

ÉDITORIAL**Merci !**

Merci à vous, investisseurs et partenaires historiques, de nous avoir donné et renouvelé votre soutien. Il confirme, cette année, notre place sur le marché du capital investissement. Cette confiance s'est largement concrétisée lors de la levée de notre fonds Idinvest Private Debt dont l'objectif de 250 millions d'euros devrait être largement dépassé pour atteindre près de 300 millions d'ici la fin de l'année.

Votre engagement à nos côtés renforce notre volonté de vous offrir une approche différente de notre métier. Notre conviction que les financements des entreprises passent aussi par des solutions alternatives à l'apport en capital a su vous séduire. De même, nos FCPI ont conquis un nombre toujours grandissant de partenaires financiers pour les distribuer.

Nos participations sont avant tout des histoires entrepreneuriales de croissance qui nous permettent de dégager de la valeur en les accompagnant à tous les stades de leur développement. L'engagement sur le long terme, quel

que soit le niveau d'avancement des projets, reste pour nous à la base de notre approche d'investisseur. Nous avons d'ailleurs profité d'une fenêtre sur les marchés financiers pour introduire en bourse plusieurs de nos participations, permettant à ces histoires entrepreneuriales d'accélérer leur développement !

Face aux conditions actuelles d'incertitude économique et financière, une sélectivité renforcée constitue la pierre angulaire de notre politique d'investissement. Le choix d'un bon niveau de valorisation reste pour nous un prérequis, afin de pouvoir travailler au mieux avec les entrepreneurs et créer de la valeur dans l'économie réelle.

“Nos équipes de gestion soutiennent depuis l'origine une stratégie très poussée de diversification des participations sur toute l'Europe”

entreprises innovantes, créatrices de valeurs et qui résistent mieux dans des périodes de crise économique. Par ailleurs, nos équipes de gestion soutiennent depuis l'origine une stratégie très poussée de diversification des participations sur toute l'Europe. Grâce à cette politique d'investissement, Idinvest Partners a réussi à n'avoir qu'une exposition très marginale aux pays d'Europe les plus fragilisés.

Cette approche différente, nous la mettons en pratique également dans le choix de nos participations, en sélectionnant des



Enfin, le lancement récent d'un troisième fonds d'infrastructure confirme notre stratégie globale d'investissement. En finançant des entreprises productrices d'énergies renouvelables, nous confirmons notre intérêt pour des opportunités d'avenir et particulièrement solides dans des périodes de crise. Ce nouveau fonds, à l'instar de notre adhésion en mai dernier aux principes pour l'investissement responsable (PRI) de l'ONU, confirme par ailleurs notre implication dans le développement durable. Pour nous, cet engagement s'inscrit dans la continuité logique de notre démarche d'investisseur, l'essence même de notre métier étant d'accompagner durablement nos investissements. Comme investisseurs, nous considérons que la performance implique le sens des responsabilités. Ainsi, nous sommes fiers de nous inscrire dans la démarche de l'investissement responsable ! ■

*Christophe Bavière,
Président d'Idinvest Partners*

PAGES 2-3

EXPERTISE

Benoît Sillard,
CommentÇaMarche
Le secondaire, un
marché en devenir

PAGES 4-5

INVESTIR

Les réseaux
sociaux
Les énergies
renouvelables

PAGE 6

EN VUE

Les entreprises
technologiques
du portefeuille
d'Idinvest Partners

PAGE 7

**IDINVEST
INSIDE**

Levée de fonds
Lu dans la presse
Carnet

PAGE 8

ENTRETIEN

Dan Serfaty
CEO de Viadeo

En bref

Co-investissements : L'entreprise polonaise Zabka

Idinvest Partners a opté pour une coopération internationale afin d'intervenir sur le marché polonais, à travers un partenariat avec Mid Europa Partners, leader en Europe de l'Est. Les deux sociétés ont ainsi pris pied sur le marché local des supérettes en rachetant le leader du marché, Zabka Polska S.A. Le groupe polonais dispose aujourd'hui d'un réseau de distribution de 2450 magasins dans le pays à travers deux enseignes : Zabka et Freshmarket.



