

LA LETTRE

EN DIRECT DES ENTREPRISES

MIDMARKET

Investissements

Armor

Cessions

Eras, Francetruck, Marietton

À l'honneur

Ginger, Feedaxess, Demeco, Bracchi

International

Fonds Transatlantique

Portrait

Michel Klar et Pierre Gauthier - Apside

MEZZANINE

Investissements

Celeste, Heitz System

SMALL CAPS

Investissements

Bébéboutik, Orinox, CLLD, TBS

Cessions

Coquelle, Ardec Metal

À l'honneur

Passman, Symbiosis, Alive Groupe

Levées de fonds

FRI ARA 2

INNOVATION - XAnge

Investissements

Ouihelp, Habx, Mirsense, Welcome To The Jungle

Levées de fonds

XAnge Digital 3

L'INVITÉ

ERIC

L'ARCHEVÊQUE

CEO de Ledger

CHEZ SIPAREX

ACTUALITÉS

Lu dans la presse

Carnet

Agenda

INTERNATIONALEMENT VÔTRE !



A Ottawa, la diplomatie du tweet a fait voler en éclats le masque de l'unanimité arrachée après de laborieux compromis. Le récent G7 au Québec aura donc été le point de départ d'un mouvement néoprotectionniste. Le principal acteur de ce sommet a semble-t-il oublié que la crise de 1929 avait justement débuté par une guerre commerciale et un engrenage fatal de hausses des droits de douane. Cette impasse sur la mémoire est lourde de menaces. Ne porte-t-elle pas en elle les germes

d'une déstabilisation de l'économie mondiale ?

Dans ce climat très particulier, la complicité et la volonté de coopération affichées par le Premier Ministre canadien et le Président français n'en prennent que plus de valeur. D'autant qu'elles se sont traduites par l'annonce d'une série d'initiatives communes dont la création du Fonds Transatlantique doté de 75 M€ lancé par Siparex et le groupe canadien Desjardins, soutenu notamment par Bpifrance et Exportation et Développement Canada.

Ce fonds a pour objectif d'accompagner des entreprises françaises qui souhaitent se développer au Canada et des entreprises de ce pays qui souhaitent se développer en France. Pour améliorer son efficacité, nous avons pris la décision de croiser les expériences humaines. Un associé de Siparex est d'ores et déjà présent au Canada et un collaborateur de Desjardins Capital rejoindra

Siparex à Paris. Cette dimension humaine, véritable partage de cultures et d'expertises, permettra de mieux accompagner le développement international des entreprises de part et d'autre de l'Atlantique.

Car l'international représente en effet un enjeu capital : c'est bien sûr un levier de développement et de croissance pour les entreprises que nous accompagnons, c'est également une nécessité pour nous d'accroître le nombre de nos investisseurs étrangers, et enfin, c'est un des moyens d'assurer l'expansion de notre propre groupe. Pour autant les obstacles sont nombreux, les barrières culturelles n'étant pas l'un des moindres, surtout dans la chaîne du financement en fonds propres de la société innovante à l'ETI. Comme nous l'avons souvent expérimenté, nos huit bureaux français évoluent dans des écosystèmes chaque fois très spécifiques, alors imaginons quand on passe les frontières !

Notre stratégie internationale nécessite ténacité, vision de long terme et confiance de nos investisseurs. En Tunisie comme au Canada, nous avons développé ce modèle original de fonds cross-border grâce aux liens que nous avons tissés depuis plusieurs dizaines d'années avec nos partenaires locaux, Desjardins Capital et Africinvest. De façon plus classique, nous avons aussi choisi de nous implanter en Europe avec des bureaux en Allemagne (via XAnge) et en Italie où l'équipe locale s'est renforcée au fil des années et a désormais pour objectif de décliner toute l'offre du Groupe Siparex, financement des PME et des ETI, des entreprises innovantes ou encore investissements mezzanine.

L'international reste donc plus que jamais l'un des ressorts de notre expansion.

Bertrand Rambaud,
Président

MIDMARKET

investissement

ARMOR

PORTER L'INNOVATION AU-DELÀ DES FRONTIÈRES

LBO

Siparex, actionnaire d'Armor depuis 2014, a participé à une nouvelle reconfiguration du capital de l'entreprise nantaise.

Avec le renforcement de ses moyens, le leader mondial de la chimie des encres, des consommables d'impression et des films enduits servant notamment de support aux codes-barres, compte financer les axes majeurs de son futur développement dans les énergies renouvelables ou dans l'impression 3D pour lesquels le groupe a déjà investi près de 100 M€ en R&D entre 2014 et 2018. En parallèle, l'opération a permis au management et aux salariés de porter de 56 % à 75 % leur part du capital. Dirigé par Hubert de Boisredon, qui figurait parmi les industriels français accompagnant le Président de la République française durant son voyage officiel en Inde, le groupe Armor



affiche un chiffre d'affaires de 256 M€ dont près de 80 % hors de l'Hexagone. L'implantation internationale de cette ETI fondée en 1920 s'est encore renforcée avec la création d'un nouveau site de production en Colombie où elle développera son activité de ruban pour l'impression par transfert thermique.

CONTACT

ALEXANDRE TREMBLIN

cession

MARIETTON

Après 10 ans de présence active aux côtés du groupe Marietton, Siparex cède la participation qu'il détenait dans le capital du voyageur lyonnais.

