, il est essentiel de tisser des relations de confiance sur le long terme avec nos partenaires et nos clients privés.

ACTUALITÉS



■ QUI SONT LES 100 ENTREPRISES LEADERS DANS LEUR SECTEUR PRÊTES À RÉSOUDRE CERTAINS DES PLUS GRANDS DÉFIS DES 5 À 10 PROCHAINES ANNÉES ?

C'est ce que présente le classement Global Cleantech 100. Dans son édition 2020, six des entreprises référencées sont financées par Idinvest Partners :

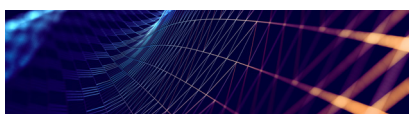
- **Organica Waters**, fournisseur mondial de solutions innovantes dans le traitement et le recyclage de l'eau ;
- **Volta**, plus grand réseau de recharge gratuite de voitures électriques aux États-Unis ;
- **BreezoMeter**, plateforme de données sur la qualité de l'air et du pollen ;
- **Zola**, fournisseur de solutions de pointe en énergie solaire ;
- **Ynsect**, entreprise spécialisée dans l'élevage d'insectes et leur transformation ;
- **Sunfire**, développeur de piles à combustible et d'électrolyseurs haute température.



■ IDINVEST SUSTAINABLE MARITIME INFRASTRUCTURE (ISMI)

Avec pour objectif de soutenir la transition vers une économie maritime plus durable et des technologies propres innovantes, notre fonds Idinvest Sustainable Maritime Infrastructure (ISMI) a reçu le label LuxFLAG ESG, en janvier 2020.

Celui-ci est attribué aux fonds d'investissement qui intègrent l'analyse des considérations environnementales, sociales et de gouvernance d'entreprise («ESG») tout au long de leur processus d'investissement. D'une durée de vie de 10 ans, le fonds ISMI a pour objectif de lever 350 millions d'euros sur le continent européen.



■ EURAZEO GROWTH FUND III

Eurazeo Growth Fund III a été sélectionné par les grands institutionnels français pour bénéficier des 6 milliards d'euros qu'ils consacreront aux scale-up tricolores d'ici 2033. L'objectif de l'initiative consiste à favoriser l'émergence d'acteurs financiers capables d'accélérer la croissance d'entreprises innovantes pour en faire des leaders régionaux ou mondiaux et de participer au développement de l'écosystème technologique en France par la création d'expertises spécifiques.



■ SIGNATAIRE DE LA CHARTE FRANCE INVEST

Idinvest est signataire de la Charte France Invest pour favoriser la parité femmes-hommes dans le capital investissement et dans les entreprises. Objectifs dans les équipes d'investissement :

- 25 % de femmes à des postes senior d'ici 2030 et 30 % d'ici 2035 ;
- 40 % de femmes tous postes confondus d'ici 2030.

Objectif dans les entreprises accompagnées par les membres de France Invest :

- 30 % de femmes dans les Comités de Direction d'ici 2030.



■ TRANSACTION SECONDAIRE

Idinvest Partners a annoncé la vente d'un portefeuille d'investissement dans 12 sociétés en forte croissance à un fonds privé nouvellement créé, Idinvest Growth Secondary SLP, financé par le marché secondaire du capital investissement. Le Fonds et le Portefeuille continueront à être gérés par l'équipe d'Idinvest Growth & Venture, afin d'assurer une continuité dans la relation entre les sociétés du portefeuille et Idinvest et offrir une solution de liquidité conséquente aux investisseurs existants d'Idinvest.

■ IDINVEST PUBLIE SON NOUVEAU RAPPORT SUSTAINABILITY & IMPACT 2020

Alors que ce rapport 2020 est publié, la crise du coronavirus vient nous interroger sur ce qui fait tourner notre économie, les causes des pandémies, la juste rémunération des travailleurs et le niveau d'adaptation de l'activité nécessaire pour s'aligner sur la trajectoire climat. Dans le contexte actuel, la tentation peut être grande de passer l'ESG en arrière-plan. Idinvest n'a jamais renoncé à ses standards. Au contraire, nous pensons que jamais le développement économique, l'impact sociétal et la durabilité n'ont été aussi congruents.



