

## ÉDITORIAL

### Le changement dans la continuité

Nous venons de vivre une évolution profonde de notre modèle. D'une société captive, filiale d'un grand groupe d'assurance, nous sommes devenus une structure entrepreneuriale adossée à une société d'investissement cotée reconnue. Cette évolution, étape importante dans la vie du Groupe, ne remet pas en cause les fondements de ce que nous sommes et de ce que nous faisons et nous entendons rester fidèles aux ingrédients qui ont fait le succès de notre stratégie depuis bientôt 15 ans.

Le actifs que nous gérons restent les mêmes : 2,8 milliards d'euros, y compris les fonds d'Allianz déjà présents, le Groupe demeurant un partenaire de premier plan. Tous les fonds en gestion et les investissements réalisés demeurent sous notre responsabilité, l'argent restant à déployer est maintenu.

Nous continuons à exercer les métiers que nous avons développés avec succès, en nous appuyant sur les mêmes équipes, méthodes et gouvernance. Notre expertise

demeure identique : l'investissement dans les entreprises non cotées de taille moyenne en Europe.

A ces éléments fondateurs de notre ADN, nous ajoutons aujourd'hui une nouvelle dimension : l'ambition et l'énergie des entrepreneurs. Soutenus par l'IDI, notre nouvel actionnaire, un pionnier de l'investissement, nous renforçons désormais notre business model pour élargir notre base de partenaires et d'investisseurs institutionnels français et internationaux. Cela s'est déjà traduit par une opération d'envergure : un partenariat stratégique avec Oddo & Cie qui implique l'intégration de l'équipe d'Oddo Private Equity (170 M€ sous gestion) au sein d'Idinvest Partners ainsi

**“Notre expertise demeure l'investissement dans les entreprises non cotées de taille moyenne en Europe.”**

qu'un accord de distribution exclusif pour l'ensemble de ses fonds auprès du réseau de CGPI de Oddo & Cie.

Autre projet de taille : le closing prochainement d'un fonds de dette de l'ordre de 250 M€ à 300 M€.

Nous recherchons l'excellence dans l'exercice de notre métier. Elle nous



permet de nouer avec nos partenaires des relations durables, d'anticiper les besoins des investisseurs et de leur apporter des solutions adaptées, sur mesure, dédiées.

Si notre code génétique d'investisseur n'a pas changé, avec une approche fondée sur la sélection des pépites technologiques, dans internet, la santé ou les cleantech notamment, et des meilleurs fonds de LBO midcap européens, notre fibre entrepreneuriale a, elle, pris une nouvelle dimension aux côtés de l'IDI. Indépendante et encore plus engagée, voilà ce qui caractérise désormais l'équipe d'Idinvest Partners, dont tous les membres ont investi dans le rachat de la société de gestion. Une nouvelle page de notre histoire s'écrit, riche de projets et enthousiasmante. ■

*Christophe Bavière,  
Président d'Idinvest Partners*

PAGE 2

**EXPERTISE**

Questions à Renan Lebraut, président d'Etanco

PAGE 4

**INVESTIR**

Double mise sur Winamax et Zeturf  
Le regard de Benoist Grossmann

PAGE 6

**EN VUE**

Les entreprises technologiques du portefeuille d'Idinvest Partners

PAGE 7

**IDINVEST INSIDE**

Levée de fonds  
Lu dans la presse

PAGE 8

**ENTRETIEN**

Marc Simoncini  
président de Meetic et Jaïna Capital

## En bref

### Co-investissements

Preuve du dynamisme retrouvé de ce type d'opérations, Iinvest Partners a repris en 2010 une stratégie dynamique de co-investissement, avec trois nouvelles opérations. A commencer par un engagement de 10 M€ au capital de Cerba, un groupe de laboratoires français de premier plan, à l'occasion du LBO organisé par PAI Partners. Iinvest Partners est également intervenu comme soutien de l'acquisition de Benchmark Group par CommentCaMarche,



au côté de R Capital, afin de créer le premier groupe internet indépendant français. Enfin, Iinvest Partners a participé, avec les fonds gérés par Milestone, à la formation d'ENS, un groupe leader dans l'installation et la maintenance de chaudières en France, né de la réunion de 4 entreprises différentes.