Siparex aura accompagné la mue du groupe présidé par Laurent Abitbol qui, d'agence de voyages à l'origine, s'est diversifié pour devenir l'un des principaux tour-opérateurs français tout en développant parallèlement avec succès une offre club. En 10 ans, le chiffre d'affaires de Marietton a été multiplié par 10 pour atteindre 260 M€ avec un volume d'affaires de près de 1,3 Md€, grâce notamment à une quinzaine d'opérations de croissances externes réussies, dont la plus emblématique a été la reprise d'Havas Voyages. A l'issue de ce parcours réussi d'accompagnement, les actionnaires financiers actuels dont Siparex était chef de file, transmettent le relais à un nouveau pool d'investisseurs.



cession

FRANCETRUCK

Avec la prise de contrôle de Francetruck, Manuloc s'ouvre les portes de l'Afrique occidentale, et Siparex, via son fonds Midcap, assure la liquidité de la participation qu'il détenait depuis 2014 dans le capital de ce spécialiste de la manutention lourde.

Grâce au renforcement de ses fonds propres, Francetruck a pu pendant ces quatre années consolider son maillage d'agences en France, étoffer son parc d'engins en location et diversifier ses débouchés notamment dans l'industrie nucléaire et la grande distribution. Le groupe Francetruck a réalisé pour son dernier exercice un chiffre d'affaires de plus de 35 M€, dont près de la moitié au Sénégal et en Côte d'Ivoire. Ori Gruenpeter, qui a cédé l'intégralité du capital de Francetruck qu'il détenait avec sa famille, continuera de diriger la société.

international

FONDS

TRANSATLANTIQUE

À l'occasion de la venue au Canada d'Emmanuel Macron, Président de la République française, lors du G7 en juin dernier, le Fonds Transatlantique a été officiellement lancé à l'Ambassade de France. Doté d'une enveloppe de 75 M€, ce fonds est destiné à financer des entreprises canadiennes qui souhaitent se développer en France et des entreprises françaises qui désirent accéder au marché nord-américain. Il est un exemple concret de la volonté de renforcer les liens économiques entre le Canada et la France.



De gauche à droite : Carl Burlock, premier vice-président et responsable mondial financement et de capital de croissance à l'international de Exportation et Développement Canada (EDC), Nicolas Dufourcq, Directeur général de Bpifrance, Luc Ménard, chef de l'exploitation de Desjardins Capital, et Bertrand Rambaud, Président du Groupe Siparex, officialisent à Ottawa le lancement du Fonds Transatlantique.

MIDMARKET

À L'HONNEUR

GINGER CEBTP

Numéro un français de l'ingénierie des sols, le Groupe Ginger CEBTP, dont Siparex est actionnaire depuis 2013, vient de réaliser deux opérations de croissance externe.

La première outre-Manche en prenant le contrôle du spécialiste britannique des infrastructures routières Yotta Surveying, devenu à cette occasion Ginger Lehmann. Cette acquisition va permettre d'intégrer au groupe français un chiffre d'affaires supplémentaire de 3,5 M€.

Dans le même temps où Ginger confortait ainsi ses positions à l'international, il annonçait l'acquisition du bureau d'études Josensi Consultant, spécialisé dans les études géotechniques pour le bâtiment et le génie civil. Avec ce rachat, Ginger renforce son réseau d'agences de proximité sur le territoire national, en l'étendant sur la région Nouvelle Aquitaine. Le Groupe se rapproche ainsi de son objectif d'atteindre les 200 M€ de chiffres d'affaires d'ici 2020 contre 110 M€ en 2015.

DEMECO

Demeco, le numéro 1 du déménagement piloté par Virginie Brunel, affiche ses ambitions internationales en reprenant Ziegler Relocation, filiale d'un des plus importants transporteurs belges qui souhaitait se recentrer sur son cœur de métier.



L'activité de Ziegler Relocation, qui emploie une trentaine de salariés pour un chiffre d'affaires de 3,5 M€, est essentiellement tournée vers les institutions européennes. Cette entreprise représente pour Demeco la deuxième acquisition à l'étranger après celle de l'espagnol Grupo Amygo en 2012. Cette internationalisation de Demeco devrait s'accélérer avec l'acquisition d'une autre société en Belgique réalisant 5,5 M€ de chiffre d'affaires.

FEEDAXESS

Soutenu par Siparex entré à son capital en 2015, Feedaxess vient de prendre le contrôle de la société familiale allemande Saro implantée en Rhénanie du Nord.



A travers ses filiales L2G et Seda, Feedaxess distribue des équipements de cuisines professionnelles et du matériel de réfrigération utilisé en Grande et Moyenne Surfaces. Avec l'acquisition de Saro, qui offre une gamme de produits très complémentaire à la sienne, le groupe lyonnais présidé par Dominique de Charry s'ouvre l'accès non seulement au marché allemand mais aussi à ceux de la Scandinavie et des Pays-Bas. Le nouvel ensemble réalise un chiffre d'affaires supérieur à 58 M€.

BRACCHI

Diversifier son marché en particulier dans la logistique des produits de luxe, comme ceux liés à la mode, et couvrir le nord-est de l'Italie, voici deux raisons au moins qui ont conduit le transporteur italien Bracchi, comptant Siparex parmi ses actionnaires depuis 2016, à prendre le contrôle de Bas Group, une société familiale italienne.

Les activités des deux sociétés sont éminemment complémentaires. Avec cette acquisition Bracchi intègre un chiffre d'affaires de 28 M€, ce qui lui permet de franchir le cap symbolique des 100 M€. Outre l'Italie, Bracchi dispose d'une flotte de 400 véhicules et est présent en Pologne, en Slovaquie et en Allemagne.

cession

ERAS

Siparex cède sa participation dans le Groupe Eras à l'industriel Endel-Engie.