INITIATIVES COVID-19



■ BONNES PRATIQUES FRANCE DIGITALE

Pendant la crise du Covid-19, les 20 administrateurs de France Digitale ont signé et publié une Charte des bonnes pratiques à destination des VC. Son message : il est possible de faire du business en respectant les gens, en ayant un comportement loyal. À destination des investisseurs comme des entrepreneurs, cette Charte engage notamment à maintenir les offres lorsqu'elles ont été envoyées, à accompagner le maximum de startups en portefeuille, ou encore à porter la priorité de l'entreprise sur sa durabilité.



■ IDINVEST S'ENGAGE

Pendant la période de confinement, Idinvest a encouragé ses collaborateurs à prendre des jours de congés et RTT. En contrepartie, elle s'est engagée à verser un don de 25 euros pour chaque jour posé entre le 16 mars et le 31 mai. Au total, ce sont près de 350 jours qui ont été cumulés, et un don de 10 000 euros à la Fondation des Hôpitaux de Paris – Hôpitaux de France qui a été fait, afin de contribuer à l'amélioration des conditions de vie à l'hôpital.



■ SOCIÉTÉS DU PORTEFEUILLE MOBILISÉES

Plus d'une trentaine de nos sociétés en portefeuille se sont mobilisées pour lutter contre le Covid-19. Elles ont adapté leur activité pour produire du gel hydroalcoolique ou des contenants, développé des solutions pour les hôpitaux, transporté des malades et personnels de santé, rendu leurs services gratuits, ou fait don de nourriture ou de masques pour les soignants... Ces élans de générosité et de solidarité nous ont rendu fiers de notre portefeuille. Merci à eux !



Marie-Claire MARTIN
Directrice de la publication



Alicia TANG - LIPS
Communication éditoriale



Samantha COLE
Communication éditoriale Anglais



Kevin FIRMIN
Directeur artistique



Eva GUILLOTIN
Directrice artistique junior

Ce document a été réalisé par Idinvest Partners et/ou ses partenaires à l'attention exclusive du destinataire. Sa vocation est uniquement informative et il ne saurait être interprété comme une sollicitation ou une offre relative à des produits financiers ni comme un conseil juridique, fiscal, financier, ou de toute autre nature. Ce document ne saurait fonder à lui seul une décision d'investissement. Par ailleurs, il n'a pas fait l'objet d'une validation par une autorité de régulation. Le destinataire est invité à contacter son propre conseil pour toute analyse relative au contenu de ce document. L'information présentée ne prétend pas être exhaustive eu égard à celle que le destinataire puisse requérir.

Ce document a été réalisé à la date indiquée sur celui-ci, à partir d'informations publiques, fournies par le destinataire, propriété d'Idinvest Partners et protégées par le secret professionnel. Idinvest Partners apporte le plus grand soin à la qualité des informations fournies. Néanmoins, celles-ci sont susceptibles de changer à tout moment, sans préavis préalable et Idinvest Partners ne saurait les garantir. Aucune information dudit document ne saurait être considérée comme une promesse, un engagement, ou une représentation passée ou future.

Les projections, évaluations, statistiques, sondages, analyses, informations chiffrées, contenues dans ce document impliquent des éléments d'appréciation subjective et n'engagent pas la responsabilité d'Idinvest Partners. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Toute reproduction ou diffusion, qu'elle soit partielle ou totale, sans l'autorisation préalable écrite d'Idinvest Partners est strictement interdite. Idinvest Partners ne saurait engager aucune responsabilité relative à l'usage qui serait fait de tout ou partie dudit document par une tierce partie non dûment autorisée.

EMBRACING HUMAN AMBITION