La société polonaise a vu le jour en 2000 et ne cesse de voir son chiffre d'affaires croître depuis cette date, à l'image des six premiers mois de l'année, enregistrant ainsi une progression de près de 25%. La croissance du chiffre d'affaires devrait être maintenue par l'extension prochaine du réseau de distribution, grâce à cet investissement.

Questions à...

BENOÎT SILLARD

président-directeur général
de CommentÇaMarche

Comment s'est créé CommentÇaMarche ?

Créé en 1999 par Jean-François Pillou, alors qu'il étudiait en école d'ingénieur, le site commentcamarche.net proposait à l'origine, des contenus en réponse aux questions des internautes sur les nouvelles technologies. L'aventure entrepreneuriale va réellement commencer en 2007 avec la constitution d'une équipe, suivie du lancement de versions anglaises et espagnoles, ainsi que de nouvelles thématiques juridiques, financières, médicales... Avec le partage gratuit de la connaissance, qui est la base de l'ADN de CommentÇaMarche, le succès est rapide ! Quatre ans plus tard, CommentÇaMarche fait son entrée dans le top 100 mondial des plus grosses audiences sur le Net. En octobre 2010, le rachat de Benchmark Group permet de franchir une étape décisive et d'intégrer de grands sites comme Le Journal du Net, L'internaute, Copains d'avant ou le Journal des Femmes. Désormais, le groupe CCMBenchmark est l'un des principaux acteurs mondiaux et le leader français des sites de contenus avec près de 50 millions d'utilisateurs dont 20 millions en France.



Pourquoi avoir choisi de faire intervenir Idivest Partners dans votre capital et quel est votre retour sur cette opération ?

L'année dernière, dans le cadre de l'acquisition de Benchmarkgroup, la dette senior disponible pour financer cette opération n'était pas suffisante. Voilà pourquoi, nous nous sommes mis en recherche de fonds propres complémentaires afin d'être moins dilutifs pour le management sans toutefois surcharger la société de dettes. Le positionnement d'Idinvest Partners, de part sa spécialité sectorielle dans les secteurs Internet/media et son portefeuille déjà constitué, nous a semblé très pertinent. Et en effet, forte de son expérience, Idivest Partners s'est montrée très réactive pour se différencier sur ce deal et le gagner. Aujourd'hui, nous nous félicitons d'avoir bouclé cette opération : elle nous a permis d'accéder à une nouvelle étape de notre croissance. ■

INVESTISSEMENT SOCIALEMENT RESPONSABLE

L'approche ISR d'Idinvest Partners



Principles
for Responsible
Investment

Dès 2004, Idivest Partners s'est attachée à étudier comment les principes de l'Investissement Socialement Responsable pouvaient, à partir des expériences réussies dans l'Asset Management, être déclinés dans le domaine du Private Equity. Cette préoccupation et cette veille des meilleures pratiques ont été maintenues depuis les premières études publiées par Idivest Partners sur ce sujet.

En mars 2011, Idivest Partners est devenue signataire des Principes pour l'Investissement Responsable développés par les Nations Unies (UN PRI) afin de promouvoir la prise en compte des considérations environnementales, sociales et de gouvernance dans ses décisions d'investissement.

Idinvest Partners considère que l'intégration de ces critères peut impacter positivement la performance du portefeuille d'investissement. Ils sont systématiquement pris en compte dans l'évaluation des investissements d'Idinvest Partners.

LE SECONDAIRE, un marché en devenir

Après un ralentissement en 2009, le marché du secondaire retrouve un fort dynamisme, porté notamment par le désengagement partiel du private equity par certains acteurs. Cet engouement pour le secondaire s'explique par un niveau de risque modéré, des TRI nets approchant les 20%, des décotes attractives et une capacité à investir dans des actifs plus murs et donc liquides à plus court-terme.

Un marché qui ne cesse de croître

En 2011, le volume des transactions secondaires, au niveau mondial, devrait atteindre le seuil des 25 milliards de dollars, dépassant ainsi le record établi l'année précédente.

