

crise à gérer, en décisions à prendre sans avoir le temps de prendre du recul. L'obsession de la performance immédiate les aveugle. C'est une erreur d'autant plus redoutable que les technologies ne font qu'accélérer le phénomène.

Quels conseils pouvez-vous donner aux dirigeants d'entreprise ?

L'entreprise se digitalise avec les atouts et les risques inhérents. Mais on ne discute pas son époque, on l'épouse. On doit la conduire et ne pas être à ses ordres. L'intelligence artificielle n'est qu'un moyen, et il reste que nos principales faiblesses se situent chez l'homme. Le mot clé est la confiance. Elle est fondamentale. Confiance c'est un mot un peu trop oublié. L'adhésion à un projet, à des décisions, doit l'emporter sur la contrainte. Le responsable d'entreprise (le chef) – alors qu'il y a un danger de plus en plus grand d'éloignement entre ceux qui ordonnent et ceux qui exécutent – doit être un absorbeur d'inquiétude et un diffuseur de confiance. La clé de voûte de son action c'est la délégation, la responsabilisation, tout l'inverse de la centralisation et de la gouvernance en petit comité. C'est, et j'en suis profondément persuadé, ce qui amène à la réussite. Il est capital que le chef insuffle une vision claire qui donne du sens.

En même temps, un chef d'entreprise ne doit pas être seulement un technicien. C'est quelqu'un qui doit avoir du charisme et tracer le chemin. Aujourd'hui dans les écoles de formation étatique ou les écoles de commerce, on n'apprend pas ça. Pour être un chef de qualité il faut aussi de l'exemplarité, de l'authenticité, de l'optimisme, de l'humilité, de l'humour pour ne pas trop se prendre au sérieux, et être tourné vers les autres. Il doit aussi savoir communiquer. Si en bout de chaîne personne n'a compris le plan stratégique ou la vision du groupe, il doit s'interroger sur ses capacités à expliquer, c'est excellent pour l'humilité du chef. Mais n'oublions jamais que ce sont ses équipes qui amènent au responsable leurs idées. Elles connaissent le terrain « il n'y a pas de vent favorable pour celui qui ne sait pas où il va », comme le disait Sénèque il y a déjà plus de 2000 ans.

CARNET

LE GROUPE SIPAREX A RENFORCÉ SON ÉQUIPE MIDCAP



NICOLAS SLUYS, Chargé d'Affaires senior (Ecole de Management de Lyon / EM Lyon), précédemment Chargé d'Affaires senior chez Bpifrance, a également exercé chez KPMG en Transaction Services.



EMILIE JUILLARD, Chargée d'Affaires (Audencia Business School, American University) a travaillé pendant 3 ans comme Chargée d'Affaires Senior au sein du Département Transaction Services chez Deloitte.

NOMINATION AU CONSEIL DE SIPAREX ASSOCIÉS

MARIE-HÉLÈNE HABERT-DASSAULT, présidente du Conseil de Surveillance du Groupe Industriel Marcel Dassault, holding de tête du Groupe Dassault, a été cooptée en qualité d'Administrateur de Siparex Associés.

Son parcours, son expérience à l'international et sa personnalité reconnue dans le monde des affaires viendront enrichir la composition du Conseil d'Administration de Siparex Associés, holding qui regroupe les principaux souscripteurs et actionnaires du Groupe et présidée par Michel Rollier, Président du Conseil de Surveillance et ancien Gérant de Michelin.

AGENDA

Conférences débat perspectives économiques & financières 2019

4 FÉVRIER, 12 MARS, 19 MARS, 3 AVRIL
À LYON, NANTES, TOULOUSE, LILLE



Avec Philippe Dessertine, Directeur de l'Institut de Haute Finance,

Ancien Membre du Haut Conseil des Finances Publiques et Président du Comité de Prospective

16 MAI 2019
À PARIS



Avec Marc Touati, Président Fondateur du Cabinet ACEDEFI

LU DANS LA PRESSE

L'AGEFI HEBDO - 8 NOVEMBRE 2018.
INTERVIEW DE BERTRAND RAMBAUD

« Le private equity doit étoffer son apport aux entreprises » par Bertrand Rambaud

« Pour les sociétés de gestion, l'enjeu est de devenir des entreprises à part entière mues par une vision prospective et responsable des enjeux de leur métier, et non de simples boutiques « court-termistes » rythmées par la seule séquence d'opérations successives ».

LA CROIX - 31 OCTOBRE 2018
PORTRAIT - BERTRAND RAMBAUD

« ...une fois décidée une prise de participation, Siparex ne fait pas que relâcher les cordons de la bourse. Le groupe engage également une *bien immatériel* : la confiance. »

LA LETTRE

EN DIRECT DES ENTREPRISES

ETI

Investissements

NG Travel, Texelis, Missler Software

Cessions

Nadia, FPEE, Malherbe

MIDCAP

Investissements

Comptoir Rhodanien, Mathevon, Nowak

Cessions

Lorina, Flip

Levée de fonds

Siparex Midcap 3

MEZZANINE

Investissements

Captain Tortue, Eurocave

Cessions

Berkem

SMALL CAPS

Investissements

Atomelec E-Totem, Générale des Services, SDA

Cessions

VitrineMedia, UPCS, Innovafeed

PORTRAIT

CYRIL CHICHE

Lydia

L'INVITÉ

Général Pierre de Villiers

CHEZ SIPAREX

ACTUALITÉS

Lu dans la presse

Carnet

Agenda

« JOUONS COLLECTIF ! »



Quel sera l'impact à terme sur les investisseurs étrangers des images diffusées en boucle dans le monde entier d'une France dont certains lieux emblématiques ont été mis à feu et à sac ? Choisiront-ils l'attentisme ou risquons-nous de les voir se détourner

d'un pays décidément imprévisible, alors que la reconquête de notre attrait économique était bien entamée ? Déchaînements de violence d'autant plus incompréhensibles qu'ils se produisent dans un des pays reconnus par l'OCDE comme l'un des plus égalitaires au monde après mise en œuvre des mécanismes de redistribution. Mais souligner le caractère irrationnel et émotionnel de l'embrassement n'apporte aucune vraie réponse à ses causes. Pour ma part je crois qu'au-delà de cette bataille du pouvoir d'achat qui est une juste revendication, cette violence a révélé une véritable quête de sens, notamment dans le travail.