Eras, spécialisé à l'origine sur les métiers de la chimie et de la pétrochimie, s'est progressivement diversifié sur ceux de l'agro-industrie, des biotechnologies, de la cosmétologie ou encore de la chimie verte, pour devenir un des tout premiers groupes indépendants de l'ingénierie multisectorielle. Depuis l'arrivée de Siparex à son capital en 2008, le Groupe Eras a connu

un développement spectaculaire porté notamment par ses implantations en Belgique et en Suisse, et par de nombreuses acquisitions dont les plus significatives ont été celles de Chemsis en 2012 et la reprise des activités pharmacie de CNC Lavallin. En 10 ans, le Groupe Eras a doublé de taille pour réaliser aujourd'hui un chiffre d'affaires de 50 M€.

PORTRAIT

APSIDE CONSERVERA SON ÂME



MICHEL KLAR
 PRÉSIDENT DU
 DIRECTOIRE D'APSIDE



PIERRE GAUTHIER
 DIRECTEUR GÉNÉRAL
 D'APSIDE

*Activité : Conseil et
 ingénierie en systèmes
 d'information*

CA : 175 M€
 MIDMARKET

**LE BUT DANS LA VIE
 EST D'ÊTRE HEUREUX
 DANS CE QUE VOUS
 RÉALISEZ**

« La liberté ne se donne pas, elle se prend ». C'est ce précepte qui aurait pu être un sujet au bac que Michel Klar appliquait à la lettre pour fonder Apside en 1976, à la fois porté par un farouche besoin d'indépendance et par la vague informatique. A force d'opiniâtreté et de persévérance, épaulé par quelques intuitions lumineuses, il a réussi à bâtir l'un des tout premiers groupes indépendants français de conseil en ingénierie. Aujourd'hui Apside opère aussi bien dans les secteurs de l'aéronautique, de la défense, du spatial, de l'automobile que dans ceux des solutions digitales pour les grands groupes du tertiaire.

Cette réussite porte bien évidemment le sceau de Michel Klar. Elle se mesure en trois chiffres-clés, plus de 2 400 collaborateurs dont une large majorité de techniciens de haut niveau et d'ingénieurs, un chiffre d'affaires de 175 M€ et ces 15 dernières années une croissance moyenne supérieure à 10 %. Mais il est aussi un autre chiffre plus implacable, celui du décompte des années. Cela fait exactement 42 ans que cet informaticien de formation a voué sa vie, un peu comme on entre en religion, à la réussite de son entreprise. 42 ans, hormis quelques voyages professionnels, qu'il a passés rivé à son bureau. Il dit lui-même qu'il a une passion monomaniaque, « son bureau et ses deux filles ». Pour lui, le moment était donc venu de prendre de la distance et de céder son entreprise pour en assurer la pérennité. Une décision qui ne se prend pas sans déchirement quand on doit se séparer de l'entreprise qu'on a fondée, qui est l'œuvre de toute une vie.

Voilà plusieurs mois, Michel Klar entamait le processus de transmission d'Apside à ses managers, une centaine de cadres emmenés par Pierre Gauthier, ce qui impliquait une reconfiguration du capital, soutenue par Siparex à la tête d'un pool d'investisseurs qui ont apporté 50 M€ pour financer l'opération.

Pour Michel Klar et Pierre Gauthier, arrivé chez Apside comme responsable de

l'agence bordelaise il y a 18 ans, il s'agit bel et bien d'assurer la pérennité du groupe et non de réaliser de confortables plus-values. La pérennité ? Une obsession quasi existentielle partagée par les deux hommes, ce qui explique à coup sûr pourquoi le premier a adoubé le second. En 18 ans, ils ont eu le temps de se connaître, de se jauger et en définitive de s'apprécier. Pierre Gauthier, d'un caractère réservé, réfléchi, défend bec et ongles les mêmes valeurs que Michel Klar. Si dans sa stratégie de

développement celui-ci a toujours cherché avant tout à assurer la pérennité d'Apside, à ses yeux, le mot englobe beaucoup d'autres valeurs, comme le respect des personnes et des clients, la rigueur et la loyauté, une valeur d'avenir.

Bien sûr, les deux hommes affichent quelques différences de tempérament. Par exemple, Michel Klar est un sédentaire dans l'âme. Pierre Gauthier, qui est fasciné par le Japon et sa culture, aime le voyage. Mais aucune chance de le croiser dans un de ces palaces au clinquant tapageur, quand il part c'est à l'aventure, avec comme tout bagage une toile de tente, peut-être comme pour prolonger l'écho assourdi d'un voyage intérieur.

Mais pour l'un comme pour l'autre, la réussite économique doit être une conséquence de l'intelligence, du travail, de l'audace et non l'inverse.

« L'argent n'est rien d'autre qu'une unité de mesure qui ne doit pas s'analyser autrement que comme une performance sportive. Le but de la vie n'est pas de devenir riche mais d'être heureux dans ce que vous réalisez » explique Michel Klar, approuvé d'un discret signe de tête par Pierre Gauthier.

La feuille de route de ce dernier, en quelque sorte morale, est donc parfaitement claire. Visiblement aujourd'hui Michel Klar, qui reste actionnaire d'Apside et occupera un poste de « consultant » dit-il dans un demi-sourire, est rassuré. Nul doute qu'au lendemain de la transmission d'Apside, avec Pierre Gauthier à sa tête, l'entreprise conservera son âme.

**CÉDER
 L'ENTREPRISE POUR
 EN ASSURER
 LA PÉRENNITÉ**

**LE RESPECT
 DES PERSONNES,
 DE LA RIGUEUR
 ET LA LOYAUTÉ**

MEZZANINE

SMALL CAPS

investissement

**CELESTE
LA FIBRE AU PLUS HAUT
DE SA PERFORMANCE**

Transmission
minoritaire

Le financement sponsorless réalisé par Siparex Intermezzo, à l'occasion d'une réorganisation de l'actionnariat de Celeste, a permis à son co-fondateur Nicolas Aubé de renforcer sa position majoritaire au sein du groupe.



