

INVESTISSEURS

LE MAGAZINE DES FCPI ET FIP D'EDMOND DE ROTHSCHILD INVESTMENT PARTNERS / www.edrip.fr / n° 03 • juin 2011 •

STRATÉGIE

Comment
réussir
sa cession

SUCCÈS

Aventi sur
tous les écrans

SUCCÈS

Une fructueuse
croissance pour

L'ARBRE VERT

MICHEL LEUTHY,
PRÉSIDENT-DIRECTEUR
GÉNÉRAL DE NOVAMEX

SABRINA BAZIRE,
CHARGÉE D'AFFAIRES CHEZ
EDMOND DE ROTHSCHILD
INVESTMENT PARTNERS



EDMOND DE ROTHSCHILD
INVESTMENT PARTNERS

- 04 SUCCÈS**
Novamex/L'Arbre Vert :
une fructueuse croissance
Aventi sur tous les écrans
- 08 STRATÉGIE**
Comment réussir sa sortie ?
- 13 REPÈRES**
Actualités des investissements
Tendances des marchés
- 16 PAROLE D'EXPERT**
Entretien avec Jérôme Bévierre,
Directeur administratif
et financier chez Edmond de
Rothschild Investment Partners
- 18 PORTEFEUILLE**
Récapitulatif des sociétés
non cotées, cotées et OPCVM

INVESTISSEURS publié par Edmond de Rothschild Investment Partners - 47, rue du Faubourg-Saint-Honoré, 75401 Paris Cedex 08 - SAS au capital de 501 500 € - 444071989 RCS Paris
Tél. : +33 (0)1 40 17 25 74 - www.edrip.fr - **Directeur de la publication** : Pierre-Michel Passy - **Rédacteur en chef** : Alexandre Foulon - **Comité éditorial** : Jérôme Bévierre, Stéphanie de Beaumont - **Conception et réalisation** : BythewayCreacom - 19 rue Gallée, 75116 Paris - Tél. : +33 (0)1 53 57 60 60 - **Chef de projet** : Kaling Chan
Journalistes : Julia Barbier, Patrice Theillout, Michel Turin
Photographies : Marc Bertrand, Catherine de Torquat - **Illustrations** : Olivier Girault - **Diffusion** : 8 500 exemplaires - **ISSN** : en cours - **Imprimeur** : Les Ateliers Réunis, P A Les Portes de la Forêt, BP 72 Collégien, 77615 Marne-la-Vallée Cedex 03.

AVERTISSEMENTS • Du fait de leur simplification, les informations du présent document peuvent être partielles et n'ont de ce fait aucune valeur contractuelle. Ce document est non audité. • La notice d'information des fonds et les rapports annuels sont disponibles sur simple demande ou sur le site de la société de gestion edrip.fr. • Les performances passées ne préjugent pas des résultats futurs. • Les données chiffrées, commentaires et analyses figurant dans cette présentation reflètent le sentiment d'Edmond de Rothschild Investment Partners sur les marchés, leur évolution, leur réglementation et leur fiscalité, compte tenu de son expertise, des analyses économiques et des informations possédées à ce jour. Ils ne sauraient toutefois constituer un quelconque engagement ou garantie d'Edmond de Rothschild Investment Partners.



La société Supersonic Imagine révolutionne le domaine de l'imagerie médicale et permet une avancée considérable en matière de diagnostic de cancer du sein.

Capital



« *Principal, essentiel, fondamental* », telle est la première définition du mot capital dans le dictionnaire. Mais aussi : « *ensemble des moyens dont dispose une entreprise ou un particulier pour investir.* » Tout est dit ou presque.

Pour se développer, exporter, innover, conquérir de nouveaux marchés, acquérir de nouvelles sociétés et créer des emplois, il est « essentiel » que l'entreprise dispose des « moyens d'investir ». Ce « capital investissement » est notre métier. Il consiste à prendre des participations minoritaires dans le capital de petites et moyennes entreprises, généralement non cotées, pour leur permettre de financer leur démarrage et leur croissance. Il suppose également, pour prendre sa pleine mesure, la mise en place d'indicateurs de performance, le renforcement des process et l'accompagnement des dirigeants dans la définition d'une stratégie claire et à long terme, afin d'optimiser pleinement le potentiel de création de valeur de l'entreprise. Nombreuses sont ainsi les belles aventures entrepreneuriales que nous avons soutenues et partagées. La place manque ici pour les citer toutes. J'évoquerai Naturex, spécialiste aujourd'hui reconnu des ingrédients agro-alimentaires, pharmaceutiques et cosmétiques, dont nous fûmes le premier partenaire il y a 20 ans, et qui a réalisé un chiffre d'affaires de 250 millions d'euros en 2010 ; Filorga, expert des cosmétiques anti-âge, qui a triplé son chiffre d'affaires et doublé ses effectifs en quatre ans, mais aussi Garden Price et son concept novateur de jardinerie *low cost*, Océan et ses services de géolocalisation, ou encore Novamex, leader français des produits d'entretien et d'hygiène corporelle écologiques auquel ce numéro trois - déjà ! - d'*Investisseurs* consacre un article. Mais je ne terminerai pas sans citer mon coup de cœur, je l'avoue : la société Supersonic Imagine qui révolutionne le domaine de l'imagerie médicale et permet une avancée considérable en matière de diagnostic de cancer du sein. Car quoi de plus « capital » qu'une entreprise qui fait évoluer la médecine ?

Pierre-Michel Passy
Président d'Edmond de Rothschild Investment Partners



Date de création : Rachat de L'Arbre Vert par Novamex en 2000

Fondateur : Michel Leuthy

Activité : Leader français des produits d'entretien et d'hygiène corporelle écologiques

Enseignes distributrices :

Auchan / Simply, Carrefour / Carrefour Market, Casino / Franprix, Intermarché, Leclerc, Provera (Cora / Match) et Système U

Effectifs : 107 personnes

Chiffre d'affaires 2010 : 30,5 millions d'euros

Site de la marque : www.arbrevert.fr

Site de la société : www.novamex.fr

Site d'achats groupés : www.w-achat.com

Fructueuse croissance

Le leader français des produits d'entretien écologiques, implanté au sein de la grande distribution, peut désormais de Rothschild Investment Partners pour croître et porter dans le domaine des produits d'hygiène (crèmes lavantes, L'Arbre Vert, déjà solidement compter sur l'appui d'Edmond de nouveaux fruits, notamment gel douche, shampoings).