Il est donc urgent d'approfondir le rôle sociétal

de l'Entreprise qui doit redoubler d'effort pour répondre à ce mal-être, même si elle n'en est pas la cause première. Je suis convaincu que l'Entreprise constitue un repère, tout comme la famille. Par sa structure, sa vision, son objectif collectif de rassembler les collaborateurs autour d'un projet commun et de maximiser ses gains, l'Entreprise doit savoir illustrer ce qu'est l'intérêt général et donner du sens à l'action de chacun. Les mentalités doivent évoluer pour organiser à l'intérieur de l'Entreprise une gouvernance plus ouverte, plus collective. Le projet de loi Pacte apporte certains éléments de réponse, en favorisant notamment l'ouverture du capital ou l'intéressement pour

permettre au salarié de bénéficier du profit de son entreprise, mais surtout de renforcer son sentiment d'appartenance. L'élargissement des conseils d'administration aux salariés va également dans ce sens. La loi réaffirme le rôle de l'Entreprise en rappelant qu'elle doit assumer une mission sociale et environnementale.

En tant qu'acteur du capital investissement, nous ne pouvons nous affranchir de ces évolutions. Pour nous aussi, l'un des principaux enjeux est de jouer « plus collectif ». Par exemple en renforçant l'alignement d'intérêt entre l'investisseur en capital et les dirigeants de l'Entreprise. Nos métiers se doivent d'être encore plus tournés vers l'accompa-

gnement des groupes qui nous ont ouvert leur capital afin de créer de la valeur pour l'Entreprise, ses salariés et par voie de conséquence ses actionnaires. Après le recrutement d'un Chief Digital Officer dont le temps est entièrement dédié aux entreprises dont nous sommes actionnaires, nous avons décidé de renforcer notre accompagnement. Ainsi, nous allons structurer une équipe dédiée, afin d'intervenir dans des domaines aussi variés que le *business development* ou le recrutement des talents. Nous enrichissons ainsi notre offre de services.

Dans le même esprit, pour ne pas compter que sur les efforts des autres, Siparex lancera une Fondation dont la vocation sera de consacrer une part des plus-values réalisées par les fonds au financement d'initiatives d'intérêt général.

Toutes ces évolutions très concrètes concourent, j'en suis convaincu, à donner un sens renforcé à notre rôle d'actionnaire et à favoriser un meilleur épanouissement dans le travail, ce qui n'a rien de contradictoire. Jouons collectif à l'intérieur de nos entreprises et dans l'accompagnement de celles-ci, et cela pourrait être notre fer de lance pour cette nouvelle année 2019 que je souhaite excellente à chacun d'entre vous.

Bertrand Rambaud,
Président

investissement

TEXELIS L'INNOVATION QUI VOUS TRANSPORTE

MBO primaire **Chef de file dans cette opération de MBO, le Groupe Siparex vient de soutenir financièrement la reprise majoritaire de Texelis par son management autour de Charles-Antoine de Barbat qui en devient le PDG.**

Fondé en 1939 à Limoges, le groupe Texelis, avec 110 M€ de chiffre d'affaires et 400 collaborateurs, figure parmi les principaux spécialistes mondiaux des systèmes de liaison au sol et de transmission de puissance à destination des véhicules lourds (métros, tramways, véhicules tactiques, véhicules spéciaux...). Texelis doit d'abord sa réussite à des efforts considérables en matière de R&D et d'innovation. Le groupe a su développer des solutions de mobilité innovantes tout en diversifiant sa clientèle auprès des grands donneurs d'ordre internationaux. Parmi les récents succès, le Groupe



est parvenu à embarquer ses solutions à bord du Neoval de Siemens, du 4x4 Serval de la DGA, et à se positionner sur la rénovation des métros pneus de Mexico. Charles-Antoine de Barbat est entré au sein du groupe en 2010 à l'occasion du spin-off de Renault Trucks. Philippe Frantz en était alors devenu propriétaire et poursuivra d'ailleurs

son accompagnement de Texelis en tant qu'actionnaire minoritaire et membre du Comité Stratégique.

Dans cette opération, Siparex intervient via Siparex ET14 et le fonds Transatlantique, qui permettra de soutenir le développement du groupe au Canada.

CONTACTS

FLORENT LAUZET, GUILLAUME REBAUDET

investissement

NG TRAVEL

MBO **Siparex vient de prendre une participation minoritaire significative dans le capital du tour opérateur NG Travel, opération qui a permis à la fois de restructurer le capital autour d'Olivier Kervella et du management de la société, et la sortie d'un co-fondateur non opérationnel du groupe.**



Avec le renforcement de ses moyens financiers, NG Travel va également accélérer son développement et en particulier celui de son offre de clubs de voyage, notamment Kappa Club, formule originale qui allie la détente, la culture et la découverte des populations locales. Avec un chiffre d'affaires de 230 M€ et 200 salariés, le tour opérateur parisien s'est hissé au 6^{ème} rang sur le marché national. En particulier porté par ses marques Kappa Club, Club Coralia et Nosylis Collection, NG Travel a connu un fort taux de croissance ces dernières années, et 25 % sur la seule année 2018. Le groupe poursuit l'extension de son catalogue (plus de 60 clubs prévus en 2019) et distribue également son offre en Italie.

