

Edito

Continuons ensemble !

Rarement l'environnement économique n'aura été aussi compliqué. Il faut désormais savoir se poser et regarder la situation et ses enseignements avec recul. Même si la situation économique et politique en Europe reste tendue et difficile à anticiper dans son évolution, force est de constater que le pire est en partie derrière nous. Mais soyons réalistes, la crise est loin d'être terminée.

Quoiqu'il en soit, ce nouvel environnement modifie l'approche que l'on doit avoir aujourd'hui des entreprises non cotées car, sur la dernière décennie, c'est bien l'une des classes d'actifs qui ont su résister. Alors que les performances des entreprises cotées étaient quasi nulles sur les 10 dernières années, le capital investissement dans son ensemble a enregistré des performances largement positives et bien supérieures aux attentes initiales des investisseurs sur la période.

D'ailleurs, votre interaction à nos côtés a permis de démontrer la viabilité du capital investissement et de lui donner ses lettres de noblesse. Et, même si l'environnement réglementaire (Bâle III, Solvency II...) et l'aversion au risque restent contraignants, le capital investissement répond toujours aux attentes d'un grand nombre d'investisseurs.

C'est pourquoi, chez Idinvest Partners, nous continuons à nous spécialiser sur le secteur des petites et moyennes entreprises (PME) et des entreprises de taille intermédiaires (ETI) en Europe. Nous sommes convaincus que la croissance européenne ne pourra venir que de ce segment de marché, en choisissant les meilleures entreprises. Le vivier en Europe existe et regorge d'opportunités de croissance intéressantes.

C'est bien sûr le cas en France, où il est encore possible de trouver des pépites dans leur domaine, notamment dans des activités de niche. C'est là, un coin de ciel bleu dans l'horizon grisâtre qui s'offre à nous, mais il faut savoir choisir les meilleurs. C'est ce que nous vous proposons depuis 15 ans ! C'est aussi pourquoi, nous vous offrons aujourd'hui des fonds dédiés, que ce soit dans le secteur des cleantechs ou dans celui des médias et des nouvelles technologies, qui présentent de nombreuses opportunités de « success stories ».

“ Il est aussi temps de réfléchir à de nouveaux axes d'investissement. Le marché secondaire, de plus en plus large, représente clairement pour vous, une stratégie d'investissement croissante. ”

Or, l'offre étant désormais abondante sur ce marché, nous restons comme toujours à vos côtés pour sélectionner les meilleures opportunités, à travers un fonds dédié aux transactions secondaires.



Enfin, le marché de la dette d'acquisition représente également un important vecteur de diversification stratégique. En effet, les conditions du marché du crédit et son accès étant aujourd'hui très complexes, le thème de la dette d'acquisition, à travers nos fonds, prend désormais tout son sens.

Aussi, est-il temps selon nous, de sortir des sentiers battus et d'orienter les politiques d'investissement vers des actifs plus adaptés aux contraintes économiques et réglementaires actuelles. Nous continuerons à travailler avec vous dans la durée sur ces nouveaux terrains, qui seront demain, les relais de croissance indéniables du capital investissement classique et qui permettront de continuer à assurer le financement de la croissance de nos entreprises.

Christophe Bavière,
Président d'Idinvest Partners

Pages 2-3**EN VUE**

L'activité mezzanine d'Idinvest Partners
Cessions de participations

Pages 4-5**INVESTIR**

Investissements réalisés

Pages 6-7**IDINVEST INSIDE**

Actualités, Nouveauté, awards, événements, lu dans la presse

Page 8**ENTRETIEN**

Interview de Denis Payre, Président de Kiala

L'activité mezzanine d'Idinvest Partners

INVESTISSEMENTS

Idinvest Partners a réalisé 3 nouveaux investissements en mezzanine ce premier semestre.

NFA (NATIONAL FOSTERING AGENCY)

■ Idinvest Partners a réalisé un investissement en mezzanine dans **NFA (National Fostering Agency)** dans le cadre de l'acquisition de la société par son management aux côtés de Graphite Capital Partners. C'est le premier investissement d'Idinvest Partners en tant qu'arrangeur au Royaume Uni.

NFA est l'une des principales structures spécialisées destinées à trouver des familles d'accueil pour des enfants en situation familiale difficile au Royaume-Uni. Le groupe est le n°2 de son secteur avec un

réseau de 16 agences couvrant tout le territoire. Il est réputé pour la qualité de son service (processus de sélection très rigoureux, assistance 24h/24 et 7 jours sur 7 aux familles d'accueil...) et ses très bonnes relations avec les autorités locales.