25%
de participation prise
par Edmond de Rothschild
Investment Partners



« La prise de conscience écologique croissante des consommateurs et le développement de nouvelles gammes de produits sont les deux moteurs de la croissance de L'Arbre Vert. »

SABRINA BAZIRE,
CHARGÉE D'AFFAIRES
CHEZ EDMOND DE ROTHSCHILD
INVESTMENT PARTNERS



MICHEL LEUTHY,
P-D.G. DE NOVAMEX

Quelle est l'activité de L'Arbre Vert ?

Michel Leuthy : L'Arbre Vert a été créée dans les années 90, période où l'on a vu apparaître les premiers produits verts. La marque fabriquait alors des produits d'entretien écologiques, plus chers et moins efficaces que ses concurrents classiques. L'entreprise n'a pas réussi à prendre place sur ce marché et perdait beaucoup d'argent quand Novamex, l'entreprise que j'ai fondée en 1986 - initialement centrée sur le négoce de produits chimiques de base auprès d'une clientèle industrielle et en quête de diversification - l'a rachetée en 2000. Nous avons totalement modifié les formules chimiques des produits et avons été parmi les tous premiers à obtenir l'Écolabel européen. Nous avons réussi à convaincre la grande distribution, dont le groupe Carrefour, de serrer ses marges pour présenter notre premier produit, un liquide vaisselle, au même prix que les produits des grands lessiviers. Aujourd'hui, notre gamme compte une cinquantaine de produits d'entretien (liquides vaisselle, nettoyeurs ménagers, lessives) et d'hygiène (crèmes lavantes, gels douche, shampoings), référencés dans les principales enseignes de la grande distribution. Nous sommes présents dans plus de 5000 points de vente.

« Notre gamme compte une cinquantaine de produits d'entretien et d'hygiène référencés dans les principales enseignes de la grande distribution. »

Pourquoi avez-vous décidé de devenir actionnaire de L'Arbre Vert ?

Sabrina Bazire : Les fonds de Capital Développement Small Caps gérés par Edmond de Rothschild Investment Partners ont pris une participation minoritaire de 25 % dans la société Inventia, holding détenant majoritairement le Groupe Novamex, propriétaire de la marque. Le marché des produits écologiques est porteur. L'Arbre Vert y est leader et son implantation en grande distribution est solide avec 15 % de parts de marché. L'entreprise est en forte croissance. Son laboratoire de Recherche & Développement lui permet de créer en permanence des produits innovants dont il assure ensuite la fabrication dans son usine certifiée ISO 14001. La prise de conscience écologique croissante de la part des consommateurs et le développement de nouvelles gammes de produits -

notamment en hygiène corporelle - seront les deux moteurs de la croissance attendue par Novamex dans les cinq prochaines années. L'entrée au capital d'Edmond de Rothschild Investment Partners a pour objectif d'accompagner la société dans son ambitieux plan de développement.

Pourquoi avez-vous choisi Edmond de Rothschild Investment Partners comme partenaire ?

M.L. : Au-delà de l'attractivité de l'offre financière d'Edmond de Rothschild Investment Partners, j'ai pu constater que mes interlocuteurs connaissaient parfaitement les problématiques auxquelles est confronté un entrepreneur et étaient extrêmement compétents dans mon domaine d'activité. L'un d'eux, membre de notre comité exécutif, est même un consommateur fidèle à la marque L'Arbre Vert depuis de nombreuses années !

Les produits d'entretien et d'hygiène écologiques de la marque L'Arbre Vert.



LEXIQUE

L'ÉCOLABEL EUROPÉEN

Créé en 1992, c'est le label écologique officiel de l'Union européenne. Il est symbolisé par la Fleur et permet aux consommateurs de choisir des produits ou services plus respectueux de l'environnement. Il s'agit du label actuellement le plus contraignant en France.

FOCUS

L'Arbre Vert s'engage

« Préserver la planète pour demain, c'est faire un geste pour l'humanité. » Telle est la philosophie de L'Arbre Vert, qui respecte et défend des valeurs de transparence, de respect de la personne et de la nature à travers un engagement quotidien en huit points :

Utiliser des ressources naturelles renouvelables en respectant la faune et la flore.

Contrôler l'impact sur l'environnement à travers le cycle de vie des produits.

Préserver l'eau et les organismes aquatiques.

Garantir une qualité maximale pour la sécurité de l'utilisateur.

Fabriquer les produits en France.

Réduire les emballages.

Rendre les produits écologiques accessibles.

S'engager au-delà de la fabrication de produits éco-conçus et écologiques.

Car respecter l'environnement, c'est aussi, pour L'Arbre Vert, promouvoir des valeurs éthiques et de respect de la nature, sensibiliser à la réduction des déchets et à l'éco-consommation.

a v e n t i

Date de création : mai 2003
Fondateur : Richard Lechartier
Activité : Aventi distribue des films, du cinéma d'auteur, des documentaires, des films pour enfants, des séries TV, du sport sur tous les supports (DVD, Blu-ray, VOD et télévision) et possède un catalogue de plus de 3 000 titres et un portefeuille clients de 2 000 distributeurs.
Effectifs : 56 personnes
Chiffre d'affaires 2010 : 18 millions d'euros
Site internet : www.aventi-dvd.com

Aventi Sur tous les écrans

Leader de la distribution indépendante de vidéos en France, Aventi possède un positionnement unique. Edmond de Rothschild Investment Partners l'accompagne pour l'aider dans sa deuxième phase de son développement.