Créé en 2001, Celeste est le seul opérateur français alternatif de télécom à disposer de sa propre infrastructure en fibre optique. L'entreprise est implantée dans les principales villes françaises et propose aux ETI et PME un accès internet extrêmement performant. Depuis plusieurs années Celeste enregistre une forte croissance, son chiffre d'affaires ayant franchi l'an dernier la barre des 20 M€ alors qu'il s'élevait seulement à 8 M€ en 2012.

Grâce aux importants investissements réalisés depuis 5 ans, la majorité des clients de Celeste est aujourd'hui connectée à son réseau de fibre optique, le reste correspondant à l'utilisation plus classique des infrastructures des grands opérateurs nationaux. Mais cette proportion ne cesse de croître.

CONTACTS

RICHARD DALAUD - PHILIPPE DUTHEIL

investissement

**TBS GROUP
CONCEVOIR
DES SOLUTIONS
DIGITALES DÉDIÉES
AUX MÉDIAS**

Trans
mission

Afin de réussir la transmission de TBS Group sous forme d'un MBO majoritaire aux côtés des trois managers, Nicolas Daniel, Thomas Defossez et Philippe Dufour, Siparex Small Caps accompagné d'un autre investisseur ont financé l'opération à hauteur de 5 M€.

Créé il y a 30 ans et implanté en Ile de France, TBS Group est un des leaders spécialistes des progiciels dédiés au monde de la communication et des médias. L'entreprise accompagne ses clients (Media Print, Web, Radio, TV, Afficheurs, Agences, Régies publicitaires...) dans le processus de digitalisation de leurs activités par la mise en œuvre de solutions dédiées. TBS est également présent à l'international grâce à des implantations en Belgique, Espagne, Italie, Allemagne et Suisse. Le groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 10 M€ en 2017.



CONTACT

DAMIEN FULCHIRON

SMALL CAPS

investissement

BÉBÉBOUTIK L'ENFANCE EN PLEINE CROISSANCE



Bébéboutik, c'est l'univers de l'enfant en ventes privées. Chaque jour, ce sont ainsi 6 nouvelles ventes privées sur internet qui sont proposées aux membres grâce à plus de 600 marques partenaires.

Des offres éphémères et exclusives réparties entre quatre catégories de produits, Eveil & Jouets, Puériculture, Vêtements et Chambre & Déco. Créé en 2012 et implanté en Haute-Garonne, Bébéboutik compte déjà plus de 2 millions de membres. Le groupe s'appuie sur un savoir-faire en marketing digital, une qualité de service optimale et un renouvellement constant de son offre produits. Depuis sa création par Frédéric Durand, Bébéboutik, qui emploie une cinquantaine de collaborateurs, a connu



une forte croissance. Elle devrait réaliser cette année un chiffre d'affaires de 15 M€. Grâce aux fonds apportés par Siparex Small Caps, Bébéboutik compte à la fois élargir son portefeuille de marques partenaires, accroître sa notoriété et son audience et accélérer un développement international entamé dès 2015 en Espagne.

CONTACT
ETIENNE ARLET

investissement

CCLD : INVESTISSEMENT CIBLÉ POUR CHERCHEURS DE TALENTS



Afin de faciliter la reconfiguration de son capital et d'accélérer la structuration de cette PME de croissance, Rhône-Alpes PME vient d'investir dans la société lyonnaise CCLD.

Créée en 2001 par Cyril Capel et Lionel Deshors, la société est le leader français du conseil en recrutement de «talents commerciaux». Elle permet à sa clientèle d'ETI et de grands comptes de recruter, former et fidéliser leur force de vente, segment du marché de l'emploi en forte tension, qui garantit à CCLD une croissance supérieure à celle du marché du recrutement. Le groupe affiche un chiffre d'affaires consolidé de 8 M€ réalisé par 7 agences implantées dans les principales métropoles françaises.

CONTACT
JULIEN DUPUY

investissement

ORINOX PORTER L'INGÉNIERIE AU-DELÀ DES FRONTIÈRES

Pour financer une nouvelle phase de son développement international, notamment en Norvège, aux Emirats Arabes Unis et au Japon, Orinox vient pour la première fois d'ouvrir son capital à des investisseurs extérieurs dont le fonds Pays de la Loire Croissance géré par Siparex.

Société d'ingénierie, Orinox, qui a réalisé un chiffre d'affaires de 7,1 M€ en 2017, et qui prévoit un CA de plus de 10 M€ en 2018, est un spécialiste de la digitalisation d'installations industrielles à architecture complexe, principalement dans les secteurs de l'énergie et du naval. Orinox, qui compte actuellement 120 collaborateurs, devrait voir son effectif passer à 300 d'ici 2020. A l'issue de cette opération financière, Maxime Fourreau, qui a fondé Orinox en 2008, reste largement majoritaire.

CONTACT
JULIE GADOIS

cession

COQUELLE



Après 4 années de forte croissance, le groupe familial de transport Coquelle, présidé par Christophe Coquelle, a réorganisé son capital. A cette occasion les fonds du Groupe Siparex ont cédé leur participation qu'ils détenaient depuis 2014 dans le groupe nordiste. En 4 ans, Coquelle a vu son chiffre d'affaires passer de 40 M€ à près de 100 M€ et a accéléré son développement international. Un remarquable parcours pour la famille Coquelle que Siparex Small Caps continue d'accompagner.

cession

ARDEC MÉTAL NOUVELLE ÉTOILE DE LA MÉTALLURGIE

Invest PME a cédé la participation détenue dans Ardec Métal, à l'origine une entreprise de décolletage pour l'automobile, qui s'est diversifiée grâce à de nombreuses acquisitions dans le décolletage de haute précision, le découpage/emboutissage et l'usinage des métaux spéciaux utilisés dans les industries spatiale, aéronautique ou médicale. A l'entrée d'Invest PME en janvier 2013, le groupe réalisait un chiffre d'affaires de 11 M€. Aujourd'hui il en réalise près de 45 M€.