CONTACTS

OLIVIER GOLDRER, ANTOINE FUSTIER

ETI

investissement

**MISSLER SOFTWARE
VERS UN DÉPLOIEMENT À L'INTERNATIONAL**



Siparex, animateur d'un tour de table réunissant deux autres investisseurs, a piloté la reprise du groupe Missler Software autour de son management emmené par Richard Lamure.

Fondé en 1984, Missler Software figure parmi les leaders mondiaux de l'édition de logiciels CFAO avec la suite « TopSolid ». Son offre propose des solutions pour la conception et la fabrication de pièces techniques à commandes numériques ainsi que des modules complets dédiés à des métiers spécifiques comme ceux du bois, de l'agencement ou encore de la tôlerie-chaudronnerie. Grâce à sa politique de constante innovation, Missler Software a intégré aux différentes versions de ses logiciels les dernières technologies utilisées par les industriels.



Le groupe associe à la vente de ses licences les contrats de maintenance et de formation. Sa clientèle est composée de plus de 50 000 PME-PMI et de grands groupes. Missler Software dispose d'un réseau de cinq agences commerciales, à Évry, son siège social, Lyon, Nantes, Toulouse et

Nancy. En se reposant sur ses propres agences et un réseau de distributeurs, le groupe a réussi son développement international qui représente aujourd'hui près de 50% d'un chiffre d'affaires consolidé de 45 M€ en 2018.

Avec l'appui de ses nouveaux partenaires financiers, le groupe francilien

compte bien conquérir de nouvelles parts de marché à l'étranger et mener une stratégie de croissance externe sur le secteur extrêmement fragmenté des éditeurs et distributeurs de logiciels.

CONTACTS
ALEXANDRE TREMBLIN, THOMAS OILIC

cession

FPEE



A l'issue du rapprochement de FPEE avec le Groupe Bouvet, Siparex vient de céder la participation qu'il détenait dans cette entreprise depuis 2015. Siparex est entré dans le capital de FPEE pour permettre à son fondateur Marc Ettienne ainsi qu'à son équipe de management de reprendre le contrôle majoritaire de l'entreprise, l'un des tout premiers fabricants français de menuiserie industrielle sur-mesure pour le marché de la rénovation, implanté dans la Sarthe. Il a réalisé en 2018 un chiffre d'affaires de l'ordre de 150 M€.

NADIA

A l'occasion de la prise de contrôle du groupe Nadia par son management, Siparex, a cédé la participation détenue depuis 2013.

En 5 ans, le chiffre d'affaires du groupe Nadia, basé dans le Maine et Loire, est passé de 85 M€ à 100 M€. Son activité s'articule autour de trois pôles principaux : les portails, volets et portes de garage en aluminium, le matériel de signalisation routière et les appareils de préparation culinaire pour les professionnels de la restauration. Une grande diversité qui, pour son PDG Christian Diabas, a toujours joué le rôle d'un amortisseur de cycle.

MALHERBE

Dans le cadre d'une opération de recomposition du capital autour de l'équipe dirigeante qui reste majoritaire, Siparex vient de céder la participation qu'il détenait dans le groupe Malherbe depuis 2013, au terme d'un parcours de croissance remarquable. Malherbe, implanté dans le Calvados, s'est hissé parmi les 5 premiers acteurs du transport routier en France, grâce notamment à la réalisation d'une dizaine d'opérations de croissance externe qui ont fait bondir son chiffre d'affaires de 185 M€ à l'arrivée de Siparex à plus de 300 M€ attendus en 2018.

MIDCAP

investissement

**COMPTOIR
RHODANIEN
ACCOMPAGNER
LA DIVERSIFICATION**



LBO Le groupe Comptoir Rhodanien, implanté à Tain l'Hermitage, spécialisé dans la distribution de fruits auprès de grandes surfaces nationales et européennes, vient d'ouvrir son capital à un pool d'investisseurs emmenés par Siparex.

Cette opération permettra au groupe fondé en 1995 et présidé depuis par Christophe Souliard, de lancer un ambitieux plan de développement autour de la transformation des fruits, notamment sous forme de jus, et de saisir d'éventuelles opportunités de croissance externe.

L'offre de Comptoir Rhodanien s'est constituée autour de 7 principaux fruits : fraises, cerises, abricots, pêches, châtaignes, noix et pommes. Avec ses deux sociétés de distribution, Comptoir Rhodanien et Metral Fruits, le groupe, qui possède en outre trois fermes de production, réalise un chiffre d'affaires de 53 M€ pour 37 000 tonnes de fruits travaillés. Il a connu une croissance continue qui repose sur des relations de long terme avec plus de 1 000 producteurs de fruits de la Vallée du Rhône et de lourds investissements dans les équipements de conditionnement automatisés.

CONTACTS
AUGUSTIN DE JERPHANION, HENRI DUMAS

investissement

**MATHEVON
LES MOYENS D'UNE CROISSANCE EXTERNE**

MBO majoritaire Siparex a mené un pool majoritaire d'investisseurs financiers lors de l'opération de reprise du groupe Mathevon par l'équipe dirigeante, fédérée autour de Sébastien Jérinte et Pierre Gachet.

Basé à Saint Etienne, avec également des unités de production en Tunisie et en Malaisie, le groupe a développé une spécialité dans l'usinage de précision et le revêtement d'alliages durs (inconel, stellite, ...) et la fabrication de pièces mécaniques sur-mesure répondant aux contraintes des environnements difficiles (corrosivité, pression, chaleur...).