La vidéo autrement ! « *Nous avons une autre vision du marché de la vidéo. Nous avons d'abord attiré les éditeurs indépendants, auxquels nous avons offert une solution de distribution, puis nous avons réussi à nous rendre attractifs pour des sociétés de production plus grosses et notre réputation dépasse aujourd'hui les frontières* ». C'est ainsi que Richard Lechartier, 41 ans, P-D.G., résume la stratégie alternative mise en œuvre par Aventi sur un marché très concentré, dominé par les majors du cinéma. Une démarche commerciale originale, appuyée sur une force de vente très efficace d'une vingtaine de collaborateurs, qui a crevé les petits écrans ! Présent sur tous les segments du marché, Aventi distribue les productions de trois familles d'éditeurs très différentes. La première : les nouveautés produites par des éditeurs indépendants. Aventi leur permet d'accéder aux grands distributeurs de vidéos comme Amazon, la FNAC ou les grandes centrales d'hypermarchés, auprès desquels, seuls, ils n'auraient pas pu être référencés. La deuxième : les titres de fond de catalogues des majors comme Paramount ou Warner qui ne se consacrent, eux, qu'à leurs *blockbusters*. La troi-

sième : les nouveautés produites par des « mini-majors », des sociétés de production récentes, internationales comme EOne, nées dans le giron des majors, qui recherchent des distributeurs localement forts pour s'assurer une couverture mondiale. C'est ce positionnement unique, ajouté à la personnalité marquante de Richard Lechartier, venu du monde de la distribution, qui a convaincu Edmond de Rothschild Investment Partners

« Nous avons besoin d'un relais pour financer notre croissance. »

RICHARD
LECHARTIER,
P-D.G. D'AVENTI

FOCUS

Les Français aiment les DVD

Privilegiée par Aventi, la France est le deuxième marché de produits culturels vidéos en Europe après la Grande-Bretagne. Le marché de la vidéo est un marché sur lequel les évolutions technologiques se succèdent à un rythme très rapide. Au moment de la création d'Aventi, le DVD classique, en pleine expansion, régnait en maître absolu et unique sur le marché de la vidéo. Depuis, d'autres supports ont fait leur apparition et constituent d'importants relais de croissance : Blu-ray, vidéo à la demande. « *La part du DVD "physique" représente encore la plus grande partie de l'activité d'Aventi* », explique Richard Lechartier. Mais la société s'est déjà positionnée sur la VOD qui devrait connaître un très fort développement. Aventi distribue des contenus aux plateformes VOD comme Orange, SFR ou Canal Play et prépare la commercialisation de sa propre plateforme VOD en *marque blanche*.

2,5 millions
d'euros
investis par Edmond
de Rothschild
Investment Partners



« Nous allons aider Aventi à renforcer la structure de son organisation et contribuer à pérenniser son rapide développement. »

MAYEUL CARON,
CHARGÉ D'AFFAIRES SENIOR
CHEZ EDMOND DE ROTHSCHILD
INVESTMENT PARTNERS

d'aider Aventi à maîtriser le deuxième stade de son développement. « *Nous avons besoin d'un relais pour passer à l'étape supérieure et pour financer notre budget de croissance* », constate Richard Lechartier. Edmond de Rothschild Investment Partners a souscrit, à la fin de 2010, à une augmentation de capital de 2,5 millions d'euros et détient aujourd'hui une participation minoritaire dans le capital, le fondateur conservant la majorité. « *Nous allons aider Aventi à renforcer la structure de son organisation et contribuer à pérenniser son rapide développement* », explique Mayeul Caron, Chargé d'affaires senior chez Edmond de Rothschild Investment Partners. Aventi va pouvoir, par exemple, investir dans la logistique qui occupe déjà une vingtaine de collaborateurs pour traiter un volume d'affaires en forte croissance. Objectif : le doublement du chiffre d'affaires et le quadruplement du résultat d'exploitation d'ici à cinq ans. ■

LEXIQUE

BLU-RAY

La technologie Blu-ray, utilisant un laser bleu, offre une capacité de stockage supérieure à celle des DVD classiques.

VOD

La vidéo à la demande (« video on demand ») permet de visionner des films sur son téléviseur grâce à une box internet ou sur un PC connecté au web.

MARQUE BLANCHE

C'est une licence commerciale permettant à une société de vendre en son nom des produits créés par des tiers, sans mentionner la marque des créateurs.



LES FONDS GÉRÉS PAR EDMOND DE ROTHSCHILD INVESTMENT PARTNERS ONT RÉALISÉ UN MULTIPLE DE PLUS DE TROIS FOIS LA MISE INITIALE À L'OCCASION DE PLUSIEURS DE LEURS SORTIES.

EXCLUSIVE
NETWORKS

x 3,9

FILORGA

x 3,5

NOVEXEL

x 3,4

ARCHIVECO

x 3,3

Comment réussir sa sortie ?

Les « bonnes » opérations de cession de participations doivent remplir un certain nombre de conditions très précises, selon l'équipe Small Caps d'Edmond de Rothschild Investment Partners. Pour qu'une sortie soit réussie, tous ses acteurs doivent y trouver leur compte. Pas seulement les investisseurs, mais aussi les dirigeants et les entreprises.

Drôle de couple ! Quand deux partenaires se rencontrent dans la vie de tous les jours et décident de faire un bout de chemin ensemble, leur première conversation ne porte pas nécessairement sur le jour et l'heure de leur séparation... Dès que l'équipe Small Caps d'Edmond de Rothschild Investment Partners entre dans le capital d'une PME, le premier sujet abordé avec le diri-

geant est pourtant celui des circonstances dans lesquelles s'effectuera sa sortie. « *Quand nous étudions un dossier de prise de participation, nous envisageons rapidement les modalités de cession*, dit Alexandre Foulon, directeur associé chez Edmond de Rothschild Investment Partners. *Si nous ne voyons pas de sortie possible, nous passons notre tour.* » C'est une des conditions nécessaires, mais pas suffisante, pour qu'une sortie soit réussie. Le « mariage en

CDD » célébré entre l'investisseur et le dirigeant de l'entreprise ne laisse sur ce plan, pas plus que sur les autres, rien au hasard. Dès le départ, le cadre est dressé. « *Nous ne réalisons aucune opération sans avoir conclu un **pacte d'actionnaires** comportant des clauses de sortie* », précise Alexandre Foulon. L'actionnaire entrepreneur sait depuis sa décision de s'associer avec son partenaire financier que celui-ci devra sortir tôt ou tard. Quand ?