SMALL CAPS

À L'HONNEUR

PASSMAN



Passman, numéro un français des services numériques guest access, wifi, tv interactive, webcorner et affichage dynamique, pour les hôtels, campings, lieux publics et établissements de santé, vient d'acquérir la société belge Screen Services.

C'est la première étape du développement international de cette société qui réalise un chiffre d'affaires de 20 M€, puisqu'elle devrait rapidement s'implanter en Amérique du Nord et au Moyen Orient. Rhône-Alpes PME est entré au capital de Passman pour soutenir sa croissance dès 2010.



SYMBIOSIS

Le fabricant de meubles en kit Symbiosis vient d'acquérir son homologue portugais Temahome.

Cette opération a été financée en amont grâce à un nouveau tour de table auquel a participé le FRI Auvergne-Rhône-Alpes, présent au capital de l'entreprise savoyarde depuis 2013. Le nouvel ensemble compte atteindre 30 M€ de chiffre d'affaires d'ici 5 ans grâce à une complémentarité de ses gammes et des synergies à l'export. Les meubles fabriqués par Symbiosis sont commercialisés en ligne dans plus d'une vingtaine de pays.



ALIVE GROUPE

Après l'acquisition de la société parisienne Art Events, Alive Groupe voit passer son chiffre d'affaires de 22 M€ à près de 50 M€.

Créé à Tourcoing en 1995 par Alexis Devilliers, Alive Groupe est spécialisé dans les prestations techniques pour l'événementiel, notamment la location de matériel audiovisuel. Cette importante opération de croissance externe a été préparée en amont par l'arrivée au capital de plusieurs investisseurs financiers dont Siparex Small Caps. Ensemble ils ont apporté 5 M€ en 2016 à l'entreprise nordiste. Pour sa part, Art Events Group met notamment en scène les grands défilés de mode parisiens ou le dernier forum de Davos.

levée de fonds

FRI AUVERGNE-RHÔNE-ALPES 2

Le montant de ce nouveau fonds, lancé en janvier 2018, devrait atteindre 45 M€, soit des moyens sensiblement accrus par rapport à ceux du fonds prédécesseur doté de 30 M€.

Si on retrouve parmi ses investisseurs les souscripteurs d'origine comme la Région et Bpifrance, FRI ARA 2 compte également 19 souscripteurs privés, principalement des établissements bancaires régionaux, des organismes d'assurances et des institutionnels. Le fonds interviendra pour financer en fonds propres le développement, le

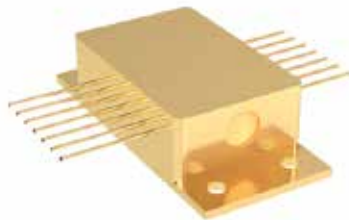
redéploiement ou la transmission des PME régionales, essentiellement industrielles. Il aura également une capacité d'intervention accrue qui pourra atteindre 3 M€ contre 1,5 M€ précédemment. Rappelons que le FRI ARA 1 a accompagné 33 entreprises représentant un effectif global de plus de 2 000 salariés et 352 M€ de CA cumulé.

investissement

MIRSENSE : QUAND LA RECHERCHE S'ACCÉLÈRE

Premier tour de table réussi pour MirSense avec 2 M€ apportés par XAnge et Supernova.

Créé en 2015 par deux chercheurs, Mathieu Carasse et Mickael Brun ayant travaillé au III-V Lab, une structure de recherche commune à Alcatel, Thalès et au CEA, cette startup est spécialiste des lasers pour l'infrarouge moyen utilisés notamment dans la spectrométrie. MirSense, implanté à Paris et Grenoble, a conçu une nouvelle génération de capteurs de gaz ultra-compacts à prix réduit destinés au contrôle des émissions de gaz, à la détection de substances dangereuses ou encore à l'analyse d'échantillons biologiques.



Ses débouchés sont très vastes dans le monde de l'industrie, qu'elle soit chimique, automobile ou environnementale. Grâce à ces nouveaux moyens financiers, MirSense, qui emploie une dizaine de salariés, devrait en recruter une quinzaine supplémentaire d'ici un an. Les fonds levés permettront de nouvelles avancées dans la miniaturisation de la détection de gaz et d'accélérer son développement commercial.

CONTACT
GUILLAUME MEULLE

investissement

WELCOME TO THE JUNGLE LE CHOIX DU « PARLER VRAI » POUR LE RECRUTEMENT

Welcome to the Jungle vient de procéder à une nouvelle levée de fonds de 7 M€ à laquelle a participé XAnge.

Après celle de janvier 2017, le montant total des investissements dans cette startup s'élève donc à 9 M€ après seulement trois années d'existence. WTTJ propose d'inverser le processus de recrutement des salariés. Dans sa démarche originale, ce sont au contraire les entreprises qui défendent leur image et expliquent pourquoi il faut les rejoindre. Welcome to the Jungle enregistre une croissance rapide. Plus d'un millier d'entreprises utilisent ses services chaque mois parmi lesquels des groupes comme LVMH, Accor Hotels, la Société Générale ou encore Le Bon Coin. Parallèlement, ce sont 600 000 candidats qui consultent sa plateforme pour trouver un emploi.