Ces nouvelles opérations portent le total investi par Iinvest Partners à 36 co-investissements à travers l'Europe pour environ 320 M€. A ce jour, la cession de 11 de ces co-investissements a déjà généré un TRI de + 78,2% pour un multiple de 3,5.

## Questions à...

### Ronan Lebraut, président d'Etanco\*

#### QUELLE EST L'HISTOIRE D'ETANCO ?

C'est une entreprise familiale spécialisée dans les systèmes de fixation aux bâtiments non résidentiels, créée en 1952 par mon grand-père. Au décès de ce dernier et de mon père en 2003, j'ai repris le flambeau alors que j'avais 25 ans. De 2003 à 2008, nous avons revu le positionnement et l'image de la société avant qu'un conflit familial nous amène à chercher un investisseur extérieur. Le LBO s'est fait avec Industri Kapital qui a pris le contrôle, tandis que je gardais 25% du capital et que les cadres en obtenaient 7%.

#### QUEL ENSEIGNEMENT TIREZ-VOUS D'UNE TELLE OPÉRATION ?

Le montage financier initial (qui comportait une mezzanine de 35 M€) a permis à la société de se développer fortement et ce, malgré la crise. Alors que notre marché a chuté



de 35% depuis 2008, notre activité a crû de 15% avec un chiffre d'affaires de 145 M€ en 2010 (notamment grâce aux conséquences du Grenelle de l'environnement). Notre EbitDA approche les 24% contre 19% au moment de la reprise. Nous sommes aujourd'hui clairement prêts à poursuivre notre développement notamment par croissance externe à l'international. ■

*\* participation mezzanine d'Iinvest Partners*

#### AWARD

## Iinvest Partners primé aux Private Equity Exchange Awards

Le travail des équipes d'Iinvest Partners a été largement récompensé à l'occasion des Private Equity Exchange Awards remis le 30 novembre dernier, à l'issue d'une sélection rigoureuse validée par un jury composé de 12 professionnels du marché. Outre un Award pour son activité fonds de fonds, Iinvest Partners a eu la satisfaction de compter 23 nominés parmi les participations de son portefeuille, dont 9 ont été honorées par un prix. Parmi les entreprises récompensées, on trouve notamment Yoplait et Convertteam, distinguées pour la qualité de leur management.



# Le retour annoncé de la MEZZANINE

Quasiment absent du marché depuis 2007, le financement mezzanine semble avoir amorcé son retour en 2010. La crise a en revanche produit ses effets et quelque peu changé la donne quant à son utilisation. Tout d'abord, si on constate le retour de la mezzanine en France comme en Europe, c'est sur les seules opérations de tailles petite et moyenne. *"L'essentiel du marché se situe désormais sur des tranches n'excédant pas 50 M€ d'euros, soit une valeur d'entreprise de l'ordre de 500 M€.* Le marché français a ceci de particulier qu'il génère un nombre important de petits deals de quelques dizaines de millions d'euros", analyse François Lacoste, Partner.

Ce phénomène est largement lié au comportement des banques. Leur prudence dans le financement en dette senior et la sortie de la plupart d'entre elles de l'activité mezzanine ont rouvert la voie aux acteurs spécialisés du marché. La mezzanine sur les opérations de midmarket ne se prête toutefois pas à toutes les opérations. Elle est privilégiée dans certains cas, par exemple à l'occasion d'un LBO réalisé par des dirigeants ou lorsqu'une entreprise familiale souhaite mener une opération de croissance externe tout en limitant sa dilution et son endettement. Les montages actuels font également apparaître la nécessité pour les mezzaneurs d'une certaine flexibilité sur leur pricing, ce qui passe notamment par un abaissement des coûts via l'émission de BSA. Car, dans un marché où nombre d'investisseurs en capital ont réduit leurs prétentions en matière de rendement, la rentabilité du financement mezzanine (toujours située à 15 - 16% de TRI) peut sembler trop élevée à certains investisseurs.



François Lacoste, Partner en charge de la mezzanine

Par ailleurs, à la différence des mega-deals, les plus petits LBO subissent une moindre concurrence des fonds et disposent par ailleurs d'une plus grande diversité de fonds mezzanine, notamment sur le marché français, qui affiche un nombre important d'acteurs indépendants qu'ils soient spécialisés dans le domaine ou bien liés à des fonds de LBO.