Choisir le bon moment

« *Nous sortons la plupart du temps au bout de quatre ans. C'est un cycle d'une durée raisonnable pour se développer sur le moyen terme* », explique Sylvain Charignon,

directeur associé chez Edmond de Rothschild Investment Partners. Mais le calendrier de sortie ne se décrète pas. « *Nous avons dès les débuts de notre partenariat des rendez-vous réguliers avec les dirigeants des entreprises et nous évoquons le sujet en toute liberté* », dit Alexandre Foulon. Dès que les objectifs de développement de l'entreprise que se sont assignés les deux partenaires ont été réalisés, la cession fait partie de l'ordre normal des choses. « *Il peut arriver qu'une société ait mieux performé que prévu, qu'elle présente un intérêt au bout de seulement deux ou trois ans pour un acteur industriel et que celui-ci soit prêt à mettre un prix élevé pour la racheter parce qu'elle s'intègre parfaitement dans sa stratégie industrielle* ». >>>

Préparer sa sortie

>>> Pour qu'une sortie soit réussie, encore faut-il en effet qu'elle ait été bien préparée. Il ne suffit pas d'apporter les capitaux nécessaires au développement des PME. Après avoir bien sélectionné les entreprises, il reste à les accompagner dans leur marche en avant. C'est le cœur du métier de l'équipe Small Caps d'Edmond de Rothschild Investment Partners. Un métier dans lequel elle a acquis une solide expérience reconnue (elle a été récompensée par des prix décernés par ses pairs). « Pendant notre vie commune, nous aidons l'entreprise à se doter de structures, à mettre en place la stratégie la plus efficace et à améliorer sa performance opérationnelle, dit Sylvain Charignon. Nous consolidons le socle de l'entreprise. Quand nous sortons, nous ne "vendons" pas seulement une histoire financière. Le futur acquéreur de l'entreprise s'intéressera à la solidité des actifs de l'entreprise comme nous nous y étions nous-mêmes intéressés ». « Une sortie est réussie si nous avons permis à l'entreprise de s'installer sur son marché, de générer de la performance et si nous avons pu réaliser un multiple satisfaisant de notre investissement initial », résume Alexandre Foulon.

LEXIQUE

MBI (MANAGEMENT BUY IN)

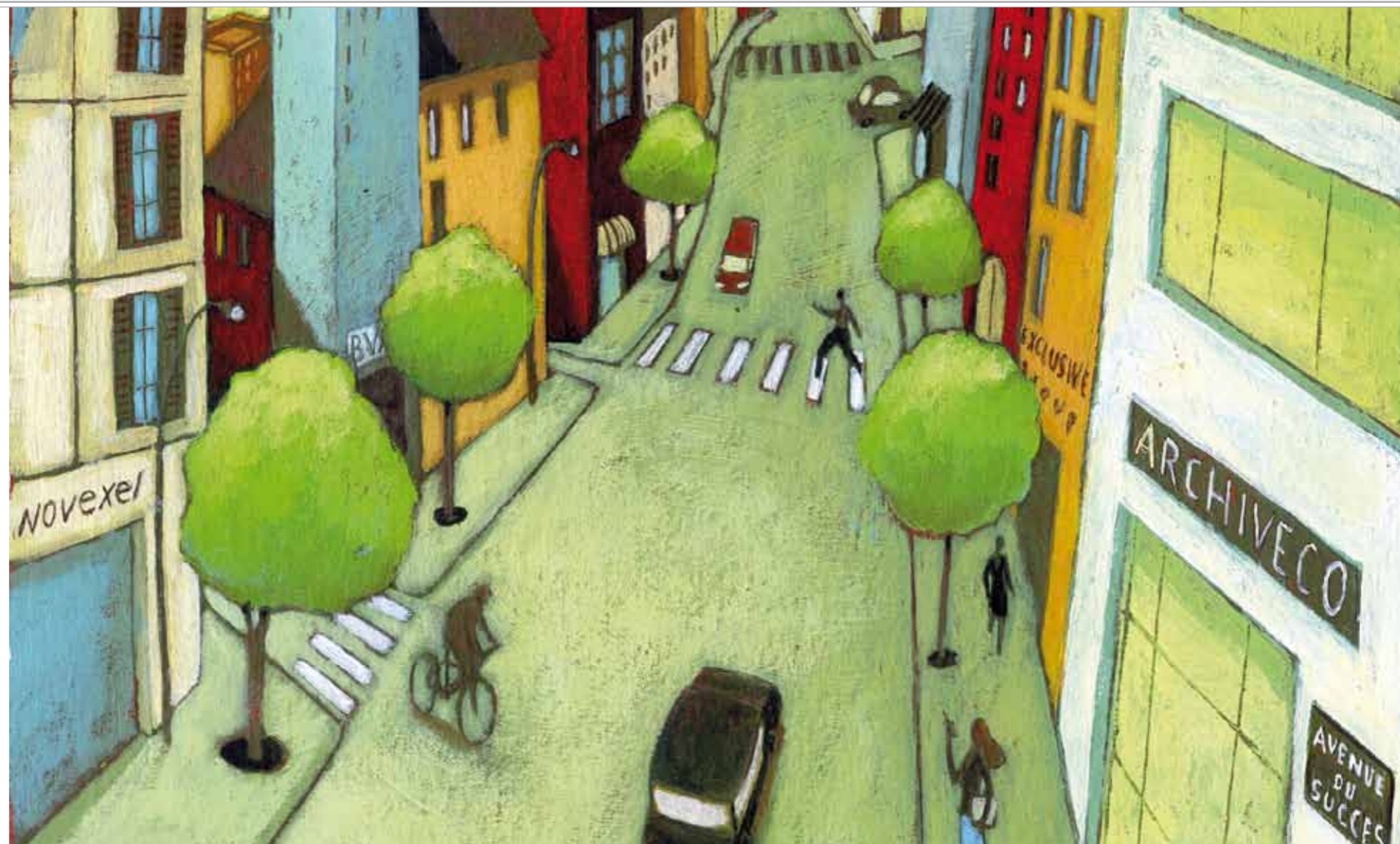
Rachat d'une entreprise avec un ou plusieurs dirigeants repreneurs extérieurs.