ARMATIS

■ Idinvest Partners a arrangé la dette mezzanine liée au rapprochement du **Groupe Armatris** et de **LaSer Contact**. L'union de ces deux entités donne naissance au 1^{er} opérateur indépendant on-shore de « call center » avec un chiffre d'affaires combiné de plus de 200 M€, plus de 6 500 salariés et 14 centres d'appel répartis sur l'ensemble du territoire.

LEFEBVRE SOFTWARE

■ Idinvest Partners a continué à

soutenir la croissance du Groupe **Lefebvre Software** en finançant partiellement l'acquisition de la **Société Prisme**.

Cette acquisition permet au groupe Lefebvre Software de poursuivre sa stratégie de croissance externe en acquérant une base de clientèle comparable à celle de Lefebvre Software en termes de secteur et de taille d'entreprises (PME principalement) et de mettre en place une stratégie de cross-selling efficace.

Pour rappel, Idinvest Partners avait arrangé et souscrit en octobre 2011 l'intégralité de la dette mezzanine liée à l'acquisition de Lefebvre Software par son management soutenu par CM-CIC LBO Partners et Women Equity Partners.

LEVÉE DE FONDS

FCPR IDINVEST PRIVATE DEBT

■ Idinvest Partners a annoncé le closing final à près de 300 M€ de son fonds mezzanine Idinvest Private Debt.

Idinvest Private Debt est un fonds dédié aux entreprises européennes de taille moyenne souhaitant recourir aux financements « mezzanine » dans le cadre de leur développement ou de leur transmission.

Le fonds a une approche de long terme avec une analyse approfondie des sous-jacents et une proximité avec les investisseurs et les managers.

Le fonds poursuit une stratégie flexible et originale grâce à une approche diversifiée et opportuniste : investissements en dette mezzanine de montants compris entre 5 et 15 M€ sur des petites et moyennes entreprises et opérations secondaires (rachat de dette senior, dette mezzanine, de portefeuilles).



François Lacoste,
Partner

FCPR IDINVEST PRIVATE VALUE EUROPE

■ Idinvest Partners lance le fonds Idinvest Private Value Europe.

« Depuis 2010, le marché de la dette ne cesse d'être attractif : lancer aujourd'hui un produit investi majoritairement dans de la dette mezzanine est le moment idéal ».

François Lacoste

Idinvest Private Value Europe est un FCPR ayant une stratégie d'investissement orientée sur la dette. Ce fonds diversifié de Private Equity, est le premier en Europe à être dédié aux banques privées pour leur clientèle de particuliers et est ouvert également aux investisseurs institutionnels. Ce type de fonds, habituellement réservé à une clientèle avertie, a obtenu un agrément AMF, le rendant accessible à une clientèle de particuliers non avertis.

L'approche globale du FCPR repose sur une stratégie d'investissement orientée sur la dette des sociétés mid-market européennes, un rendement attractif avec un risque maîtrisé, une allocation stratégique des investissements en dette mezzanine, une diversification en investissements en dette décotée acquise sur le marché secondaire et une allocation dynamique.

« Le lancement d'un tel produit est apparu comme une évidence pour Idinvest Partners : nombreux sont les particuliers qui s'intéressent de plus en plus à cette classe d'actifs mais ont du mal à franchir le cap de l'investissement car elle reste une classe d'actifs nécessitant une grande expertise. Permettre aux particuliers d'investir aux côtés d'institutionnels les conforte dans leur choix d'investissement ».

Christophe Bavière

Cessions de participations

SARENZA

■ Idinvest Partners a cédé sa participation dans Sarenza, site internet leader de ventes en ligne de chaussures en réalisant un multiple de 4,6x et un TRI de 48%.

Idinvest Partners a investi en 2007 dans la société Sarenza et a largement contribué au développement de celle-ci. Sarenza a très vite 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. Sarenza compte aujourd'hui plus d'une centaine de salariés et réalise des ventes supérieures à trois chiffres en millions d'euros.



ADOCIA

■ ADOCIA, société du portefeuille santé d'Idinvest Partners, réalise avec succès la 1^{re} introduction en bourse de l'année 2012

C'est avec succès que l'IPO d'ADOCIA sur le marché réglementé de NYSE Euronext à Paris s'est achevée en février dernier.