Comme dans toute période de crise, des opportunités existent. Certains investisseurs souhaitent réduire leur exposition relative au private equity qui, compte-tenu de la baisse des marchés, se retrouve surpondérée. De grands établissements financiers se recentrent également sur leurs métiers d'origine, guidés par la mise en place de nouvelles normes prudentielles. Enfin d'autres acteurs, en besoin de liquidité, sont contraints de sortir partiellement ou totalement du marché. Ainsi, certains acteurs bancaires n'ont pas hésité à vendre leurs portefeuilles d'actifs non cotés, à l'instar de Bank of America qui s'est désengagée du capital investissement en cédant sur le marché secondaire un portefeuille de 1,9 milliard de dollars au début de cette année.

Aujourd'hui, la volonté de vendre sur le marché secondaire a atteint un niveau sans précédent. En effet, plus d'un tiers des fonds nord-américains, un quart des fonds européens et jusqu'à 42% des capital investisseurs en Asie Pacifique envisagent de vendre des actifs de capital investissement au cours des deux prochaines années, selon une étude diligentée par Coller.



Christophe Simon, Partner en charge de l'activité Secondaire

De nombreuses opportunités sur le mid-market en Europe

Cette effervescence du marché est également visible sur le mid-market européen, traditionnellement moins concurrentiel que le haut du marché et encore largement inefficent. Les nombreuses transactions secondaires de taille modeste (inférieures à 20 millions d'euros) sont généralement peu ou pas intermédiées, offrant aux acteurs secondaires présents sur ce segment de marché des opportunités d'investissement attractives.

Une fois les opportunités identifiées, il s'agit ensuite de savoir bien valoriser les parts de fonds cédées. Là encore, cela requiert une expertise particulière et une longue expérience. En définitive, la démarche est complexe et seul un petit nombre d'acteurs ont une légitimité dans ce métier de spécialiste, dont Iinvest Partners, présente dans le private equity depuis 1992 et sur les opérations secondaires depuis le début des années 2000. ■

En bref

Plus de 53 millions d'euros générés par le fonds mezzanine Iinvest Private Debt, via 9 sorties

À fin septembre 2011, le fonds Iinvest Private Debt a réalisé neuf sorties lui permettant d'enregistrer un TRI de 14.4% et un multiple de 1,4x.

Parmi les 9 sorties réalisées depuis l'origine, on retrouve Interflora et Securitas Direct.

Interflora a été cédé à HLD et Chevrillon & Associés. Le leader européen de la transmission florale compte un réseau de 5 300 fleuristes, une part de marché de 60% et s'est renforcé dans la relation clients et les services, générant une hausse de 20% de ses ventes.

Bain Capital et Hellman & Friedman ont racheté Securitas Direct pour 2,4 milliards d'euros. Le groupe, spécialiste des services de surveillance pour les particuliers et les PME, compte aujourd'hui 1,3 million de clients et va poursuivre son développement en Europe et en Amérique du Sud.



En bref

Deux IPO pour Idinvest Partners



La sortie par IPO reste la panacée du capital investissement et Idinvest Partners a été très active sur ce créneau ces derniers mois. Ainsi, **ConcoursMania** a levé 33 millions d'euros sur le Nyse Euronext après l'entrée d'Idinvest Partners en 2008 pour 1,9 million d'euros. Axée autour de deux activités, BtoC (jeux en ligne) et BtoB (conseil pour l'organisation de jeux concours), la société a vu son chiffre d'affaires multiplié par 4,6 en 3 ans. Idinvest Partners continue d'accompagner la société, qui poursuit sa croissance depuis son introduction en bourse.

Par ailleurs, **Median Technologies** a été introduite sur le NYSE Alternext en levant 10 millions d'euros, après l'entrée d'Idinvest Partners en 2004. Leader mondial dans l'édition de logiciels d'analyse d'imagerie médicale, Median Technologies s'est développé autour de son concept de LMS (Lesion Management Systems), permettant de détecter et analyser les nodules suspects. Cette solution est désormais disponible auprès des radiologues et des laboratoires pharmaceutiques.



Idinvest Partners investit dans les réseaux sociaux

En 2011, Idinvest Partners a choisi les applications Facebook et mobile comme deux de ses axes d'investissement. La société a déjà réalisé 4 opérations dans ces domaines depuis le début de l'année pour un total de 15 millions d'euros.