Le Groupe, passé en 15 ans d'un chiffre d'affaires de 4,5 M€ à 34 M€ en 2018, s'est notamment bâti une position de leader mondial sur la niche des pièces de sécurité pour l'industrie du pétrole et du

gaz qui répond à des contraintes d'homologation et d'accréditation très strictes. Mathevon réalise plus de 95 % de son activité à l'international, principalement en Asie, Moyen-Orient et Amérique du Nord. Les dirigeants de l'entreprise misent sur le renforcement de leurs moyens financiers pour se diversifier dans l'aéronautique, l'aérospatial ou encore la défense via une démarche active de croissance externe et interne.

CONTACTS
AUGUSTIN DE JERPHANION, MATHIEU MARC

investissement

**NOWAK
UN NIVEAU D'EXIGENCE TRÈS ÉLEVÉ**

MBO majoritaire Le groupe Siparex, en tant que chef de file, a organisé le financement de la reprise de Nowak par son management. Ce groupe était détenu par la société néerlandaise Aalberts depuis 1997. L'opération a pris la forme d'un MBO majoritaire autour de Thierry Avrons, son dirigeant depuis 2011.

Fondé en 1984 et implanté en Ile-et-Vilaine, le groupe Nowak est spécialisé dans la fonderie de précision. Sa technologie à la cire perdue lui permet de concevoir des pièces en alliage complexe et à valeur ajoutée, particulièrement adaptées à la petite et moyenne série.

Elle s'adresse ainsi à des débouchés industriels variés (pièces de sécurité pour l'outdoor, robinetterie industrielle, mobilier urbain) et a pris ces dernières années une orientation décisive vers les composants pour le matériel médical, comme les prothèses orthopédiques et les ancillaires. Marché de niche, le médical représente d'ores et déjà près du quart d'un chiffre d'affaires proche de 20 M€. Pour répondre au niveau élevé d'exigence de ce



secteur, Nowak dispose d'une unité industrielle et d'un bureau d'études spécialisé.

Le groupe, qui emploie 130 salariés, compte sur le renforcement de ses moyens financiers pour accélérer sa croissance, en particulier dans le domaine médical, avec des débouchés en France et à l'international.

CONTACTS
ROMAIN BOISSON DE CHAZOURNES, MATHIEU ADOIR

MIDCAP

cessions

LORINA

A l'occasion de la prise de contrôle des Etablissements Geyer Frères par le groupe danois Royal Unibrew, Siparex lui a cédé la participation qu'il détenait dans l'entreprise mosellane, fabricant de limonade artisanale sous la marque Lorina. Sous l'impulsion de son Président Jean-Pierre Barjon, Lorina a connu une forte croissance supérieure à 40 % depuis 2010, date d'entrée de Siparex dans son capital. En 2018 le chiffre d'affaires de Lorina devrait dépasser 45 M€, un parcours remarquable essentiellement dû à la vision de son dirigeant qui a initié une croissance organique ambitieuse.



FLIP

Siparex vient de céder la participation qu'il détenait dans le capital de Flip depuis 2016. Le fonds Siparex Midcap2 avait permis à l'époque d'accompagner Geoffroy Toulemonde dans la reprise majoritaire de l'entreprise. Flip, implantée à Gondcourt dans le Nord, est spécialisée dans la conception, la fabrication et la commercialisation de volets roulants. Elle vient d'être reprise par l'un des principaux acteurs du marché de la fermeture en France, le groupe Stella. Flip devrait réaliser en 2018 un chiffre d'affaires d'environ 22 M€.

levée de fonds

SIPAREX MIDCAP 3

A la clôture de son fonds Midcap 3, Siparex a levé plus de 170 M€ soit un dépassement de son objectif initial de 20 M€. Ce fonds de 3^{ème} génération est destiné à investir dans les entreprises dont le chiffre d'affaires est compris entre 15 et 100 M€. Midcap 3 dépasse de 40 % la taille du fonds précédent, accroissant les capacités d'investissement de Siparex sur le segment des entreprises de taille moyenne qui ont de fortes ambitions de développement, notamment à l'international. Les investisseurs historiques du groupe représentent 75 % des souscripteurs de Midcap 3, ce qui est une solide marque de confiance. A noter également la présence accrue des investisseurs familiaux à hauteur de 40 % des montants engagés.

MEZZANINE

investissement

CAPTAIN TORTUE LE PRÊT-À-PORTER VERSION DIGITALE



Siparex Intermezzo vient de finaliser une intervention mezzanine d'une dizaine de millions d'euros pour Captain Tortue.

Créé en 1993 à Aix en Provence, Captain Tortue est aujourd'hui le leader européen de la vente à domicile de prêt-à-porter féminin s'appuyant sur un réseau de 4 000 conseillères présentes en France, en Allemagne, en Suisse, en Belgique, au Luxembourg, en Espagne ou encore au Royaume-Uni. Le groupe conçoit chaque année une nouvelle collection de plus de 300 modèles distribués sous ses quatre marques phares Trend, Miss, Little Miss et Java. Captain Tortue, présidé

par Philippe Jacquelinet, a réalisé un chiffre d'affaires de près de 68 M€ en 2018.

Au-delà de la dimension purement financière de l'opération, Siparex accompagnera Captain Tortue dans sa transformation digitale, un enjeu capital pour le développement de l'entreprise.

CONTACTS

RICHARD DALAUD, PHILIPPE DUTHEIL

MEZZANINE

SMALL CAPS

investissement

EUROCAVE UN ACCORD VINS SUR VINS



Siparex Intemezzo est intervenu auprès des actionnaires d'Eurocave dans le cadre d'une opération de reconfiguration du passif dette senior et mezzanine d'environ 15M€.