Au-delà du retour confirmé de la mezzanine sur les opérations petites et moyennes et en attendant celui qui interviendra un jour sur les plus grosses transactions, ce mode de financement est de plus en plus sollicité pour d'autres types d'opérations que des LBO. *"C'est le cas par exemple du financement partiel d'acquisitions par mezzanine dans le cadre de build up (Ceva, Sonovision, Almagora...) ou d'entreprises familiales en développement, alors que, précédemment, ces acquisitions étaient souvent financées par la seule dette senior"*, précise François Lacoste. On estime que le tiers des projets de financement mezzanine actuels seraient de cette nature contre moins de 5% il y a quelques années. Comme quoi, ce mode de financement ne manque pas de perspectives... ■

## En bref

### PLASTIQUES GOSSELIN

La cession de Plastiques Gosselin par Qualium (ex-CDC Capital Investissement) au Groupe américain Corning, a permis au fonds Idivest Private Debt, qui détenait la totalité du financement mezzanine de cette opération, de générer un multiple de 1,4x et un TRI de 15,8%. Idivest Private Debt avait investi 36 M€ en avril 2008 dans une transaction secondaire qui portait sur 11 lignes, dont Plastiques Gosselin, un des leaders européens des consommables plastiques à usage unique pour les laboratoires d'analyse microbiologique.

### ZIGGO

Un peu plus d'un an après avoir racheté une partie de la dette



du câblo-opérateur néerlandais Ziggo, Idivest Partners vient de la céder en réalisant à cette occasion un TRI de plus de 30% et un multiple supérieur à 1,4x. Acquisée en juin 2009 avec une décote de 25%, la dette a été négociée à l'automne 2010 à plus de 100% de sa valeur.

## En bref

### BT PHARMA

Idinvest Partners a investi 3 M€ au capital de la société biopharmaceutique Genticel (précédemment BT Pharma) dans le cadre d'un tour de table de 11,5 M€. Basée à Labège près de Toulouse et essaimage de l'Institut Pasteur, Genticel développe un vaccin thérapeutique contre l'infection à HPV (le Papilloma Virus) qui est responsable de la quasi totalité des cancers du col de l'utérus. Cette levée de fonds va lui permettre de lancer la phase I de ses essais cliniques.

### CELSIUS

Innovier dans la téléphonie mobile, tel est le credo de Celsius, société dans laquelle Idivest Partners a investi 1 M€



à l'occasion d'un tour de table de 3 M€. Fondée en 2006 par André Romaric, Celsius fabrique des téléphones mobiles très haut de gamme, alliant horlogerie et télécoms. La société a dévoilé le premier de ses téléphones à la foire horlogère de Bâle en mars dernier, générant beaucoup d'intérêts de la part des professionnels, des journalistes spécialisés et des distributeurs internationaux, indiquant une forte demande potentielle de leurs clients haut de gamme.

# DOUBLE MISE sur Winamax et Zeturf

En l'espace de quelques semaines, Idivest Partners a pris une place significative sur le marché naissant des jeux et paris en ligne, en apportant via ses fonds sous gestion 12 M€ dans Winamax (poker) et 9 M€ dans Zeturf (paris hippiques). Deux opérations où Idivest Partners est le seul financier aux côtés d'entrepreneurs de renom et de qualité dans le cadre de projets fortement créateurs de valeur.

Les quatre actionnaires historiques de Winamax, Alexandre Roos et Christophe Schaming (fondateurs de Caramail), Marc Simoncini (président et fondateur de Meetic et de Jaina Capital, voir notre interview page 8) et Patrick Bruel, ont donc fait appel à Idivest Partners pour aider la société à accélérer son développement sur le marché français, ouvert le 28 juin dernier. L'investissement réalisé à cette occasion sert notamment à déployer la marque via un marketing adapté et à poursuivre les investissements technologiques et de services associés à la montée en puissance du site. Celui-ci se classe d'ores et déjà parmi les trois premiers sur le marché français.

Créé en 2001 comme site d'informations, Zeturf s'est tourné vers les paris hippiques dès 2005. La société présidée par Emmanuel de Rohan-Chabot, avec 150.000 joueurs actifs sur sa plate-forme Internet et un volume d'enjeux de 150 M€, apparaît en France comme la seule alternative crédible au PMU. Outre l'accroissement de ses moyens marketing, l'ouverture du capital à Idivest Partners va lui permettre de développer son offre de services en marque blanche auprès d'autres opérateurs.