Pretty Simple : 2,5 millions d'euros. L'entreprise créée en 2010 par Bastien Cazenave et Corentin Raux développe et exploite des concepts de jeux originaux sur Facebook. Avec 2 millions de joueurs par mois, Pretty Simple se positionne comme un acteur principal de ce nouveau marché. Idinvest Partners a donc renouvelé sa confiance dans l'une des meilleures équipes françaises sur Facebook en soutenant sa croissance.

Kobojo : 5,3 millions d'euros. La société créée il y a trois ans s'est spécialisée dans l'industrie des jeux sociaux sur Facebook et mobiles, en éditant et publiant bon nombre de jeux et d'applications disponibles sur Internet et sur tablettes. Elle est devenue en très peu de temps, n°1 des éditeurs en France et l'un des leaders européens sur Facebook. Idinvest Partners, en partenariat avec Endeavour Vision, va permettre le développement de l'entreprise en France et à l'international.

Appsfire : 2,5 millions d'euros. Créée en 2010, Appsfire est le leader de la découverte et de la promotion d'applications sur mobiles. Spécialiste de la réalisation des applications sous forme de guide visuel, leur solution inédite offre des outils marketing aux développeurs d'application et une plateforme de promotion pour permettre le cross-selling. L'opération d'Idinvest Partners permettra de financer de nouveaux recrutements internes et de renforcer l'activité marketing de la plateforme à destination des partenaires.

IfeelGoods : 4,7 millions d'euros. Créée en 2010, l'entreprise est spécialisée dans le marketing digital. Elle fournit des crédits FacebookbizWatch comme incitation aux annonceurs pour leurs offres promotionnelles. La nouvelle levée de fonds, qui porte au total sur 8 millions de dollars (5,8 millions d'euros), permettra l'adaptation du système de transactions d'ifeelGoods aux nouvelles règles de Facebook en matière de crédit maison. Ce financement aidera au recrutement de nouvelles équipes en Californie et à Paris et renforcera sa position de pionnier-leader sur le marché des biens virtuels. ■



Regards croisés sur les ÉNERGIES RENOUVELABLES

Eric Scotto,
CEO de Akuo Energie



Benoist Grossmann,
Managing Partner d'Idivest Partners

Pourquoi investir dans les énergies renouvelables aujourd'hui ?

Eric Scotto : Même si cela reste un secteur compliqué, car la réglementation change en permanence, c'est l'un des marchés qui devrait se développer rapidement dans les prochaines années. En effet, l'objectif annoncé pour l'Europe est

de produire 20% d'énergie renouvelable en 2020. La France, par rapport à d'autres

pays, est très en retard et stagne depuis des années à un niveau de production de 13%. Ce secteur devrait donc être à terme un marché très intéressant dès lors qu'un déblocage aura eu lieu.

Benoist Grossmann : Les cleantech présentent des opportunités d'investissement dans les infrastructures mais également plus en amont de la chaîne de valeur, notamment dans des entreprises développant des produits et des innovations liées à l'efficacité énergétique, au stockage de l'énergie ou encore au traitement de l'eau et des déchets. Les entreprises développant ces innovations bénéficient non seulement de la croissance des cleantech mais également des perspectives de croissance des économies émergentes, où plus de 70% des investissements cleantech devraient avoir lieu dans les prochaines années.

Quel est l'intérêt pour les investisseurs d'aller sur ce marché ?

Eric Scotto : Ce que nous proposons à nos investisseurs, c'est de leur donner accès à la construction et à l'exploitation de production d'énergies renouvelables, que ce soit dans l'éolien, le solaire, la biomasse et l'hydro-électricité. Pour cela, nous prenons à notre charge les risques de développement, administratifs et techniques. Ensuite,

nous proposons un savoir-faire à nos investisseurs et un rendement à très long terme avec une prime après 20 ans d'exploitation grâce à la valeur résiduelle. C'est un véritable produit d'infrastructure.

Benoist Grossmann : Les perspectives de croissance des énergies renouvelables, notre relation avec Akuo et notre modèle de partenariat, qui nous permet d'offrir à nos investisseurs des projets avec des rendements attractifs et sans risque, justifient le lancement de notre troisième fonds d'infrastructure, Idivest Green Infra III.