ADOCIA est une société de biotechnologies spécialisée dans la formulation de protéines thérapeutiques pour le traitement du diabète et des plaies chroniques (ulcère du pied diabétique, ulcère veineux). Les capitaux levés via cette introduction en bourse sont destinés à fournir à la société des

moyens supplémentaires pour financer ses opérations et plus particulièrement, à titre principal, de nouveaux essais cliniques visant à valider la preuve du concept des formulations innovantes développées par ADOCIA, à partir de sa plateforme technologique BioChaperone®, dans les domaines de la médecine régénérative et des pathologies chroniques.

Gérard Soula, PDG et co-fondateur d'ADOCIA, est également le fondateur de Flamel Technologies dont il a conduit l'introduction en bourse sur le NASDAQ aux États-Unis en juin 1996.

Investissements réalisés

VIADÉO (mai 2012)

■ Viadeo, société du portefeuille d'Idinvest Partners, a réalisé une levée de fonds record, un tour de table de 24 millions d'euros !



Le réseau social professionnel Viadeo a annoncé en mai avoir levé

24 millions d'euros pour accélérer son développement et préparer une introduction en bourse.

«Il était temps de passer à la vitesse supérieure et nous recherchions des investisseurs soucieux de nous soutenir sur le long terme, jusqu'après notre entrée en bourse, pour conforter et accélérer notre développement », a déclaré le président-directeur général du

groupe, Dan Serfaty, dans un communiqué.

Viadeo a obtenu 10 millions d'euros du Fonds Stratégique d'Investissement (FSI), tandis que le reste des fonds a été apporté par ses investisseurs historiques, Idinvest et Ventech, par la banque d'investissement américaine Jefferies et l'assureur Allianz.

SENSEE (mai 2012)

■ Idinvest Partners finance pour la 3^e fois Marc Simoncini et investit 7,5 millions d'euros dans sensee.com

sensee.com, leader français du marché de l'optique en ligne, est né de la fusion avec lentilles-moins-cheres.com, lancé en Allemagne en 2006 par les fondateurs de Caramail (dont Oriane Garcia). En mars 2011, Marc Simoncini, aujourd'hui Président de sensee.com, a misé 7,5 M€. Lancé en octobre 2011, le site propose des lunettes de vue à partir de 39 €, des lunettes de soleil à partir de 50 € et des lentilles de contact via lentilles-moins-cheres.com.

Cette levée, de loin la plus importante du secteur à ce jour, va permettre au groupe d'optique de poursuivre et d'accélérer son développement et de concrétiser son ambition : diviser par deux le budget optique des Français, à produits identiques.



Le mot de Benoist Grossmann, Managing Partner

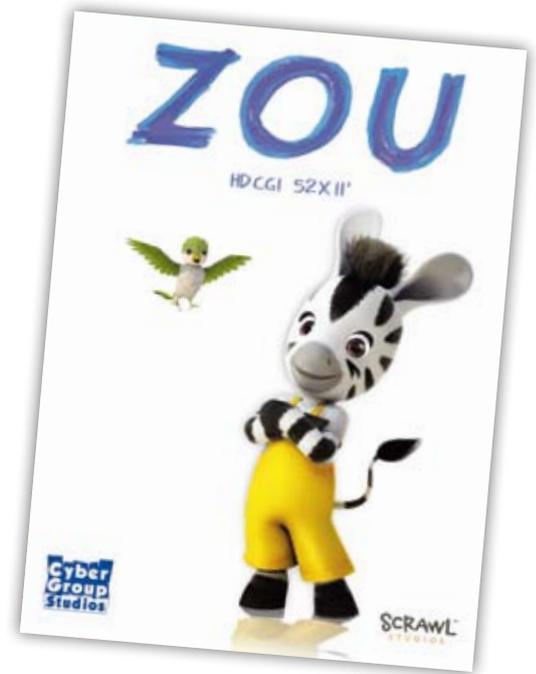
« Avec l'arrivée d'internet, le marché français de l'optique est en pleine mutation. Soutenir à nouveau Marc Simoncini dans son projet de développement est pour nous une opportunité. De très belles perspectives de croissance sont attendues dans les prochaines années ».

CYBER GROUP STUDIOS (mars 2012)

■ **Idinvest Partners, leader dans le tour de table de 5 M€ de Cyber Group Studios.**

Créé en 2005, Cyber Group Studios est un acteur reconnu de l'industrie de l'animation. La société produit des séries d'animation TV pour la jeunesse. Elle distribue ses productions dans le monde entier via son propre réseau qui est également

ouvert de manière sélective à des séries de producteurs tiers. Classée par le CNC en tête des sociétés de productions françaises d'animation les plus actives au titre des années 2010 et 2011, Cyber Group Studios s'est imposée comme un nouvel acteur international malgré une conjoncture économique difficile.