Welcome to the Jungle, qui emploie près d'une cinquantaine de salariés, compte accélérer son développement sur le marché français et aborder son déploiement à l'international en commençant par l'Espagne.

CONTACT
GUILLAUME MEULLE



INNOVATION

investissement

HABX POUR QUE LE RÊVE DEVienne RÉALITÉ

D'après un sondage,
72 % des logements en France
ne correspondraient pas aux
souhaits de leurs occupants.



C'est cette anomalie que la startup bordelaise créée en 2016 par Benjamin Delaux se propose de corriger. Grâce à sa plateforme numérique, Habx propose aux futurs acquéreurs de logements neufs d'intervenir en amont pour définir les caractéristiques de leur futur bien : disposition des pièces, exposition, balcon, espaces partagés et bien entendu budget. L'intelligence artificielle embarquée dans la plateforme génère ensuite le plan d'étage à partir des demandes des acquéreurs. En plaçant le futur occupant au cœur du projet, Habx facilite le travail de personnalisation et réduit le risque du promoteur, ce qui engendre une réduction du prix de vente jusqu'à 10% du mètre carré. Grâce à sa levée de fonds de 10 M€ menée par XAnge, Habx compte s'implanter dans toutes les grandes villes françaises et à l'international dès 2019. La plateforme compte déjà une vingtaine d'opérations en cours représentant 1 200 logements. Une centaine d'autres sont en phase de projet, en collaboration avec 70 opérateurs pour 6 000 logements supplémentaires.

CONTACT
MATHIAS FLATTIN

investissement

OUIHELP DU NOUVEAU POUR NOS ANCIENS

Intégrer des innovations technologiques pour faciliter l'aide à domicile aux personnes âgées, c'est l'objectif principal de la démarche de Ouihelp, soutenue par XAnge, afin de répondre au défi du vieillissement de la population.



Tout en valorisant la dimension humaine de son métier, Ouihelp, fondé en 2016 par Pierre-Emmanuel Bercegeay, Victor Sebag et Bastien Gandouet, a mis au point des solutions permettant d'identifier l'auxiliaire de vie la mieux adaptée à la personne âgée, ainsi que des outils de suivi des interventions et d'automatisation des tâches administratives. Plus récemment, Ouihelp a également développé une application permettant d'améliorer la communication entre les auxiliaires de vie et les familles, qui sont souvent demandeuses de plus d'information sur la situation exacte des soins prodigués à la personne dépendante.

Toutes ces innovations devraient être la source d'importantes économies. « Ces marges seront d'abord utilisées pour revaloriser le salaire des auxiliaires de vie de 20 % ce qui permettra de les fidéliser. C'est la clé de voûte de notre modèle » explique Victor Sebag. Les 3 M€ levés auprès des investisseurs dont XAnge, serviront également à Ouihelp pour se déployer dans les 20 plus importantes villes françaises avec pour ambition d'apporter une aide efficace à au moins 10 000 personnes dépendantes à l'horizon 2021.

CONTACT
CYRIL BERTRAND

levée de fonds

XANGE DIGITAL 3

XAnge vient de réussir le 2ème closing de son fonds XAnge Digital 3, portant sa capacité d'investissement à 90 M€ avec comme ambition d'atteindre les 120 M€.

Outre ses souscripteurs historiques - La Poste, Bpifrance et CNP - et les corporates qui représentent ensemble un tiers des souscripteurs, XAnge Digital 3 enregistre l'arrivée de nouveaux investisseurs principalement des family offices ou des personnes physiques issus du monde entrepreneurial. XAnge Digital 3 cible des startups au potentiel de développement important dans les trois secteurs du numérique à très forte croissance, Digital Consumer, Enterprise Data et FinTech, principalement en France et en Allemagne. Il s'inscrit dans la même philosophie d'investissement que XAnge Capital 2 qui avait enregistré un rendement net de près de 20 %.

Plus d'articles à lire sur : <https://medium.com/xangevc> et suivez-nous sur twitter [@xangevc](https://twitter.com/xangevc) et [@xangeimpactvc](https://twitter.com/xangeimpactvc)

XANGE PARTENAIRE DE STATION F

L'équipe XAnge est présente chaque mois à Station F pour rencontrer les porteurs de projets au sein du plus grand incubateur de startups au monde, et dénicher les futurs champions de l'IA, des Crypto-actifs, de l'IOT ou les meilleures Marketplaces.



L'INVITÉ

ÉRIC LARCHEVÊQUE



CEO de Ledger

PARTICIPATION DE XANGE DEPUIS 2015, LA STARTUP DE SÉCURISATION DES CRYPTOMONNAIES LEDGER CRÉÉE PAR ERIC LARCHEVÊQUE ET SES ASSOCIÉS THOMAS FRANCE, NICOLAS BACCA ET JOEL PODEBA, AMBITIONNE D'IMPOSER SA TECHNOLOGIE DE POINTE SUR LE MARCHÉ MONDIAL, AUX ETATS-UNIS EN PARTICULIER. UN DÉFI À LA PORTÉE DE CET ENTREPRENEUR QUI FUT PARMIS LES PREMIERS À PRESSENTIR LE DÉVELOPPEMENT FULGURANT DES CRYPTOMONNAIES COMME LE BITCOIN. UNE RÉVOLUTION SELON LUI EN TOUT POINT COMPARABLE À CELLE D'INTERNET DANS LES ANNÉES 90, C'EST CE QU'IL EXPLIQUE À LA LETTRE SIPAREX.