PACTE D'ACTIONNAIRES

Convention conclue entre les actionnaires de la société pour organiser leurs relations au sein du capital d'une entreprise. Les parties peuvent décider d'y régir la cession des actions, l'organisation de la gouvernance de la société, l'information des associés, etc.

Assurer la pérennité de l'entreprise

Choisir le bon moment, préparer sa sortie... Autant de conditions nécessaires pour qu'une cession soit réussie. Mais il y en a une troisième à laquelle l'équipe d'Edmond de Rothschild Investment >>>



Cinq belles histoires d'entreprises

Les PME dont Edmond de Rothschild Investment Partners est bien sorti au cours des trois ou quatre dernières années ont, pendant la durée de l'investissement, multiplié les innovations technologiques ou conquis de nouveaux marchés, contribuant ainsi à améliorer considérablement leurs performances.

Filorga

Nouveaux produits

Laboratoire spécialisé dans la fabrication et la distribution de produits de médecine esthétique et de cosmétique anti-âge, Filorga a multiplié son chiffre d'affaires

annuel par plus de trois en quatre ans. C'est le lancement d'une gamme pour le grand public en pharmacie et en parapharmacie avec des produits propriétaires qui a été déterminant.

Exclusive Networks

Déploiement à l'international

Pour Exclusive Networks, une société spécialisée dans la commercialisation de logiciels dans les domaines de la sécurité, du stockage et des réseaux, la forte croissance en France et le déploiement du modèle dans les pays étrangers, ont permis au chiffre d'affaires de passer de 28 millions d'euros à 111 millions d'euros de l'entrée (en février 2007) à la sortie (en septembre 2010).

Archiveco

Amélioration de l'offre commerciale

C'est en agissant notamment sur la rationalisation et l'acquisition en propre des entrepôts d'archivage, en dynamisant la démarche commerciale et en proposant une offre complète d'archivage (physique

et numérique) que la société de gestion et de conservation d'archives Archiveco a vu, elle, son chiffre d'affaires progresser de 10 millions d'euros à 177 millions d'euros de janvier 2004 (date de l'entrée) à mars 2010 (date de la sortie).

BVA

Croissance externe et repositionnement

Quant à BVA, c'est par plus de deux que son activité a été multipliée (40,4 millions d'euros de chiffre d'affaires à la date de sortie - le 26 juillet 2007 - contre 20 millions d'euros de chiffre d'affaires à la date d'entrée - le 20 juillet 2004). Le développement de la société d'études de marché et d'opinion, appuyé sur la croissance externe (tests de produits et programmes de fidélisation), ainsi que sur

une croissance organique forte (repositionnement commercial, mise en place d'outils de gestion et positionnement multi-spécialiste), ont été les bénéfices les plus significatifs de l'investissement.

Novexel

Recherche et innovation

Enfin, autre belle histoire d'entreprise, celle de Novexel, dont les effectifs sont passés de 35 à 60 salariés en à peine plus de trois ans. Cette entreprise pharmaceutique spécialisée dans la recherche et le développement de nouveaux antibiotiques contre les maladies nosocomiales a été rachetée, après avoir développé plusieurs nouveaux produits, par le laboratoire pharmaceutique Astra Zeneca pour compléter son « pipeline » anti-infectieux.

>>> Partners attache la plus grande importance. Il est arrivé qu'elle refuse une proposition qui était intéressante sur le plan financier parce qu'elle s'était rendu compte que le courant ne passait pas entre le dirigeant et l'acquéreur potentiel et que la pérennité de l'entreprise ne lui paraissait pas assurée dans le cadre de l'intégration projetée par un repreneur industriel. L'équipe d'Edmond de Rothschild Investment Partners pratique la culture du consensus qui est, selon elle, un facteur-clé. « *Nous tenons à remettre l'entreprise entre de bonnes mains* », dit Alexandre Foulon. « *Nous ne voulons pas que notre départ la mette en risque* ». L'équipe d'Edmond de Rothschild Investment Partners revendique des préoccupations éthiques qui ne sont pas étrangères au bon déroulement des opérations de cession qu'elle mène. Elle est animée par un souci constant du dialogue.

La preuve par l'exemple

« *Nous nous sommes parlé très tôt* », dit Olivier Breittmayer, président d'Exclusive Networks, un



distributeur de logiciels B to B de sécurité informatique, cédé trois ans après la prise de participation initiale. « *Nous avons parfaitement balisé le terrain et nous n'avons eu ensuite qu'à dérouler le process* ». L'attention apportée aux souhaits personnels des dirigeants des entreprises relève de la même volonté de transparence. « *Nous souhaitons, tout en défendant nos intérêts, donner la priorité à la solution qui a la préférence du dirigeant* », dit Sylvain Charignon. Dans le cas d'Exclusive Networks, l'équipe d'Edmond de Rothschild Investment Partners avait reçu plusieurs propositions de rachat de grands acteurs industriels de la distribution informatique. Mais elle les a délibérément écartées parce que le dirigeant recherchait un acheteur financier pour pouvoir garder son autonomie. Elle aurait pu espérer obtenir un prix de cession encore plus avantageux dans le cadre d'une autre sortie. Mais elle s'est rangée à l'avis d'Olivier Breittmayer. « *J'avais envie de poursuivre l'aventure avec un autre fonds d'investissement tout en lui laissant prendre la majorité du capital* », dit celui-ci. Pour Didier Tabary, président des laboratoires Filorga, « *le secret d'une sortie réussie réside dans la capacité à trouver une solution qui convient en termes d'intérêt à l'investisseur comme au dirigeant* ». Edmond de Rothschild Investment Partners est sorti du capital du pionnier du marché des produits cosmétiques anti-âge à l'occasion de l'arrivée d'une société de participations industrielles, HLD, dans le cadre d'une opération de gré à gré après y être entré quatre ans plus tôt au moment d'un MBI. « *Je devenais majoritaire et l'investisseur avec lequel j'étais en contact était prêt à s'engager à long terme*, dit Didier Tabary. *L'équipe d'Edmond de Rothschild Investment Partners a parfaitement compris que c'était une proposition que je pouvais difficilement refuser* ». Les cessions les plus heureuses sont celles dans lesquelles toutes les parties prenantes, le dirigeant, l'investisseur et l'entreprise, trouvent leur compte. ■