Winamax et Zeturf, qui ont tous deux obtenus leurs licences d'exploitation auprès de l'Arjel (autorité française de régulation des jeux en ligne), portent une attention particulière au suivi des joueurs en ligne. Les ambitions de ces deux sociétés sont de figurer parmi les acteurs incontournables d'un marché en pleine émergence. Leurs atouts : des dirigeants de première qualité et un joker, avec le support d'Idivest Partners dont l'expérience des business models d'internet est apparue comme un facteur déterminant en faveur de son entrée au capital de ces sociétés. ■

### WINAMAX

Secteur : Internet (jeux en ligne)  
Site Internet : [www.winamax.com](http://www.winamax.com)



### ZETURF

Secteur : Internet (jeux en ligne)  
Site Internet : [www.zeturf.com](http://www.zeturf.com)



## le REGARD de...

**Benoist Grossmann,**  
membre du directoire d'Idinvest Partners

# LA CRÉATION DE VALEUR, une histoire d'hommes

On pose souvent la question : quel est le rôle du *venture capitalist* dans la réussite des start up qu'il finance ? Mieux vaut faire preuve d'humilité : l'investisseur n'étant pas un technicien pointu ni un manager de jeune entreprise technologique, l'essentiel du succès des sociétés concernées vient donc

**“C'est avant tout une question de sélection des personnes et de confiance mutuelle qui fait le succès d'une start up”**

de leurs créateurs. C'est à ce niveau que le savoir-faire de l'investisseur doit jouer car l'essentiel de sa création de valeur réside en sa capacité à trouver les bons entrepreneurs : 90% de la réussite d'un projet en dépend. On pourrait presque présenter le métier de capital risquer comme celui d'un chasseur de tête aux moyens financiers conséquents.

Il ne suffit pas qu'un projet soit bon, encore faut-il qu'il soit porté par de bonnes équipes. Sinon, rien ne garantit son succès. Mais il y a aussi d'excellents managers derrière des projets plus moyens. C'est grâce à eux, parce qu'ils parviennent à les adapter, que ces projets aboutissent. Les exemples ne manquent pas dans les participations d'Idinvest Partners d'entreprises qui se sont créées sur une idée mais ont finalement fondé leur succès sur d'autres thèmes que ceux initialement visés.

L'exemple de Criteo, formidable réussite actuelle du portefeuille d'Idinvest Partners est particulièrement éloquent. Après deux ans de tentatives peu fructueuses sur l'idée initiale,

Criteo a entièrement revu son business model. En revoyant son positionnement sur le re-ciblage publicitaire, la société a depuis rencontré son marché, son chiffre d'affaires explose et elle entame un brillant développement

international. Le soutien apporté par Idinvest Partners à Jean-Baptiste Rudelle (ancien créateur de la société de sonneries pour portables Kiwi) dans la réflexion et le repositionnement de Criteo a été essentiel dans la réussite du projet. Un accompagnement aux dirigeants, qui joue sur plusieurs facettes. C'est là, la valeur ajoutée de l'investisseur.

Tout d'abord, il s'agit d'un soutien moral et psychologique : l'investisseur n'est pas là pour accabler le dirigeant quand les choses ne vont pas, au contraire, il doit offrir son assistance pour le choix des solutions. Autre aspect de l'apport du financier : sa prise de recul sur les sujets et son expérience lui permettent de prendre le bon chemin. S'il n'a pas un point de vue de spécialiste au sujet des univers technologiques qu'il suit, sa vision demeure globale : elle embrasse à 360° le secteur qu'il pratique en permanence. Ainsi, cette vision particulière lui permet de mieux cerner les enjeux, mais aussi d'avoir une bonne connaissance de l'écosystème d'un secteur. Conséquence : l'investisseur est souvent de bon conseil pour la

stratégie managériale de ses participations. Enfin, la nature de son soutien peut aussi être financière si tel est le besoin de l'entreprise à ce stade.