LEETCHI (mars 2012)

■ **Idinvest Partners, leader dans le tour de table de 4 M€ de Leetchi.**



Créé en novembre 2009 par Céline Lazorthes, Leetchi est le leader français sur le marché du paiement social. Les internautes peuvent créer de manière très simple et rapide des cagnottes sur le site leetchi.com dès qu'ils ont une dépense à faire à plusieurs (anniversaires, naissances, mariages, soirées, week ends...). Cette levée de fonds va permettre à la société d'accélérer son développement sur le BtoC et le BtoB en France et de démarrer son déploiement international.

MAINTAG (juin 2012)

■ **Idinvest Partners, leader dans le tour de table de 2,5 M€ de Maintag.**

Créée en 2004, Maintag conçoit et commercialise des solutions RFID, incluant tags, lecteurs innovants et logiciels métiers principalement destinés à l'aéronautique. Société *made in France*, l'entreprise est basée à Paris et à Atlanta, USA. Maintag occupe la place de N°1 mondial dans le secteur de l'identification électronique RFID des composants aéronautiques embarqués. Parmi ses clients elle compte les principaux équipementiers européens (THALES, AOA, DHIEL, MBDA, ZODIAC etc.).



PLUMBEE (avril 2012)

■ **Idinvest Partners a investi 2,1 M€ dans Plumbee.**

Plumbee est un éditeur de jeux de casino online fondé au Royaume-Uni en 2011 par Raf Keustermans, Gerald Tan et Jodi Moran. La société emploie actuellement 20 personnes. Elle propose un jeu de casino sur Facebook, Mirrorball Slots. L'objectif du groupe est de se développer dans ce secteur et également via des applications sur smartphone.

GRAND CRU (janvier 2012)

■ **Idinvest Partners a investi 1,3 M€ dans Grand Cru.**

Grand Cru est un studio de développement de jeux vidéo créé en Finlande mi-2011 par des vétérans reconnus de l'industrie (Marcus Pasula et Rick Thompson). La société emploie actuellement 16 personnes. Le premier jeu de Grand Cru est prévu pour le 4^e trimestre 2012 sur iPad et navigateur internet.

Actualités

NOUVEAUTÉ

ELECTRANOVA CAPITAL

■ Idivest Partners, en partenariat avec EDF et avec le soutien d'Allianz, lance le fonds de capital croissance dédié aux technologies respectueuses de l'environnement : **Electranova Capital**

Le fonds favorisera l'accès au marché et la croissance des entreprises de son portefeuille en fournissant un accès privilégié aux plus grands groupes industriels à travers le monde. EDF, une des plus grandes entreprises du secteur de l'énergie au monde, est l'investisseur clé du fonds : il permettra à l'équipe d'Idivest Partners de s'appuyer sur les 2000 personnes de ses équipes R&D

dans l'évaluation des technologies et faciliter ainsi l'accès au marché des sociétés innovantes du portefeuille. Electranova Capital est ouvert à d'autres entreprises désireuses de profiter de l'unique performance d'Idivest Partners dans les cleantechs et le capital croissance. Le 1^{er} closing s'élève à 60 M€, l'objectif de collecte du fonds est de 90 M€.



Le mot de Nicolas Chaudron, Partner

« Notre soutien appuyé à des entrepreneurs talentueux est récompensé par le lancement d'Electranova Capital et nous sommes ravis, en partenariat avec EDF, de faire émerger les cleantechs de demain en Europe ».

AWARDS

MEILLEUR FONDS VENTURE DE L'ANNÉE 2012

■ Idivest Partners reçoit le prix du meilleur fonds venture de l'année 2012

La rédaction de Private Equity Magazine a remis le prix du meilleur fonds venture de l'année 2012 à Benoist Grossmann, Managing Partner d'Idivest Partners en charge de l'équipe venture.

En 2011, la société a déployé près de 90 M€ dans des sociétés européennes des secteurs internet, technologie environnementale et santé. Idivest Partners a d'ailleurs été reconnue comme la société la plus active du marché du capital investissement français selon l'indicateur Chausson Finance. Plusieurs sorties de type IPO et



Industrielles ont en effet été réalisées au cours de l'année 2011, dont Dailymotion, ConcoursMania, Sarenza et Median Technologies.