« Les cessions les plus heureuses sont celles dans lesquelles toutes les parties prenantes, le dirigeant, l'investisseur et l'entreprise, trouvent leur compte. »



EDMOND DE ROTHSCHILD INVESTMENT PARTNERS

Nam Metzger à la tête de l'antenne lyonnaise



Edmond de Rothschild Investment Partners a ouvert, en février, un bureau à Lyon, sous la direction de Nam Metzger. Cette implantation stratégique s'inscrit dans la volonté de la société de déployer son expertise du Capital Développement dans une logique de proximité, sur le grand quart sud-est de la France, tout en bénéficiant du support et de l'antériorité de ses équipes parisiennes. Ainsi, l'ensemble du spectre d'investissement d'Edmond de Rothschild Investment Partners – Capital Développement Mid Caps (Fonds Winch Capital), Capital Développement Small Caps (Fonds Partenariat), Sciences de la vie (Fonds Bio Discovery) – sera représenté au cœur de la deuxième région économique française, avec des investissements portant de 1 à 25 M€. Âgée de 38 ans et diplômée de l'Euromed (ESC Marseille), Nam Metzger, a démarré sa carrière chez PricewaterhouseCoopers en audit financier grands comptes à Lyon avant de rejoindre Norbert Dentressangle en 2002 et Grant Thornton Corporate Finance en 2005.

BARRAULT RECHERCHE

À la pointe de l'innovation

Bureau d'études spécialisé dans l'optimisation de l'utilisation de l'énergie et des fluides en milieu industriel, dans lequel Edmond de Rothschild Investment Partners a pris 30 % du capital en 2009, Barrault Recherche dispose de moyens et de produits techniques fortement différenciants. Parmi ses dernières innovations : la mise au point de COP*, un module permettant de réduire de 10 à 15 % les consommations électriques d'une installation frigorifique. Mais également la solution « Green CIP » offrant l'opportunité de traiter et de recycler à la source les effluents lessiviels des installations de lavage industriel. Ce produit vient de recevoir le prix Crisalide dans la catégorie Eco Technologies.



Prix Crisalide

* COP : Coefficient optimal de performance

GARDEN PRICE

En pleine éclosion

En septembre 2010, les fonds Small Caps d'Edmond de Rothschild Investment Partners ont acquis 25 % du capital des Nouvelles Jardineries, société qui exploite le concept de jardineries low-cost, Garden Price. Leader en France sur ce segment et forte d'un chiffre d'affaires de 6 M€ l'an passé, l'enseigne a profité de l'opération pour accélérer son développement en ouvrant trois nouvelles jardineries en région parisienne (Buchelay, Bonneuil et Grigny) et en améliorant son site de vente en ligne : www.gardenprice.com.



CETAL

OBO sur le groupe alsacien

Fondée à Haguenau en 1967, CETAL (Construction Electrothermique d'Alsace) est spécialisée dans la fabrication et la commercialisation de solutions électrothermiques à haute valeur ajoutée dans les domaines de chauffage industriel. Forte d'un chiffre d'affaires de 9 M€ l'an passé, dont 40 % à l'international, cette PMI alsacienne de 72 salariés est l'un des leaders mondiaux sur le marché. Parmi ses clients : Elf, Exxon, des constructeurs de centrales nucléaires ou thermiques et des laboratoires de recherche, entre autres. En avril dernier, CETAL a ouvert son capital à hauteur de 27 % aux fonds Small Caps d'Edmond de Rothschild Investment Partners, en vue d'accélérer son développement. Elle compte aujourd'hui sur cette opération de Capital Transmission - réalisée avec l'appui de Grant Thornton et financée à 19 % par une dette senior mise en place par la Banque Populaire d'Alsace - pour se développer au Brésil, en Russie, en Inde et en Chine. Gage de garantie pour les clients et les fournisseurs, le fonds permettra notamment à la société d'ouvrir des agences, de multiplier les partenariats avec des acteurs locaux et ainsi de gagner en crédibilité.

PROWEBCE

Meyclub surfe sur le succès

Éditeur de progiciels de gestion et de solutions informatiques d'e-commerce soutenu par Edmond de Rothschild Investment Partners depuis 2009, ProwebCE accompagne plus de 5 000 comités d'entreprise, représentant près de 4 millions de bénéficiaires. Dans le cadre de sa stratégie d'offre globale, le groupe a intégré début 2009 la société Meyclub, précurseur dans le domaine de l'amélioration du pouvoir d'achat des salariés. Après le succès du lancement en septembre 2010 du premier chèque cadeau dématérialisé Meyclub®, ProwebCE poursuit sa stratégie d'innovation auprès des comités d'entreprise en créant la première agence de voyage en ligne subventionnable : voyages.meyclub.com.



6,6
Md€

C'est le montant investi, en 2010, dans 1 685 entreprises, soit une progression de 61 %.

CAPITAL INVESTISSEMENT

Reprise d'activité en 2010

Le Capital Investissement a rempli en 2010 son rôle de soutien majeur dans la chaîne de financement des PME/PMI, qui représentent plus de 80 % des entreprises accompagnées. Jusqu'à dépasser le nombre record de 1 595 entreprises soutenues en 2008. Un redémarrage tiré essentiellement par l'activité Capital Transmission, dont les montants investis ont atteint plus de 3,5 Md€ sur 264 entreprises. La confirmation du dynamisme du Capital Développement, qui ne cesse de progresser, a, elle aussi, participé à la redynamisation de l'activité Capital Investissement, représentant plus d'un tiers des montants investis : 2,3 Md€ (+ 28,5 % par rapport à 2009) ont été alloués à 916 entreprises (+ 17,6 %). Maillon essentiel du financement de l'innovation en France, le Capital Risque enregistre quant à lui une légère augmentation des montants investis (605 M€, soit +3,1 %), apportant à 458 start-up françaises (+ 14,2 %) les fonds propres indispensables à leur essor.