Ledger, fondée en 2013, a déjà écoulé plus d'un million d'exemplaires de son « coffre-fort digital », 2 millions sans doute dès cette année, comment expliquez-vous cette croissance fulgurante ?

Evidemment elle est liée à celle des cryptomonnaies comme le bitcoin. On parle d'ailleurs plutôt aujourd'hui de crypto-actifs. Nous avons ouvert notre Maison du Bitcoin en 2014 à Paris juste après la chute de la plus importante plateforme mondiale d'échange de bitcoin MtGox. Tout le monde prédisait alors la mort de cette cryptomonnaie. Nous avons fait le pari inverse. Pour le moment les événements nous donnent raison puisque les crypto-actifs représentent aujourd'hui une capitalisation qui oscille en 300 et 400 milliards de dollars, et chaque jour ce sont plusieurs dizaines de milliards de dollars qui s'échangent sur tous les marchés mondiaux.

Le sort de Ledger, «registre» en anglais, est directement lié à l'essor des cryptomonnaies. C'est aussi un univers éminemment spéculatif.

Ce n'est pas un hasard si le bitcoin est apparu en 2008. D'une certaine façon c'était une réponse à la crise qui a manqué d'emporter l'économie mondiale. Le système avait failli, il

fallait trouver autre chose. De ce point de vue la cryptomonnaie bitcoin est une technologie révolutionnaire qui permet de créer de la confiance de manière décentralisée et individualisée. C'est à la fois un actif et une monnaie qui permet à tout un chacun d'échanger par internet des valeurs - des tokens - libellés en bitcoins, de façon instantanée et sécurisée avec un coût très faible. La banque centrale du bitcoin est un algorithme qui obéit à des règles définies à l'avance qu'on ne peut absolument pas modifier. Le nombre de bitcoins en circulation a été arrêté une fois pour toutes. Quand il y a une forte demande les cours montent et quand la demande faiblit, le cours s'infléchit, c'est normal. Ces dernières années les cryptomonnaies ont démontré leur forte capacité de résilience, c'est-à-dire qu'aucun gouvernement, aucune entreprise, aucun acteur n'a pu les mettre à mal.

Comment se présente votre coffre-fort digital, qui n'a rien de virtuel ?

D'aspect, il ressemble à une simple clé USB qui permet d'effectuer tous les types de transactions en cryptomonnaies, achats, paiements, réservations et cela en toute sécurité et discrétion. Sa nouvelle version intègre un écran où l'on peut vérifier ce que l'on signe, un ordre qui n'est donc plus passé à l'aveugle.

En quoi votre coffre-fort digital est-il différent des autres systèmes de sécurisation présents sur le marché ?

Quand on parle de cryptomonnaies, ce qu'on possède vraiment c'est une clé privée. Tous les modèles de sécurisation résident dans la capacité de garder ces informations critiques en toute sécurité et confidentialité. Notre clé, le nanoS, a intégré le savoir-faire très français de la carte à puce qui permet une sécurité élevée. Nous sommes les seuls dans le monde à l'avoir fait, d'où sans doute notre succès. En fait le nanoS, la clé fabriquée par Ledger, est une combinaison de hardware et de software. C'est un véritable système informatique embarqué qui va se

PERCER SUR LE MARCHÉ MONDIAL AVEC UN PRODUIT D'ÉLECTRONIQUE CONÇU ET FABRIQUÉ EN FRANCE !

connecter sur votre ordinateur au moyen d'un simple câble USB. Il va réclamer un code de 24 mots qui authentifie votre signature, ce qui interdit par exemple toute intervention d'éventuels hackers sur votre système. Disons-le autrement, on ne peut pas piller votre coffre-fort digital. Nous en avons déjà vendu plus d'un million d'exemplaires dans 165 pays. Un tiers en Europe, un autre tiers aux Etats-Unis et le dernier en Asie. C'est d'autant plus un motif de fierté dans l'entreprise qu'il est difficile de percer sur le marché mondial avec un produit d'électronique grand public conçu et fabriqué en France.

Plus précisément à Vierzon, pourquoi ?

En raison d'une dimension affective d'abord. J'ai passé toute mon enfance à Vierzon où mon grand-



père avait créé une fabrique de porcelaine qui a périclité dans les années 80. Pour moi ce fut une façon de rester fidèle à mes racines. C'est aussi une véritable fierté d'avoir pu implanter une unité industrielle dans cette ville qui comme beaucoup d'autres est sinistrée. L'an dernier Ledger est l'entreprise qui a créé le plus d'emplois dans cette ville.

Que faites-vous à Vierzon ?

Nous y avons développé, outre la production, des activités de logistique, d'assistance client et d'ingénierie, ce qui représente une cinquantaine d'emplois contre 80 localisés à Paris. Disons que pour moi cela appartient au registre de l'émotion de pouvoir participer à la réindustrialisation de la région et de poursuivre l'histoire familiale.

A l'avenir, les utilisations de votre coffre-fort digital pourront-elles s'étendre à d'autres domaines ?

Je ne vous cache pas que notre ambition est de créer un géant européen des applications de la blockchain. La première étape c'est l'électronique grand public avec ce coffre-fort digital. La seconde visera les entreprises et les services et nous avons lancé des solutions pour les institutions financières. A plus long terme, ce sera l'internet des objets ou tout ce qui touche à l'énergie. Par exemple, permettre à la voiture autonome de payer directement son électricité lorsqu'elle rechargera par induction ses batteries à un feu rouge. Comme vous pouvez le constater, Ledger dispose de solides relais de croissance.