C'est donc avant tout une question de sélection des personnes (celle-ci devient d'ailleurs réciproque de la part des entrepreneurs qui commencent à connaître les fonds et à les choisir) et de confiance mutuelle qui fait le succès d'une start up. On observe d'ailleurs que nombre de créateurs de start up qui relancent des projets font appel aux mêmes fonds que ceux qui les ont financé par le passé. De plus, une proportion croissante et importante de start up sont lancées par des

“repeat entrepreneurs”, évolution encourageante quand on sait que c'est sans doute ce qui a fait la force du modèle américain qui domine le monde des technologies depuis quelques décennies. ■

### Le Capital Croissance chez Idinvest Partners

- 9 professionnels de l'investissement
- 3 secteurs visés : technologies de l'information (media-internet), santé, cleantech
- Investissements de 0,3 M€ à 12 M€
- De l'amorçage au capital développement technologique

**Sélectionnées pour leur excellence et leur potentiel de développement, les entreprises technologiques du portefeuille d'Idinvest Partners fourmillent de bonnes nouvelles. Innovations, prix prestigieux, hyper-croissance, partenariats, développements internationaux...  
Passage en revue des principaux événements de la fin de l'année 2010.**



## DEEZER

Secteur : internet • [www.deezer.com](http://www.deezer.com)

Epaulé par Idinvest Partners depuis l'automne 2009, Odyssey Music Group, qui gère le site [Deezer.com](http://Deezer.com), poursuit son fort développement. Le spécialiste français de la musique à la demande sur Internet a noué un partenariat commercial majeur avec Orange en juillet 2010. Ce contrat prévoit l'apport à Odyssey du service d'écoute de musique en ligne d'Orange, en contrepartie d'une prise de participation d'Orange au capital d'Odyssey. Avec un catalogue de 7 millions de titres et un réseau communautaire de 15 millions de membres enregistrés sur son site (traduit en 5 langues), Deezer s'affiche comme le leader européen de son secteur.

## NENUPHAR

Secteur : technologies environnementales • [www.nenuphar-wind.com](http://www.nenuphar-wind.com)

Dans un monde de l'énergie en pleine mutation, développement durable oblige, Nénuphar figure parmi les acteurs innovants qui attirent l'attention. La société fondée en 2005 vient d'être retenue par l'Ademe comme l'un des champions nationaux des énergies marines. Une forme de consécration pour ce spécialiste des éoliennes à axe vertical, pour exploitation en mer de grande profondeur, qui a établi un partenariat avec Technip pour développer cette technologie. Des discussions sont également en cours avec l'Ademe pour tester en mer une première éolienne flottante. Ces projets ont été co-labelisés par deux pôles de compétitivité : Cap Energies et le Pôle Mer PACA.



## viadeo

Secteur : Internet • [www.viadeo.com](http://www.viadeo.com)

Dans un monde où les réseaux sociaux revêtent une importance croissante, Viadeo symbolise la capacité d'un acteur français à s'imposer au niveau mondial. Créée il y a tout juste 5 ans, la plate-forme internet de mise en relation professionnelle vient de franchir le cap des 30 millions de membres, avec plus de 30 000 nouveaux contacts par jour, 120 000 mises en relations et plus de 2 millions de profils consultés quotidiennement. Le développement à l'international se poursuit, notamment en Italie, Espagne et Angleterre. Viadeo vient également d'acquérir une société basée en Inde, une zone géographique à très fort potentiel.

## ZEALAND PHARMA

Secteur : santé • [www.zp.dk](http://www.zp.dk)

C'est une étape cruciale que vient de franchir Zealand Pharma, une société biopharmaceutique installée à Copenhague et qui a développé un portefeuille de peptides thérapeutiques actifs dans les maladies métaboliques et cardiovasculaires. Son premier produit, un GLP1 licencié à Sanofi, vient de montrer des résultats positifs intermédiaires en fin d'étude clinique de phase 3. Il devrait donc être lancé commercialement par le géant pharmaceutique français en 2013. En parallèle, Sanofi vient d'annoncer le lancement d'une phase 3 sur une formulation combinée de ce GLP1 avec son insuline leader dans le diabète : le lantus. Le potentiel de marché de ce produit est estimé à plusieurs milliards d'euros.



## CARNET

## 3 nouveaux Partners pour Idinvest Partners

Idinvest Partners a promu trois de ses membres Partners : Jean-Philippe Boige, François Lacoste et Christophe Simon.