SCIENCES DE LA VIE

EOS IMAGING

À la pointe de l'innovation

Société spécialisée dans l'imagerie médicale appliquée au domaine de l'orthopédie, EOS Imaging, dont Edmond de Rothschild Investment Partners est actionnaire historique depuis 2005, poursuit son développement commercial. Son fer de lance : EOS, solution globale d'imagerie ultra basses doses 2D-3D. Après avoir équipé une dizaine de sites en France, elle gagne du terrain dans le secteur privé en région Rhône-Alpes : le service d'imagerie de la Clinique du Parc, à Lyon, vient d'en faire l'acquisition.



SUPERSONIC IMAGINE

À la conquête de l'est

Entreprise multinationale innovante dans le secteur de l'imagerie médicale, SuperSonic Imagine, soutenue par Edmond de Rothschild Investment Partners, a développé un échographe révolutionnaire baptisé Atxplorer. Cet appareil utilise la technologie MultiWave™, qui permet aux médecins de détecter et caractériser les masses palpables et non-palpables. Au terme d'un appel d'offres lancé par le Ministère de la santé russe, SuperSonic Imagine a remporté l'installation de l'échographe dans 26 hôpitaux du pays.

SMILE

Une PME en effervescence

Leader français des solutions d'intégration open source, dans lequel Edmond de Rothschild Investment Partners a investi 3,5 M€ en 2009, le groupe Smile est en pleine expansion. Depuis sa création en 1991, la PME a constamment apporté la preuve de sa capacité à offrir à ses clients les solutions les plus innovantes et les plus performantes. Afin de mettre son savoir-faire au service de leurs stratégies mobiles, elle a pris depuis deux ans une longueur d'avance dans la course effrénée aux applications et sites mobiles. Un projet soutenu par le directeur général de Smile, Patrice Bertrand, nommé au poste de président du Conseil National du Logiciel Libre (CNLL) en mars 2010 et à celui de président du Comité Open Source de Syntec Informatique en novembre. Dans une logique de croissance accrue, Smile continue, par ailleurs, de tisser sa toile sur l'hexagone. En février, elle a conforté ses positions dans le sud en intégrant l'équipe SQLI Méditerranée, société de services spécialisée dans les nouvelles technologies de l'information et de la communication. Objectif : accélérer son développement commercial sur le marché local.



DE GAUCHE À DROITE :
MARC PALAZON,
ALAIN ARDITI,
JÉRÔME PROMPSY
ET CYRILLE CHIGNARDET.

FCPI – FIP

Les souscriptions recueillies par les FCPI et les FIP empruntent un circuit très balisé. Jérôme Bévierre, directeur administratif et financier chez Edmond de Rothschild Investment Partners, retrace leur parcours.



Le cycle de vie de votre argent

Que se passe-t-il une fois que les souscripteurs ont acheté des parts de fonds commun de placement dans l'innovation (FCPI) ou de fonds d'investissement de proximité (FIP) ?

Jérôme Bévierre : Les montants des souscriptions sont aussitôt investis dans des organismes de placement collectif en valeurs mobilières (OPCVM).

La plus grande partie – environ 60 % – est placée dans des fonds monétaires, liquides et non risqués, en attendant de financer des prises de participation dans le capital de sociétés non cotées. Ces sommes sont réinvesties progressivement dans un délai maximum de deux ans dans des petites et moyennes entreprises dont Edmond de Rothschild Investment Partners accompagne le développement. L'autre partie – les 40 % restants – est investie dans des OPCVM d'actions et d'obligations

pour une durée de cinq à six ans. La sélection de ces OPCVM évolue en fonction de nos stratégies d'investissement et de la conjoncture de la Bourse.

Quand les sommes confiées par les souscripteurs leur sont-elles redistribuées ?

J. B. : Les souscripteurs doivent garder leurs parts de FCPI ou de FIP pendant cinq ans pour pouvoir bénéficier de la réduction d'impôt. Ils commencent à recevoir des distributions à compter de la sixième année.

« Les parts doivent être gardées pendant cinq ans pour bénéficier de la réduction d'impôt. »

Sous quelle forme les souscripteurs peuvent-ils récupérer leur argent ?

J. B. : Les souscripteurs ont le choix entre deux solutions. La première est de vendre toutes leurs parts. C'est possible entre la fin de la sixième année et une date de blocage des rachats fixée par la société de gestion, généralement au

cours de la huitième année. Dans ce cas, le fonds rachète les parts des souscripteurs sur la base de la valeur liquidative et ces derniers sortent définitivement du fonds. La seconde est de conserver leurs parts dans le fonds jusqu'à sa fermeture. Les sommes investies par les souscripteurs leur sont alors progressivement remboursées. Nous procédons à des distributions chaque année jusqu'à ce que tous les actifs du fonds soient vendus et le fonds fermé.

D'où proviennent les montants distribués aux souscripteurs ?

J. B. : Ils proviennent de deux sources. Il s'agit, d'une part, du produit des cessions des participations que nous avons prises dans le capital de PME non cotées et que nous avons accompagnées pendant quatre ou cinq ans. Nous pouvons céder nos participations à des fonds d'investissement, des acteurs industriels ou aux marchés financiers dans le cadre d'une introduction en

« À compter de la sixième année, nous procédons à des distributions jusqu'à ce que tous les actifs du fonds soient vendus et le fonds fermé. »

bourse. La deuxième source est constituée des plus-values réalisées sur la partie du portefeuille investie en OPCVM d'actions et d'obligations. ■

LEXIQUE

OPCVM

Les organismes de placement collectif en valeurs mobilières sont des paniers d'actions ou d'obligations ou de produits monétaires gérés par des professionnels. Les OPCVM investis en actions sont recommandés pour des placements sur plusieurs années. Les OPCVM monétaires sont recommandés pour des placements sur quelques semaines ou sur quelques mois.