Fondé en 1976 et situé à Lyon, Eurocave est devenu en un peu plus de 40 ans le leader mondial de la cave à vin haut de gamme destinée aussi bien aux amateurs éclairés qu'aux professionnels. Le groupe assure à la fois la conception, la fabrication et la distribution de ses produits pour un chiffre d'affaires d'environ 30 M€ en 2018. Il réalise près de 80% de son activité à l'export, avec une présence appuyée sur des zones en forte croissance comme l'Amérique du Nord ou l'Asie.



CONTACTS

RICHARD DALAUD, CLÉMENT BARBIER

cession

BERKEM

Accompagnant le groupe Berkem depuis 2016 dans le cadre d'un ambitieux plan de croissance externe, Siparex Intemezzo sort du leader français de la chimie végétale à l'occasion du refinancement de sa dette. En 3 ans, le groupe Berkem a doublé son chiffre d'affaires, celui-ci passant de 30 à 60 M€ grâce à une dizaine d'opérations de croissance externe et à une croissance organique soutenue. Le groupe Berkem est également devenu le leader en France des produits B2B de traitements du bois de type biocides avec le déploiement de sa marque Adkalis.



EN 2019, LANCEMENT DE LA LEVÉE DU FONDS SIPAREX INTERMEZZO 2

Lancée en 2015, l'activité Mezzanine de Siparex connaît une très bonne dynamique avec un rythme soutenu de 7 investissements réalisés au cours des 12 derniers mois : Visiativ, Silfox, OTCex, Celeste, Heitz System, Captain Tortue et Eurocave.

Par ailleurs, les 5 sorties réalisées jusqu'à présent par Siparex Intemezzo - Neovivo, Safe, Medifutur, IJ Next et Berkem - lui ont permis de dégager des performances financières élevées.

L'équipe, menée par Richard Dalaud secondé de Philippe Dutheil, engagera en 2019 la levée du fonds Siparex Intemezzo 2.

investissement

GÉNÉRALE DES SERVICES LE SERVICE AU SENS LARGE !



Le fonds Pays de la Loire Croissance géré par Siparex a pris une participation dans La Compagnie Ligérienne, holding de tête du Groupe Générale des Services, dont l'activité est orientée vers le service à la personne.

La société, implantée à Angers, gère un réseau intégré d'agences et de franchises, constitué en 2007. Le Groupe recense 48 agences réparties sur le territoire national employant près de 2000 salariés, pour un chiffre d'affaires déployé de l'ordre de 20 M€. Son originalité consiste dans la diversité de son offre de services allant du ménage à la garde d'enfants pour les familles, en passant par la livraison de courses ou l'aide aux personnes âgées dépendantes ou handicapées, ce dernier segment représentant plus de la moitié de son activité. Le renforcement des moyens financiers permettra à l'entreprise d'étoffer le réseau d'agences franchisées.

CONTACTS

ANTOINE PUGET, JULIE GADOIS

investissement

SDA - PARCE QUE LE FEU N'ATTEND PAS



Invest PME vient de prendre une participation minoritaire dans le groupe SDA, l'un des fleurons français de la maintenance des équipements anti-incendie.

Présidé par Patrick Bergdoll, le groupe bourguignon a réalisé un chiffre d'affaires de près de 11 M€ en 2018 et emploie 120 salariés. SDA, qui assure par ailleurs tout un ensemble de services connexes comme la formation à l'évacuation et à l'utilisation des équipements de protection incendie, prévoit de lancer un vaste programme de numérisation promettant d'importants gains de productivité et de procéder à terme à des opérations de croissance externe.

CONTACT

MATHILDE FAGLIN

SMALL CAPS

investissement

ATOMELEC - E-TOTEM UNE NOUVELLE ENERGIE DÉPLOYÉE



Le groupe Atomelec, implanté dans la Loire, a ouvert son capital à des investisseurs dont le FRI Auvergne-Rhône-Alpes 2. Spécialisé à l'origine dans la fabrication de recharges de batteries industrielles, Atomelec s'est diversifié dans les équipements innovants à plus forte valeur ajoutée pour des secteurs variés (énergie, électronique, médical, aérien). Ses produits sont conçus et fabriqués quasiment sur-mesure pour répondre aux besoins spécifiques de ces industries. Sa filiale E-Totem assure auprès des collectivités locales et clients privés le développement et

la gestion de bornes de charge pour véhicules électriques et de tous les services qui leur sont associés. La puissance publique ayant décidé de soutenir la mutation vers les véhicules électriques, E-Totem connaît tout naturellement une forte croissance qui a conduit à la mise en place de l'opération de capital développement.

Sous l'impulsion d'Hervé Sonnevillle, son dirigeant depuis 2008, le chiffre d'affaires d'Atomelec - E-Totem est passé de 4,5 à 12,5 M€.

CONTACT
JÉRÔME BURTON

cession

VITRINEMEDIA

Entré au capital de Vitrinemedia en 2013, Siparex Small Caps vient de signer une belle sortie. La PME francilienne, spécialiste de l'affichage lumineux en vitrine en particulier dans le secteur immobilier, a quasiment multiplié son chiffre d'affaires par 6, ce dernier passant de 3,5 M€ en 2012 à plus de 17 M€ attendus pour 2018. Dans le même temps, Vitrinemedia, fondée en 2008 par Thibault Guillaume et Benjamin Champagne, s'est développée à l'international, en Espagne, au Portugal et en Australie, l'export représentant désormais près de la moitié de son activité.



cession

INNOVAFEED

A l'occasion de la nouvelle levée de fonds de 40 M€ réalisée par Innovafeed, le fonds Nord France Amorçage a cédé la participation qu'il détenait depuis 2017 dans la start-up nordiste. Innovafeed est une entreprise du secteur des biotechnologies qui développe des procédés innovants d'élevage et de transformation d'insectes à grande échelle à destination de la nutrition animale et en particulier de l'aquaculture. Elle a ouvert un site de production pilote à Gouzeaucourt dans le Nord et va entamer la construction d'une nouvelle unité de production dans les Hauts-de-France qui lui permettra de se développer à l'international, tant en Europe qu'aux Etats-Unis.

cession

UPCS



Le FRI a procédé à la cession des titres qu'il détenait au sein du Groupe UPCS, à l'occasion d'une recomposition du capital à la faveur des enfants du dirigeant fondateur.