Entré dans le groupe en 2007 en tant que Directeur d'Investissement, **Jean-Philippe Boige** (ESC Rouen et HEC Montréal) est membre du comité d'investissement de l'activité fonds de fonds. Il coordonne les investissements dans les fonds primaires.

Il est également responsable des relations investisseurs et des levées de fonds. Jean-Philippe siège au comité de surveillance de plusieurs fonds européens.



**François Lacoste** (DESS Banque-Finance, Paris-Dauphine) a rejoint Idinvest Partners en 2008 en tant que responsable des investissements en mezzanine après six ans passés dans les fusions-acquisitions. Il est membre du comité d'investissement de l'activité fonds de fonds.



Entré chez Idinvest Partners en 2007, **Christophe Simon** (DESS Finance, Paris-Dauphine) est devenu le responsable des investissements secondaires depuis 2008. Il est également membre du comité d'investissement de l'activité fonds de fonds.

## LEVÉE DE FONDS

## Premier Closing à 177 millions d'euros pour Idinvest Private Debt

Avec 177 millions d'euros déjà collectés et un objectif final de 250 millions, Idinvest Private Debt s'annonce comme un des principaux fonds indépendants post crise destiné aux investissements en mezzanine sur les entreprises du mid-market européen. La stratégie mise en place vise à faire bénéficier ses investisseurs d'une performance élevée au travers d'une exposition à des stratégies diversifiées : en mezzanine, en rachat de dettes décotées ou de parts de fonds en secondaire à des prix attractifs, ainsi qu'en refinancement de portefeuilles. Idinvest Partners a développé une démarche sélective et disciplinée s'appuyant sur un processus de décision rapide et rigoureux, visant à obtenir des retours au moins équivalents à ceux de la mezzanine classique, pour un niveau de risque moindre.

Cette approche permet à Idinvest Partners de répondre aux multiples besoins du marché de la dette. Géré par 9 professionnels aux profils complémentaires qui s'appuient sur un large réseau en Europe (fonds LBO et de mezzanine et d'intermédiaires), le fonds a déjà réalisé 21 investissements qui génèrent plus de 24 M€ de revenus provenant des participations en portefeuille.

## Lu dans la presse...

### CF News

#### Premier closing pour Idinvest Private Debt

"Ayant déjà investi près de 75% de son enveloppe actuelle dans 21 opérations, Idinvest Private Debt avait notamment repris la dette mezzanine de Plastiques Gosselin ou encore de Médi Partenaires. Grâce à ce FCPR d'une durée encore de quatre ans, l'investisseur a déjà généré 24 M€ de revenus de ce portefeuille et prévoit un TRI de à 15%."

### Les Echos

#### Les ex-captives de Natixis et des AGF lèvent des fonds

"Idinvest Partners bénéficie clairement de son adossement à l'IDI, qui lui apporte son indépendance et son expérience. Le private equity est depuis quarante ans le cœur de métier de l'IDI, alors que nous n'étions pas au centre des activités d'assurance et de gestion d'actifs du groupe Allianz", ajoute Christophe Bavière.

### L'Agefi

#### Idinvest Partners mise sur le marché du capital-investissement secondaire

"Idinvest Partners, nouveau nom d'AGF Private Equity depuis son rachat en début d'année par l'IDI, élargit son offre. La société d'investissement, qui gère 2,7 milliards d'euros d'actifs, prépare pour le premier semestre 2011 le lancement d'un fonds de 100 millions d'euros exclusivement dédié au marché secondaire (rachat de portefeuilles de participations, ndr)."



## MARC SIMONCINI

président fondateur de **Meetic**  
et de **Jaïna Capital**

### EST-IL DEVENU PLUS FACILE DE CRÉER UNE ENTREPRISE ?

La création d'entreprise est plus facile qu'il y a 25 ans, pas tant d'un point de vue

juridique ou fiscal, mais sur le plan moral. Avant on avait peur d'échouer, le risque de faillite empêchait cette prise de risque car on était ensuite marqué au fer rouge. C'est une des grandes vertus des années 2000 : il existe désormais un droit à l'échec et beaucoup d'entrepreneurs ont pris le droit d'essayer, de se tromper éventuellement et de recommencer. Il ne faut pas oublier qu'on apprend plus de ses échecs que de ses succès ! Plus largement, le climat est plus propice avec plus de gens qui aident les start-up (les financiers, les aides et soutiens de type Oseo, les chambres de commerce, les incubateurs...) : tout le monde a compris l'importance d'aider les jeunes entreprises.