En quoi consiste le partenariat entre Idivest Partners et Akuo ?

Eric Scotto : Ce partenariat repose sur un partage des compétences et la confiance. Idivest Partners nous fait confiance pour apporter une expérience et un savoir-faire à ses clients et les clients d'Idivest Partners lui font confiance pour trouver les bons projets. C'est bien sur ces bases que repose un partenariat à long terme, comme avec Idivest Partners.

Benoist Grossmann : Ce partenariat, à travers les deux générations de fonds précédentes, est l'aboutissement de plusieurs années de travail commun et réussi, marqué par l'engagement chez

nous de Mathieu Le Roux. Par exemple, nous avons accompagné Akuo dans le financement de son parc solaire en toiture de Saint-Charles à Perpignan, le plus grand en Europe. Cette centrale a été inaugurée le 13 octobre, en présence de Mme la Ministre Nathalie Kosciusko-Morizet, Ministre de l'Écologie, du Développement durable, des Transports et du Logement. Le projet couvre 68 000 m² de toiture et devrait produire annuellement l'équivalent de 10% de la consommation électrique de la ville de Perpignan.

Justement, quand vous parlez de savoir-faire, qu'entendez-vous par là ?

Eric Scotto : Notre savoir-faire principal repose sur notre capacité à appréhender les problématiques technologiques, réglementaires et industrielles du développement des énergies renouvelables. Et lorsque nous le pouvons, nous cherchons à développer les

économies locales, comme récemment à la Réunion où nous avons permis le financement de l'agriculture locale pour fournir les cantines en produits bio, grâce à une ferme photovoltaïque.

Benoist Grossmann : Notre savoir-faire principal, reste la capacité à financer des projets complexes et à long terme. Le développement de projets socialement responsables correspond également aux valeurs d'Idivest Partners. ■

**“C'est avant tout une question
L'objectif annoncé pour l'Europe
est de produire 20% d'énergie
renouvelable en 2020 ”**

**“Ce partenariat repose sur
un partage des compétences
et la confiance”**



L'indicateur chaussonfinance

Idinvest Partners classée première société de gestion au premier semestre par Chausson Finance

Avec 46,1 millions d'euros investis au cours du premier semestre 2011, Idinvest Partners gagne la première place des sociétés de gestion françaises investissant dans les entreprises de croissance européennes, selon l'indicateur Chausson Finance⁽¹⁾ du premier semestre. Selon ce même indicateur, Idinvest Partners a participé à deux des plus importants tours de table de la place : Crocus Technology (38 millions d'euros) et Travel Horizon (18,3 millions d'euros).

Les FCPI et FIP apparaissent comme les principaux véhicules d'investissement : ils totalisent 62% des montants investis ce semestre. Ainsi, via ses FCPI diversifiés dans l'Internet et les médias, les cleantech, les technologies de l'information et la santé, Idinvest Partners investit dans des entreprises jeunes et innovantes pour favoriser leur développement et leur ouverture internationale.

⁽¹⁾ L'Indicateur Chausson Finance recense les investissements réalisés chaque semestre par les sociétés de capital-risque françaises, dans des entreprises françaises et européennes. Les informations recueillies pour l'établissement de cette 26^e édition porte sur les six premiers mois de l'année 2011 auprès de 48 sociétés de capital-risque françaises. Elles ont investi au total 416 M€.

Sélectionnées pour leur excellence et leur potentiel de développement, les entreprises technologiques du portefeuille d'Idinvest Partners fourmillent de bonnes nouvelles. Innovations, prix prestigieux, forte croissance, partenariats, développements internationaux... Passage en revue de quelques événements de l'année 2011.



SantéVet

www.santevet.com

Créée en 2005, SantéVet est devenue en quelques années le leader français du courtage en ligne d'assurance pour animaux de compagnie. L'entreprise est sur un créneau porteur, la France étant l'un des pays où l'on compte le plus grand nombre d'animaux de compagnie, mais l'un des moins couverts par les assureurs. Ainsi, en proposant des contrats pour couvrir les frais vétérinaires, SantéVet a su développer son chiffre d'affaires de 30% au cours des trois dernières années. Idinvest Partners a récemment assuré la sortie autour de l'équipe de management et de Serena Capital. ■

Ezakus Labs

blog.ezakus.com

Créée il y a un an par Christophe Camborde et Yannick Lacastaigneratte, les co-fondateurs de Steek, pionnier du Cloud cédé avec succès à F-Secure en 2009, la société édite un service novateur de qualification et de ciblage d'audience permettant aux éditeurs et aux annonceurs de mettre en place, en toute simplicité, des offres de social profiling d'une finesse bien supérieure à l'offre actuelle du marché.