CONCOURS

« ET SI ON CHANGEAIT LE MONDE »

■ Idivest Partners remet le premier prix à Solaire 2G en partenariat avec Allianz

Destiné aux entrepreneurs et aux professionnels, ce concours avait pour objectif de promouvoir des projets de développement durable. 20 000 téléspectateurs et internautes ont voté pour leur projet préféré mis en images et diffusé sur France 3.

Idivest Partners a remis une subvention de 50000 euros au premier prix du jury : Solaire 2G.



www.etsionchangeaitlemonde.fr

LES ÉVÉNEMENTS MARQUANTS

2^e ÉDITION DES RENCONTRES CEO

■ Le 15 mars 2012

La 2^e édition des rencontres CEO d'Idinvest Partners a réuni une trentaine de CEO du portefeuille internet d'Idinvest Partners qui se sont retrouvés afin d'échanger sur différents thèmes autour d'une présentation Facebook animée par Julien Codorniou, Head of Platform Partnerships & Xavier Leclerc, Sales Director.

Lors de cet événement, étaient notamment présents : Marc Simoncini (Meetic), Ouriel Ohayon (Appsfire), Cédric Tournay (Dailymotion), Franck Tetzlaff (Kobojo), Céline Lazothès (Leetchi), Daniel Marhely (Deezer), Alex Ross (Winamax).

TABLE RONDE MARC TOUATI

■ Le 20 mars 2012

À l'occasion de la sortie de son livre « Quand la zone euro explosera... comment la France peut encore éviter le pire », Marc Touati a animé une table ronde aux côtés de l'équipe d'Idinvest Partners devant de nombreux investisseurs institutionnels.

INTERVENTIONS :

■ 22 mars 2012

2nd Annual Private Equity Secondaries, Londres

Christophe Bavière est intervenu sur le thème « Fundraising for secondary funds ».

■ 22 mai 2012

Pan European Mezzanine Finance & the Subordinated Debt Market, Paris

François Lacoste est intervenu sur le thème « The mezzanine pipeline ».

■ 5 juin 2012

Emission « Esprit d'entreprise » Radio Notre Dame, Paris

Christophe Bavière est intervenu sur le thème du Capital Investissement.

L'ÉVÉNEMENT DU MOIS !

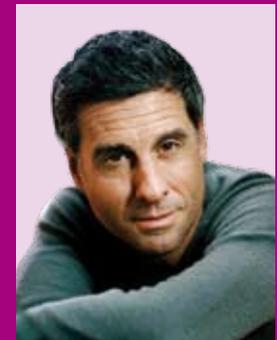
Ce 26 juin Idinvest Partners organise une table ronde Entrepreneur animée par Denis Payre, Fondateur de Business Objects et Président Fondateur de Kiala ; Dan Serfaty, CEO de Viadeo et Marc Simoncini, Fondateur d'iFrance, de Meetic, Président Fondateur de Jaina Capital et Président de Sensee.



Denis Payre



Dan Serfaty



Marc Simoncini

LU DANS LA PRESSE

■ Option Finance, 12 avril 2012

Idinvest Partners lance un FCPI dédié aux PME européennes innovantes

Idinvest Partners a annoncé le lancement d'un nouveau fonds.



■ Le Figaro, 15 mai 2012

EDF lance le fonds Electranova Capital

Dans le cadre d'Electranova Capital, EDF s'est associée à Idinvest Partners, acteur reconnu dans le financement des PME.



■ L'Agefi actifs, 20 avril 2012

Un FCPR sur la dette mezzanine destiné aux particuliers...

Idinvest Partners, spécialisée dans le capital investissement, propose le FCPR Idinvest Private Value Europe...





Interview de Denis Payre, Président de Kiala

■ Quelle est votre expérience en tant qu'entrepreneur ?

Cela fait plus de 20 ans que je suis entrepreneur, lorsque j'ai créé en 1990 l'éditeur de logiciel Business Objects. En quelques années, la société est devenue le leader mondial dans son domaine, avec des implantations aux États-Unis, en Grande-Bretagne, au Japon... Et nous avons réalisé l'introduction en bourse en 1994, devenant ainsi la plus grosse IPO du Nasdaq cette année-là et donnant une autre dimension à Business Objects. En 1997, je me suis retiré de l'opérationnel pour me consacrer à ma famille et je suis alors devenu Business Angel. Cela m'apparaissait comme une suite logique après avoir travaillé avec des fonds d'investissement et des entrepreneurs. Et à cette époque j'ai aussi lancé Croissance Plus, une association d'entrepreneurs.