LE QUOTIDIEN DU CHIEF DIGITAL OFFICER DE SIPAREX

Siparex a créé la fonction de Chief Digital Officer (CDO). Inédite ou presque chez les fonds d'investissement, elle se révèle être un atout différenciant pour Siparex en apportant désormais une contribution concrète au développement de ses participations sous l'angle digital. Avec un seul objectif : devenir le partenaire de référence des ETI et PME dans leur transformation digitale. Nicolas Réquillart nous parle de son quotidien.



«La digitalisation de notre économie» induit de nouveaux enjeux pour les entreprises : nécessaire vélocité dans l'adoption de nouveaux usages, utilisation des immenses quantités de données, lisibilité vis-à-vis des nouveaux acteurs qui "ubérisent" leurs marchés et redéfinition de leur proposition de valeur, impact sur l'organisation et les profils des collaborateurs...

Dans ce contexte, je considère ma fonction comme étant "as a service", c'est à dire fonction des enjeux et spécificités de chacune des entreprises dans lesquelles nous investissons avec le souci constant d'apporter une contribution tangible et opérationnelle à la création de valeur. Celles-ci sont en effet fortement demandeuses d'expertise sur le "quoi" et le "comment" conduire cette transformation.

Lorsqu'une de nos participations décide de s'engager dans cette voie, lors de la première rencontre, je propose souvent aux dirigeants de leur présenter un rapport d'étonnement sur le parcours Client. L'objectif est de déterminer avec eux des chantiers de transformation court et moyen terme facilement mesurables.

Certains me demandent de les aider à définir une feuille de route globale. D'autres souhaitent identifier et qualifier des profils dans leur recherche de trafic manager, responsable e-commerce ou encore CDO. Je suis aussi sollicité sur des expertises spécifiques comme la définition de la stratégie e-commerce, la digitalisation de chaînes de production industrielle ou encore de sélection d'outils de monitoring des réseaux sociaux.

J'étudie aussi l'impact des différentes technologies qui pourraient être ou sont déjà adoptées par les clients ou prospects de nos participations. C'est un point capital. Chez Siparex, nous avons la chance d'avoir une vision complète des acteurs qui contribuent à façonner l'économie de demain (et déjà d'aujourd'hui !), puisque grâce à XAnge, nous sommes investisseurs dans près de 80 startups.»

PATRICK MARTIN EST NOMMÉ VICE PRÉSIDENT DU MEDEF

Président de Martin Belaysoud Expansion -ancienne participation de Siparex- et administrateur de Siparex Associés depuis de nombreuses années, Patrick Martin présidait le Medef Auvergne-Rhône-Alpes.



LU DANS LA PRESSE

LES ECHOS EXECUTIVES - 14 MAI 2018.
INTERVIEW DE BERTRAND RAMBAUD



L'AGEFI HEBDO - 3 MAI 2018
**« L'OPTIMISME EST DE RIGUEUR
 POUR L'ASSURANCE-VIE »**

« ...Notre industrie est historiquement financée par des investisseurs institutionnels et des family offices. Mais demain, elle sera plus ouverte au grand public, qui cherche du rendement mais aussi à soutenir l'économie réelle, anticipe Bertrand Rambaud, président de Siparex, qui va lancer une offre de ce type dans les prochaines semaines avec Apicil. »

LE FIGARO 5 FÉVRIER 2018.
**« LE RETARD NUMÉRIQUE
 DES ENTREPRISES EST-IL UN FREIN
 À LA CROISSANCE ? »**

« ... Il semblerait toutefois que les PME dans lesquelles des fonds d'investissement ont des participations s'en sortent mieux. Certains, comme Siparex, ont créé des digital offices, dont la vocation est précisément d'accompagner les plans de transformation digitale des sociétés en portefeuille. Il est donc grand temps de passer à la vitesse supérieure. »

CARNET

LE GROUPE SIPAREX RENFORCE SES ÉQUIPES EN RECRUTANT DANS SES DIFFÉRENTES ACTIVITÉS

MIDMARKET

MATTHIEU ADOIR



Matthieu Adoir, Directeur Midcap à Paris (Audencia, Licence de Sciences Economiques - Paris II) Matthieu a exercé pendant 10 ans chez IDIA Capital Investissement (Groupe Crédit Agricole) comme Chargé d'Affaires puis comme Directeur de Participations.

JÉRÔME HERVÉ



Jérôme Hervé, Chargé d'affaires Senior ETI à Paris (Master Corporate Finance, ESSCA), était précédemment Senior Associate en Fusions & Acquisitions chez Wagram Corporate Finance où il a exercé pendant 5 ans.

CLAUDE DELÂGE



En septembre, l'équipe Midmarket parisienne de Siparex accueillera Claude Delâge, collaboratrice de Desjardins Capital, en tant que Directrice investissement transatlantique dans le cadre des opérations du Fonds Transatlantique (cf page 2).

MEZZANINE

DAMIEN BOCA



Chargé d'Affaires (Mastère finance d'entreprise Dauphine). Précédemment Analyste dans le département Transaction Services de PWC Paris, Damien a également une expérience en private equity chez Bpifrance et Edrip.

INNOVATION

BASTIAN HINTERRAMSKOGLER



Bastian Hinterramskogler, Directeur Adjoint (Doctorat en Economie Financière) vient renforcer le bureau de XAnge à Munich. Bastian a travaillé 3 ans chez SevenVentures, une société de capital-risque allemande qui a investi dans des entreprises de technologie grand public telles que l'allemand Zalando.

ALBAN OUDIN



Alban Oudin, Startup Scouter pour XAnge (Essec, Ecole Centrale Paris) est chargé de la détection des startups à haut potentiel. Il a travaillé précédemment dans une startup neuro-technologique - Dreem (Paris/San Francisco) - avant de co-fonder Shapeheart, spécialisée dans les objets connectés pour le sport.