Déjà investisseur dans Steek, Idinvest Partners, renouvelle sa confiance auprès des "serial entrepreneurs" fondateurs d'Ezakus Labs en finançant la totalité du tour de table, soit 2,2 millions d'euros. ■



Sarenza

www.sarenza.com

Sarenza a su s'imposer sur la toile. En disposant d'un stock de chaussures très important, mais vendu au même prix qu'en magasin, le site joue sur la réactivité dans sa livraison. La chaussure est un produit que généralement l'on essaie avant d'acheter; c'est pourquoi Sarenza propose une politique de remboursement gratuite et facile à ses clients. Par ailleurs, l'inscription sur le site permet d'accéder avant le grand public à des ventes bradées. Autant de services qui ont fait le succès de Sarenza qui compte aujourd'hui plus d'une centaine de salariés et réalise des ventes supérieures à trois chiffres en millions d'euros, après 5 ans d'existence. Une société qui a trouvé un relais en Europe (Italie, Espagne, Royaume-Uni et Belgique) et qui devrait poursuivre son développement dans les prochaines années. ■

CARNET

Dans le cadre de son développement, Idinvest Partners renforce ses équipes avec 2 nouveaux collaborateurs.



Olga Koulechova (40 ans, MBA INSEAD, doctorat de mathématiques) a rejoint Idinvest Partners en septembre 2010 en tant que consultante en levée de fonds et a été promue Head of Business Development en octobre 2011. Elle a été responsable de la clientèle des Pays Nordiques au sein de Edmond de Rothschild Asset Management et Senior International Sales Manager au sein de Natixis Asset Management. A ce titre elle était responsable de clients institutionnels européens, notamment en Allemagne, en Suisse, en Scandinavie et aux Pays-Bas.



Peter Mayrl (46 ans, MBA INSEAD, "laurea" Université de Bocconi) rejoint Idinvest Partners comme CIO de l'activité fonds de fonds. A ce titre, il est membre du comité d'investissement.

Avant de rejoindre Idinvest Partners, Peter était directeur d'investissement chez Allianz Capital Partners où il a été en charge des investissements dans les fonds de buyout européens, à la tête de l'activité secondaire et co-investissement. Par ailleurs, il a été responsable des co-investissements en France avec Idinvest Partners depuis 2002. Ainsi, il a coordonné la relation avec Allianz Italie pour le lancement des Fonds Europe APEP I, II et III sous l'égide d'Allianz Capital Partners. Il a représenté Allianz Private Equity Partner aux comités consultatifs de plusieurs fonds européens. Avant de rejoindre Allianz, Peter a travaillé comme directeur d'investissement chez Lyceum Capital, Permira et, avant cela, Bain and Company.

LEVÉE DE FONDS

Closing intermédiaire de 250 millions d'euros pour Idinvest Private Debt

Idinvest Partners a annoncé le closing intermédiaire de son fonds destiné aux investissements en *private debt* sur le mid-market européen. L'objectif est de financer des investissements en dette mezzanine en Europe dans de nouvelles opérations (Small et Midcap), des opérations secondaires (rachat de dette, de portefeuille et de fonds) et des opérations de refinancement de portefeuille. A ce jour, le fonds a déjà généré plus de 36 millions d'euros de cash pour un cost de 26,1 millions d'euros.

Lancement du fonds Idinvest Green Energy III

Après plusieurs années d'une collaboration avec Akuo, animée par Mathieu Le Roux, Idinvest Partners lance son troisième fonds d'infrastructure, Idinvest Green Energy III. L'objectif est de lever 150 millions d'euros afin d'investir dans des entreprises productrices d'énergies renouvelables de tous types, allant de l'éolien à l'hydroélectricité en passant par la biomasse et l'énergie solaire. Le fonds pourra ainsi investir dans tous les pays membres de l'Europe.