■ Qu'en est-il de la création de Kiala ?

En 1998, je me suis installé à Bruxelles pour des raisons fiscales et en 2001, j'ai voulu revenir aux affaires. Nous avons donc créé Kiala, avec Marc Fourrier, qui avait identifié le problème des livraisons en cas d'absence.

C'était le début de la consommation sur internet, et la solution était donc de proposer un réseau de livraison de proximité pour les consommateurs, chez les commerçants. Cela existait déjà chez les catalogistes à distance, mais nous voulions mettre en place une solution plus professionnelle avec en particulier une technologie permettant la gestion totale de la livraison, du début à la fin du processus. Nous avons ainsi lancé une plateforme informatique qui gère non seulement les flux de colis mais aussi

l'inventaire des colis en attente de retrait ou la capacité des commerces pour éviter la saturation. En quelques années, nous nous sommes étendus dans différents pays d'Europe et avons été rachetés par UPS, il y a quelques mois.

■ Comment s'est passée votre aventure avec Idinvest Partners ?

J'ai connu l'un des associés à l'époque où j'étais Business Angel et de manière naturelle, ils nous ont proposé d'investir dans Kiala au bout de quelques temps. Ils nous ont ainsi accompagné pendant plusieurs années, jusqu'à la vente à UPS. Et cela a été plutôt une bonne affaire, étant donné que l'activité a augmenté de 50% par an depuis la création de Kiala. Aujourd'hui avec le rachat par UPS, l'entreprise va prendre une nouvelle dimension internationale et ce projet ambitieux m'a poussé à accepter de rester aux commandes pour le lancement de ce projet avec notre nouveau partenaire industriel.

■ Pensez-vous que le capital investissement ait beaucoup changé en 20 ans ?

C'est indéniable. Le secteur du capital investissement a beaucoup évolué. Il existe désormais un véritable écosystème. En effet, lorsque nous avons monté Business Objects, il n'y avait que 2 ou 3 fonds capables de nous suivre. Aujourd'hui, il y a de nombreux acteurs sur le marché. Mais surtout, je pense que les professionnels du capital investissement ont plus d'expérience et de recul face aux diverses situations. Ils apportent une véritable valeur ajoutée, non seulement dans leur background mais aussi par leur carnet d'adresses.

■ Et pourquoi avez-vous créé Croissance Plus, aujourd'hui devenu Growth Plus Europe ? Nb : Croissance Plus existe toujours sous ce nom, Growth Plus Europe est l'entité européenne à Bruxelles mais qui a moins d'impact actuellement, je n'en parlerai pas.

J'ai surtout créé ce réseau pour faire du lobbying auprès des pouvoirs publics afin de faciliter la création d'entreprises de croissance en France. Nous avons d'ailleurs eu de bons résultats dans ce domaine. Par ailleurs, Croissance Plus a aussi permis la mise en relation des entrepreneurs entre eux, car je me suis rendu compte qu'un entrepreneur est finalement très seul. Les relations avec les fonds d'investissement sont fondées sur des négociations permanentes, mais finalement l'entrepreneur se bat seul dans son coin. Je trouvais donc important que chacun d'entre nous puisse échanger sur ses expériences.

■ Et d'après vous, les entrepreneurs ont-ils tous des velléités à être des « serial entrepreneurs » ?

Je pense qu'il existe de plus en plus d'entrepreneurs « récidivistes », notamment dans la génération ayant une cinquantaine d'années aujourd'hui. Mais cela ne peut pas être autrement aujourd'hui, les cycles de développement étant de plus en plus courts. Alors qu'il y a encore une trentaine d'années, construire une entreprise ayant un chiffre d'affaires de 100 millions d'euros prenait plusieurs décennies, aujourd'hui, une entreprise de cette taille peut se construire en moins de 10 ans. Et à partir du moment où de plus en plus d'entreprises sont accompagnées par des fonds, tout doit aller plus vite.

Idinvest Partners
117, av. des Champs-Élysées
75008 Paris
Tél. : 01 58 18 56 56
www.idinvest.com

Lettre d'information n°3 - Juin 2012

Directeur de la Publication :
Marie-Claire Martin

Pour toutes questions : contact@idinvest.com

Crédits photos : Photo-colpia ; Thomas Gogny ; Istockphoto ; Fotolia ; Cyber Group Studios.

Réalisation : SEITOSEI