Créé en 1997 par Alain Dutertre, ce groupe constitué par l'acquisition historique de plusieurs sociétés, est spécialisé dans la fabrication artisanale haut de gamme de saucissons de terroir. Depuis l'entrée du FRI au capital, UPCS a réalisé un parcours de croissance exemplaire lui permettant ainsi de réaliser un chiffre d'affaires supérieur à 20 M€ aujourd'hui, témoignant ainsi de la pertinence du positionnement stratégique déployé par la famille Dutertre.

PORTRAIT

CYRIL CHICHE

CO-FONDATEUR

LYDIA, UNE LÉGENDE AMÉRICAINE



Application de Paiement Mobile



DÉJÀ PLUS
D'UN MILLION ET DEMI
D'UTILISATEURS DE
L'APPLICATION MOBILE

Quelque part dans le 2^{ème} arrondissement de Paris flotte comme un air de Silicon Valley. C'est à s'y méprendre tant l'apparente décontraction de Cyril Chiche et d'Antoine Porte, les deux fondateurs de Lydia, ainsi que de leurs collaborateurs, appartient à la légende américaine. D'ailleurs Lydia, application mobile de paiement permettant aux particuliers d'effectuer en temps réel leurs opérations courantes, n'est-elle pas d'ores et déjà une *success story* comme on les affectionne outre-Atlantique ? Et avec le recul, on ne peut que voir dans le stage que le jeune étudiant en sciences économiques Cyril Chiche effectuait à New York en 1994, une forme de prédestination. New York où il reviendra comme responsable marketing d'une entreprise informatique en 2000 juste avant que n'explode la bulle internet en 2001, dont il sera une victime collatérale puisqu'il se retrouvera du jour au lendemain sans job comme on dit là-bas. Il découvrira médusé qu'une entreprise qui valait 100 millions de dollars la veille, ne valait plus rien le lendemain. Cyril Chiche retiendra la leçon. C'est à ce moment-là qu'il décidera de créer son entreprise. Evidemment il avait déjà en lui ces fameux gènes de l'entrepreneur.

La réussite de Lydia fondée en 2011 mais seulement opérationnelle depuis 2013, se lit sur le tableau électronique que chacun a sous les yeux dans l'open space. Il indique, là aussi en temps réel, le nombre des utilisateurs de l'application mobile. Il dépasse déjà le million cinq cent mille. Comme une sorte de pouls du succès, ils sont chaque jour plus de 3 300 à les rejoindre. Ce n'est pas une vraie surprise de constater qu'il s'agit dans leur écrasante majorité d'hommes et de femmes de moins de 35 ans.

Cyril Chiche l'avoue sans détour avec cette énergie luxuriante, cette chaleur humaine qui le caractérisent, il a été inspiré par le développement du paiement mobile au Japon mais aussi plus surprenant, dans un pays comme le Kenya. Tout était prêt, ne manquait plus que la petite étincelle du hasard sans laquelle rien de grand ne se produit jamais. Ce sera la

rencontre décisive en 2011 avec Antoine Porte dans un grand bar parisien. Ce dernier connaissait parfaitement les infrastructures du web et la révolution du cloud en train de bouleverser le monde de la communication à une vitesse fulgurante. Ensemble, le mot est capital car pour Cyril Chiche on ne peut rien réussir seul, quelles que soient son envie et ses qualités, ils peaufinent leur projet, rebattent les cartes de la candeur en ne prenant pas pour argent comptant le conseil des spécialistes, « nous ne voulions surtout pas qu'ils nous enferment dans les certitudes de l'existant, nous voulions inventer quelque chose de nouveau » comme l'explique joliment Cyril Chiche. Ils passeront 6 mois à étudier la faisabilité financière, technologique et réglementaire de leur projet. Nul doute que le magnifique bar du Fumoir qui, pour la petite histoire, date de la prohibition et provient directement de la côte Est des

SUCCESS STORY MADE IN FRANCE

Etats-Unis, conserve quelques souvenirs de cette fascinante gestation. Car pour Cyril Chiche et Antoine Porte il n'était pas question de brûler les étapes. « Il fallait vérifier avec Antoine que nous partagions la même vision, que nos caractères étaient compatibles et que nous pouvions tous les deux répondre à cette question essentielle : combien de temps on pouvait tenir sans être payés » explique Cyril Chiche. Autant dire que rien n'a été laissé au hasard dans la création de Lydia. Une approche qui en soi mériterait à coup sûr d'être enseignée dans les écoles de commerce, ce qui éviterait bien des échecs.

Une fois le projet d'aplomb, avec cette passion communicative, capable de renverser des montagnes, qui est celle de Cyril Chiche, ce n'était plus qu'un jeu d'enfant pour convaincre entourage et famille de participer au financement initial du projet. Aujourd'hui personne ne doit le regretter. Pas plus la famille que les investisseurs ultérieurs. Il suffit simplement de se rappeler que le nom de Lydia, trouvé par Antoine Porte, vient de Lydie, un pays de la mer Egée qui aurait inventé la monnaie et qui est traversé par une rivière qui s'appelle ... le Pactole.