Lu dans la presse...

Capital Finance (septembre 2011)

Idinvest Partners appuie la naissance d'Ezakus

"Idinvest Partners a confié 2,2 M€ à Ezakus, née cet été à Bruges, près de Bordeaux, après neuf mois de gestation. Il épaula ses fondateurs, Christophe Camborde et Yannick Lacastaigneratte, qui ont investi 0,5 M€ dans la jeune pousse. L'investisseur connaît bien ces derniers, puisqu'il a apporté son soutien à Steek, une start-up de stockage en ligne qu'ils avaient créée puis revendue 30 M€ à F-Secure, en 2009 (cf. nos 893, 939)."

Les Echos (septembre 2011)

Kobojo pose les premières pierres de sa pyramide

"Porté par le succès sur Facebook de son jeu *PyramidVille*, le pionnier français des jeux sur réseaux sociaux est distingué par le Syntec Numérique pour le *Social gaming*. Fin avril, la start-up a levé 5,3 M€ auprès de deux capital-risqueurs, le suisse Endeavour Vision et le français Idinvest Partners. Un nouveau président du directoire, avec le titre de chairman, a été amené par les investisseurs : Gerhard Florin, un ancien dirigeant d'Electronic Arts."

L'AGEFI (octobre 2011)

Le capital-risque a connu un sérieux ralentissement au 1^{er} semestre

"Un secteur toutefois a toujours la cote auprès des investisseurs : l'Internet et le e-commerce. Pour la première fois depuis 2000, en captant 24% des financements, c'est le premier secteur vers lequel se tournent les investisseurs, devant celui de la santé. Ce dernier a connu une lourde chute au premier semestre puisqu'il n'a récolté que 72 millions au premier semestre contre 130 millions lors du précédent. Après avoir repris Oddo Private Equity en début d'année, Idinvest a été le fonds le plus actif au premier semestre, avec plus de 46 millions d'investissements."



DAN SERFATY CEO de Viadeo

QUELLE EST LA GENÈSE DE VIADEO ?

Aussi loin que je m'en souviens, j'ai toujours eu envie d'être entrepreneur. Ma première expérience est la reprise de Dimeo*. Cette société enregistrait des pertes importantes mais à 22 ans, j'ai repris 50% de la société pour 1€, tout en prenant le risque de me porter caution. Deux ans après, je l'avais redressée et revendue à un groupe allemand... Une belle opération financière mais surtout une super expérience ! Quelques temps après, la création d'une société d'importation de chemises m'a appris à gérer une croissance effrénée et à développer les relations avec l'Asie, qui plus tard, se révéleront cruciales dans le succès de Viadeo. Début 2000, je m'associe à Thierry Lunati –co-fondateur de Caramail- pour lancer Agregator, un Club d'entrepreneurs. L'idée de passer du Networking offline à online nous est alors venue cela a débouché sur la création d'une plateforme Internet pour faciliter les échanges et démultiplier la puissance du réseau. C'est dans ce contexte qu'est lancé, en 2004, Viaduc, premier site de mise en relation professionnelle en France qui très rapidement explose, donnant en 2006 naissance à Viadeo. Pourquoi un tel succès ? Pourquoi Viadeo est-il aujourd'hui leader – et seul acteur local – sur ce marché en France ? Ce qui a fait la différence, c'est notre démarrage sur les chapeaux de roue. Deux piliers nous ont permis de générer un noyau de contacts solide, assurant ainsi la viralité de Viadeo : le Club d'entrepreneurs et nos camarades d'écoles, qui connaissaient bien la logique "réseau" familière aux associations d'Anciens.

VOTRE APPROCHE PAR RAPPORT À LA CONJONCTURE ?

Mon passé de serial entrepreneur m'a toujours éloigné des pertes. Et avec la conjoncture actuelle, ce n'est pas plus mal. Pour Viadeo, nous avons privilégié la croissance des membres... mais aussi celle des revenus. La stratégie de Viadeo s'appuie sur un modèle solide avec 3 principales ressources : l'abonnement Premium, la publicité et l'offre recruteurs. Plus globalement, l'entreprenariat du Web constitue une réponse pour relancer l'économie en période incertaine. Comparativement au dynamisme de la Silicon Valley, développer un business en Europe reste difficile, mais Internet facilite l'émergence de start-up et d'entrepreneurs. Alors, vous entendrez souvent que ce n'est pas le moment pour vous lancer, mais il faut aussi savoir s'écouter...