### COMMENT EXPLIQUER L'ESSOR DES FONDS D'ENTREPRENEURS ?

La plupart des serial entrepreneurs qui ont connu le succès avec leurs sociétés ont décidé par la suite de financer de jeunes entreprises en créant des fonds qui financent des stades que le capital risque ne couvre pas. Notre forte connaissance d'internet permet d'investir très tôt : cela permet de combler le trou du seed capital dans la chaîne de financement. La création de Jaïna Capital répond à mon envie d'entreprendre à nouveau, ma valeur ajoutée au fond, c'est d'aider au développement. C'est aussi un moyen de rester "up to date" avec internet, un secteur extrêmement mouvant que je suis depuis 1998.

### C'EST ÉGALEMENT LA STRATÉGIE DE JAÏNA CAPITAL ?

Notre approche, c'est d'identifier très en amont ce que nous pensons être des pépites et de décider très vite : on peut signer un dossier en 2 ou 3 jours. Nous assurons à nos sociétés une réelle expertise du net, un accompagnement et une mise en réseau. En d'autres mots, nous animons un réseau social de start-up.

### QUELLE EST VOTRE RELATION AVEC LES FONDS DE CAPITAL RISQUE ?

Les fonds d'entrepreneurs financent souvent des business plans. Nous travaillons d'ailleurs beaucoup avec les fonds et nous sommes ravis de les avoir aux 2<sup>ème</sup>-3<sup>ème</sup> tours de table. Le système fonctionnait assez mal, pour parler de mon cas, i(France), Millemerci et Meetic ont été créées initialement sans le financement des fonds et au final ces entreprises ont généré près de 800 M€ de création de valeur. Le problème c'est que les fonds traditionnels ne portent pas les risques.

### POURQUOI SI PEU DE SUCCESS STORIES EUROPÉENNES À L'INTERNATIONAL ?

Créer des acteurs de taille mondiale est essentiellement un problème de taille critique du marché initial. A la différence des Etats-Unis, où l'on a un seul marché à conquérir, l'Europe nécessite d'être premier dans une dizaine de pays, avec des langues, des réglementations, des habitudes différentes. Meetic fait partie des rares acteurs du net à y être parvenu avec 13 sites et 12 langues... cela a nécessité 10 ans de travail. Le seul pays capable de rivaliser avec les Etats-Unis et de créer des champions qui vont dominer le monde, c'est sans doute la Chine et peut-être la Russie.

### QUE PEUT-ON FAIRE POUR AMÉLIORER LES CHOSES ?

Pour créer des champions français, il faut aider au départ, à la création des entreprises, c'est une question statistique : plus on créera, plus on aura de belles sociétés qui se développeront. Il ne faut pas oublier que 1 succès + 1 succès = 3 succès car cela donne des idées et des envies. De manière générale, plus il y a de gens qui réussissent plus cela donne envie de créer.

### QUELLE EST VOTRE RELATION AVEC IDINVEST PARTNERS ?

La relation avec un investisseur est une question de confiance réciproque qui fait gagner du temps à tout le monde et permet par exemple de boucler une levée de fonds en quelques semaines. Nous avons noué ce type de relation avec Benoist Grossmann, c'est pourquoi AGF Private Equity (Idinvest Partners) a été le seul financier à entrer dans le capital de Meetic avant son introduction en Bourse, et ce, malgré l'offre plus intéressante financièrement faite alors par un autre fonds. C'est cette relation qui m'a aussi amené à faire venir Idinvest Partners dans le tour de table de Winamax. Dans la création d'entreprise plus que partout ailleurs, la dimension humaine est fondamentale. C'est d'ailleurs ce que veut apporter Jaïna Capital à ses participations.

#### Idinvest Partners

117, av. des Champs-Élysées 75008 Paris  
Tél. : 01 58 18 56 56 - Fax : 01 58 18 56 89

Lettre d'information n°1 - Avril 2011

Directeur de la publication :  
Marie-Claire Martin

Pour toutes questions :  
Contact @idinvest-partners.com

Photos  
Photo-colpia / Thomas Gogny /  
GraphicObsession / Fotolia / GettyImages