INNOVATION



investissement

SKELLO
DIGITALEMENT HUMAIN

Dans le domaine des ressources humaines, la startup Skello vient d'ouvrir son capital afin de financer l'essor de son outil de gestion des plannings pour les métiers de la restauration et de l'hôtellerie.



L'entreprise parisienne a réussi une levée de fonds de 6 M€ à laquelle a participé XAnge. Son logiciel permet également de communiquer en temps réel avec les équipes, de traiter automatiquement la paie et de piloter une activité sur plusieurs sites. Depuis son lancement en 2016, Skello gère quotidiennement les activités de plus de 30 000 salariés. Outre son ambition affichée

de conquérir d'autres secteurs de la vie économique comme le retail, les services ou encore la santé, Skello consacrera une partie de ses ressources supplémentaires pour se lancer à la conquête de l'Europe.

CONTACTS

CYRIL BERTRAND, ALEXIS DU PELOUX

investissement

SHINE
UNE AIDE PRÉCIEUSE AUX INDÉPENDANTS

XAnge qui, dans le secteur des fintech a déjà financé Ledger et Lydia, est chef de file de la nouvelle levée de fonds de Shine d'un montant de 8 M€, contribuant à hauteur de la moitié de la somme.

La start-up fondée en février 2018 par Nicolas Réhaud et Raphaël Simon s'est spécialisée sur le marché des travailleurs indépendants. Shine leur propose une application bancaire qui, outre l'ouverture d'un compte, leur offre en même temps la possibilité de se décharger de tous les aspects administratifs liés à leur activité d'indépendants. De quoi permettre à la startup parisienne de franchir rapidement le cap des 100 000 utilisateurs tout en envisageant, grâce au renforcement de ses moyens financiers, d'aborder le marché européen.



CONTACT

CYRIL BERTRAND

investissement

GLEAMER
QUESTION D'IMAGE!



La startup Gleamer, fondée fin 2017 par Christian Allouche, Alexis Ducarouge et Nicolas Cosme, vient de lever 1,5 M€, opération pilotée par XAnge.

Gleamer a mis au point un logiciel d'intelligence artificielle à destination des radiologues, capable de leur

fournir un diagnostic automatisé d'images médicales et un compte-rendu détaillé. Alors que le besoin en imagerie médicale a doublé en 10 ans, le nombre de radiologues n'a lui que très peu progressé. Le premier objectif de Gleamer est donc d'améliorer leur productivité. Son logiciel détecte les lésions dans une radiographie et les caractérise dans un compte-rendu que le praticien examine et valide. Dans une première étape, Gleamer a décidé de concentrer ses efforts dans le domaine de la traumatologie, notamment osseuse. Des examens

investissement

TEEPTRACK
MESURE DE PERFORMANCE

Avec XAnge comme chef de file et plusieurs business angels, Teeprack a réussi à lever 1 M€ de financement.

Fondée en 2014, cette startup a développé un ensemble d'outils qui mesurent en temps réel la performance dans les entreprises industrielles. Ses solutions s'appuient sur une gamme de capteurs connectés qui rassemblent, consolident, visualisent et exportent l'information délivrée par les systèmes de production. Teeprack est d'ores et déjà présente dans 8 pays. Elle équipe une vingtaine de clients avec ses capteurs et ses logiciels dans l'agroalimentaire, l'automobile ou l'aéronautique. Ces moyens financiers devraient lui permettre de conquérir des marchés à l'international.

CONTACTS

GUILLAUME MEULLE, ALEXIS DU PELOUX

fréquents, répétitifs et dévoreurs de temps. Gleamer apporte également une amélioration significative de la qualité du diagnostic. Des partenariats stratégiques ont été engagés avec des acteurs majeurs de l'imagerie médicale et de la radiologie. Cette levée de fonds permettra à Gleamer de renforcer ses équipes, de finaliser son offre produits et surtout d'obtenir les homologations CE et américaines auprès de la FDA.

CONTACT

GUILLAUME MEULLE

cession

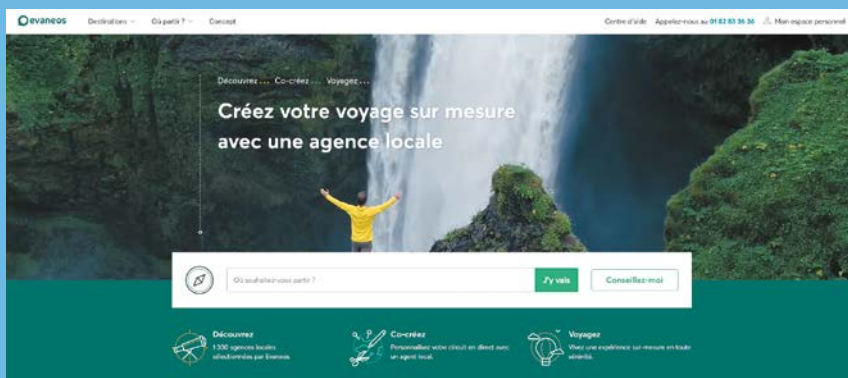
MEINAUTO

XAnge a cédé la participation détenue depuis 2010 dans la société allemande **MeinAuto**. Basée à Cologne, MeinAuto, avec plus de 16 millions de visites par an et un réseau de 9 000 concessionnaires, est la plateforme en

ligne de vente de voitures neuves leader en Allemagne. Elle a su anticiper l'évolution profonde du secteur de l'automobile ces dernières années pour s'imposer sur son marché.