VOTRE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT EN INTERNE ET À L'INTERNATIONAL ?

Avec 35 millions de membres, Viadeo est mondial et repose sur deux pôles : l'Europe et les pays émergents, notamment la Chine. Dans ces marchés à fort potentiel, nous avons tissé notre toile petit à petit : l'acquisition du leader chinois Tianji (2007-7 millions de membres) ; celle d'Apna Circle, premier réseau social professionnel local en Inde (2009) et Unyk, leader en Amérique latine (2009).

À l'international, notre stratégie repose sur deux principes :

- le réinvestissement des profits générés par l'Europe dans les pays émergents pour accentuer notre présence car, si ces régions ne sont pas encore des sources de revenu, les positions fortes acquises en part de marché laissent entrevoir de réelles possibilités de monétisation à brève échéance.

- Un positionnement multi-local afin de s'adapter au mieux car, pour nous, le networking est fondamentalement local dans ses principes, ses règles et ses usages. À cet effet, nous disposons d'équipes qui intègrent les spécificités culturelles en partenariat avec des associations locales et nous réalisons des fonctionnalités spécifiques par pays. En Chine, nous avons ainsi un mécanisme de contact de type "poke" et, en Inde, nous proposons la fonctionnalité horoscope, indispensable pour ce pays.

QUELLES SONT LES ÉVOLUTIONS FUTURES SUR LA PLATEFORME DE RÉSEAU ?

Les plateformes d'échanges professionnels à l'instar de Viadeo sont amenées à s'ouvrir toujours plus, dans deux directions : d'un côté, vers la mobilité et ses usages (géolocalisation, textos, photos, etc.) de l'autre, via la disponibilité de ses API (interface de programmation d'application) aux développeurs qui pourront y apporter leurs

applications business et ainsi offrir des services innovants aux membres.

Ces réseaux ont donc un grand avenir devant eux et constituent des business rentables. À l'inverse, des réseaux "consumer" du type Facebook, où les membres ont beaucoup de temps mais pas d'argent. Sur un réseau pro, les membres, moins nombreux et avarés de temps, ont plus de moyens. Ainsi, leurs usages laissent entrevoir des perspectives de rentabilité plus importante à terme...

QUEL EST L'AVANTAGE D'AVOIR UN PARTENAIRE FINANCIER SUR LE LONG TERME ?

Pour des business comme Viadeo, avoir des investisseurs financiers a permis de viser plus gros et plus vite que ce qu'un développement organique aurait laissé envisager. Si l'exécution est toujours sous la responsabilité de l'entrepreneur, les partenaires financiers du type "Private Equity" apportent plus que de l'argent : vision stratégique, ouverture de leurs réseaux... Ils se mettent véritablement au service de l'entrepreneur. Sur le long terme, je pense que les fonds de private equity permettent également de garder en tête l'importance de maximiser la "shareholder value" comme disent les américains !

QUELLES SONT VOS RELATIONS AVEC IDINVEST PARTNERS ?

La création d'entreprise est une aventure humaine qui repose d'abord sur une solide relation de confiance. Dans ce contexte, le soutien permanent d'Idinvest Partners nous a permis de poursuivre la diversification de nos services dans une industrie qui ne permet aucun relâchement, mais aussi d'accélérer notre croissance organique en renforçant notre présence mondiale grâce à l'acquisition de sociétés. Sur ce marché où la taille est importante, les fonds apportés par Idinvest Partners ont été décisifs. Au quotidien, j'apprécie les échanges avec Benoist Grossmann, véritable partenaire dans le développement de Viadeo.

** fabricant de télescopes présents sur les lieux touristiques importants de France.*

Idinvest Partners

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

Lettre d'information n°2 - Novembre 2011

Publication :

Marie-Claire Martin / Antoine de Kermadec

Pour toutes questions : Contact@idinvest.com

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