À L'HONNEUR

EVANEOS



Grâce à sa récente levée de fonds de 70 M€ à laquelle a participé XAnge, **Evaneos**, plateforme de voyages sur-mesure sans intermédiaire met le cap sur les Etats-Unis. Son ambition affichée est de continuer à doubler son chiffre d'affaires tous les deux ans. Le groupe, soutenu par XAnge depuis 2014 et présidé par Eric La Bonnardière, entend également développer une forme de tourisme plus respectueuse de l'environnement. Présente dans 9 pays européens, la start-up tricolore compte près de 60 % de voyageurs étrangers parmi ses clients.

EVANEOS
ET LEDGER
PRIMÉS AUX
BFM AWARDS

En présence de plus de 600 acteurs et décideurs du monde économique, les BFM Awards qui récompensent chaque année les managers et les entreprises qui contribuent au rayonnement de l'économie française, ont distingué en 2018 deux participations de XAnge : **Evaneos** (cf ci-contre) et **Ledger**, spécialiste de la sécurisation des cryptomonnaies fondé par Eric Larchevêque.

FindMyVC.io

XAnge vient de lancer à destination des entrepreneurs une plateforme susceptible de les guider dans le choix de leurs investisseurs. Conçu par l'équipe XAnge, **FindMyVC** est un algorithme qui reprend l'historique des investissements en venture capital de la dernière décennie. Pour l'entrepreneur qui souhaite trouver un partenaire financier, il suffit de se connecter sur la plateforme FindMyVC.io et de répondre à 6 questions

à l'issue desquelles leur seront recommandés les investisseurs les plus performants correspondant à leur profil. L'équipe XAnge est partie du constat que le dirigeant qui souhaite lancer une levée de fonds est souvent confronté à un choix difficile par manque d'information sur le maquis des sociétés de capital risque.

www.findmyvc.io

L'INVITÉ

GÉNÉRAL
PIERRE

DE VILLIERS



DANS SON DERNIER LIVRE * « QU'EST-CE QU'UN CHEF ? » L'ANCIEN CHEF D'ETAT-MAJOR DES ARMÉES, LE GÉNÉRAL PIERRE DE VILLIERS, LIVRE SES RÉFLEXIONS SUR LA CRISE D'AUTORITÉ QUI FRAPPE LE PAYS ET PROPOSE DES SOLUTIONS INSPIRÉES DE SON EXPÉRIENCE À LA TÊTE D'UNE « ENTREPRISE » DE 260 000 HOMMES. À BIEN DES ÉGARDS, SON RÔLE N'EST PAS TRÈS DIFFÉRENT DE CELUI D'UN CHEF D'ENTREPRISE CLASSIQUE. POUR LA LETTRE SIPAREX, IL RELÈVE QUELQUES-UNS DES POINTS DE CONVERGENCE. DES DONNÉES ESSENTIELLES DANS UN ENVIRONNEMENT GÉOSTRATÉGIQUE INSTABLE ET DANGEREUX.

Existe-t-il des similitudes entre le monde militaire et celui des entreprises ?

Sans aucun doute. Ils affrontent le même contexte géostratégique, les mêmes problématiques de leadership, d'exercice de l'autorité ou encore de transformation de leur organisation. Le tout dans un monde dangereux, un monde de confusion dans lequel on ne sait pas si on est en paix ou en guerre et je crois qu'on n'est pas en paix. Tous les jours il y a entre 3 et 5 attaques majeures provoquant des centaines de blessés ou de morts. Avec la chute du mur de Berlin, on est passé de la fin de l'équilibre bipolaire autour de l'arme nucléaire à un monde multipolaire dont on a vu l'apparition avec la deuxième rupture stratégique qu'a représentée l'attaque du 11 septembre.

Ce qui oblige à repenser le rôle de nos armées ?

Aujourd'hui elles sont amenées à intervenir partout dans le monde et on doit prendre en compte cette capacité de mobilité en termes d'équipements, de logistique. On ne peut pas déconnecter les moyens des missions. Cette évolution est également marquée par la digitalisation, un peu à l'image de celle qui touche les entreprises. La cyber-guerre n'est pas celle de demain, c'est celle d'aujourd'hui. Je l'ai menée. Nous avons pris cette orientation dès 2009 et j'y ai contribué si bien que nous sommes en tête de peloton dans ce domaine

à la fois pour se protéger et pour avoir une capacité de réaction.

Mais la France n'est pas capable de relever seule tous ces défis ?

Face à l'ambiguïté qui caractérise notre monde avec des Etats qui se comportent comme des bandes armées et des bandes armées qui se prétendent être des Etats, je ne pense pas qu'il y ait effectivement de solution nationale. Il faut partager le fardeau au niveau des coopérations interétatiques - qui sont les plus efficaces - de la coopération avec les organisations internationales - OTAN, UE, ONU - mais elles impliquent davantage de lourdeurs, et enfin au sein de coalitions.

C'est dans ce contexte d'instabilité mondiale que doivent évoluer les entreprises ?

Exactement, de nouveaux facteurs pèsent sur les dirigeants. Le temps presse et le temps stresse. Ma principale difficulté comme Chef d'Etat-major était la gestion du temps. Les chefs d'entreprise sont dans un univers qui se déshumanise structurellement sous la pression du temps. Plus le temps de se parler... or il ne faut surtout jamais oublier que la performance c'est d'abord le temps de se parler. Quand le contenu financier l'emporte sur le contenu physique, sur l'échange, on commet à mon sens une erreur majeure.

C'est-à-dire ?

Tous les dirigeants d'entreprise passent de voyage en réunion, en

* *Qu'est-ce qu'un chef ?* » (Fayard)

LA TRANSFORMATION
AU CŒUR DE
L'ENTREPRISE EST UNE
NÉCESSITÉ POUR GAGNER
UNE BATAILLE