LIQUIDE

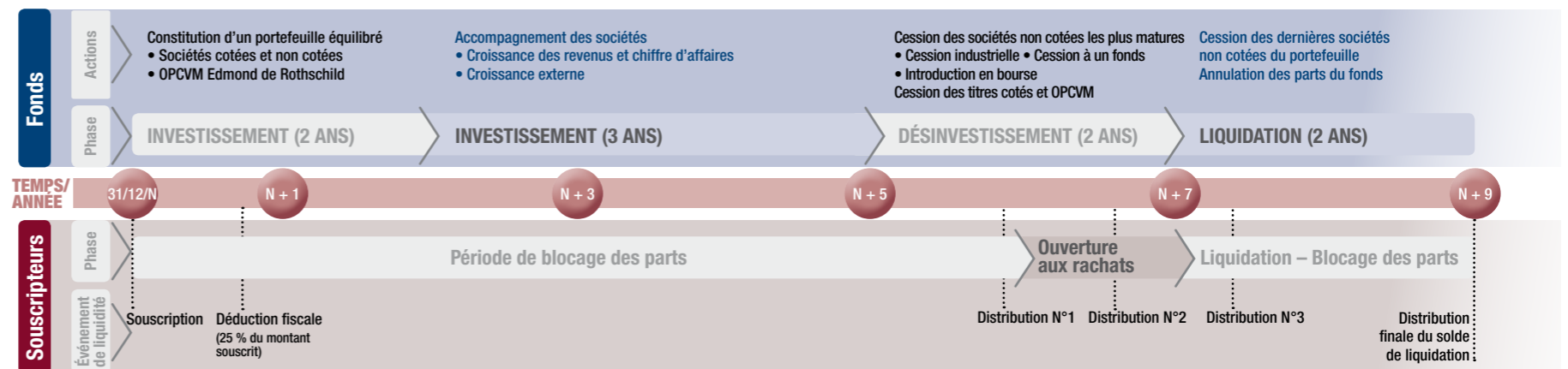
Un placement liquide est un placement financier qui permet de disposer rapidement de son argent.

RACHAT

Lorsqu'un souscripteur décide de vendre les parts qu'il détient dans un FCPI ou un FIP, il demande à son banquier de faire racheter ses parts par le fonds. L'opération se fait sur la base de la valeur de la part arrêtée à la fin du trimestre en cours. Les rachats ne peuvent pas intervenir avant six ans.

VALEUR LIQUIDATIVE

La valeur liquidative est calculée en divisant la valeur de l'actif net d'un OPCVM par son nombre de parts. C'est la valeur publiée qui sert de référence notamment pour le prix de rachat des parts.



■ Partenariat & Innovation ■ Partenariat & Innovation 2 ■ Partenariat & Innovation 3 ■ Partenariat & Innovation 4 ■ Partenariat & Proximité ■ Partenariat & Proximité 2

SOCIÉTÉS NON COTÉES : 35 M€ (investis)

| Société | Activité | CA 2010 | Fonds concernés |
|--|---|---------|-----------------|
| ARCHIVECO | Externalisation et conseil en gestion d'archives. | 18 M€ | ■ ■ |
| AVENTI DISTRIBUTION | Distribution indépendante de vidéos en France. | 18 M€ | ■ ■ ■ |
| BARFIN (Barrault Recherche) | Bureau d'étude spécialisé dans l'optimisation de l'utilisation d'énergie et des fluides en milieu industriel. | 4 M€ | ■ ■ |
| CETAL | Eléments sur-mesure à haute valeur ajoutée de chauffage par électricité à usage industriel. | 9 M€ | ■ ■ |
| CONCEPT MANAGEMENT (GVA Peltier) | Ingénierie en agencement et en décoration des lieux de vente. | 9 M€ | ■ |
| EXCLUSIVE GROUP | Solutions informatiques de sécurisation des réseaux et de stockage des données. | 112 M€ | ■ ■ ■ |
| FINANCIÈRE CYBELE (Ocean) | Solutions de géolocalisation clés en main et adaptées aux métiers itinérants. | 9 M€ | ■ ■ ■ |
| FINANCIÈRE GOA (Groupe Finag) | Fabrication et distribution de poubelles en inox et accessoires de salle de bain. | 56 M€ | ■ ■ |
| FINANCIÈRE SOFT (Soft Company) | SSI spécialisée dans les domaines de la banque, de la finance et de l'assurance. | 22 M€ | ■ ■ ■ |
| GÉOTEC | Réalisation d'études des sols et des fondations. | 30 M€ | ■ ■ ■ |
| ID FINANCE | Réparation et maintenance de cartes électroniques. | 9 M€ | ■ |
| LES NOUVELLES JARDINERIES (Garden Price) | Chaîne de jardineries à bas prix. | 6 M€ | ■ ■ ■ |
| INVENTIA (Novamex) | Produits bios d'entretien et d'hygiène/cosmétique sous la marque l'Arbre Vert. | 29 M€ | ■ ■ ■ ■ |
| SMILE | Conseil et intégration de solutions Open Source. | 25 M€ | ■ ■ ■ |
| CELLNOVO | Développement d'un système mobile innovant de contrôle et de gestion du diabète. | - | ■ ■ |
| EOS IMAGING (ex-Biospace Med) | Solution d'imagerie orthopédique complète à partir d'une technologie lauréate du prix Nobel. | 3 M€ | ■ ■ |
| GENTICEL (ex-BT Pharma) | Développement de molécules pour le traitement de certaines lésions précancéreuses. | - | ■ ■ |
| NOXXON PHARMA | Molécules thérapeutiques pour le traitement des maladies inflammatoires. | 4 M€ | ■ ■ |
| POXEL | Molécules pour le traitement du diabète de type 2. | - | ■ ■ |
| SUPERSONIC IMAGING | Systèmes d'imagerie à ultrasons pour différentes applications dans le diagnostic médical. | 4 M€ | ■ ■ |

SOCIÉTÉS COTÉES : 9 M€ (investis)

| Société (Code ISIN) | Activité | CA 2010 | Fonds concernés |
|----------------------------------|--|---------|-----------------|
| ADVERLINE (FR0004176337) | Régie publicitaire sur Internet. | 23 M€ | ■ |
| AUBAY (FR0000063737) | Conseils en nouvelles technologies. | 165 M€ | ■ |
| AUSY (FR0000072621) | Ingénierie en R&D et systèmes industriels. | 198 M€ | ■ |
| BUDGET TELECOM (FR0004172450) | Opérateur Télécom. | 26 M€ | ■ ■ |
| ECA (FR0010099515) | Robotique, simulation et systèmes de contrôle et de sécurité. | 117 M€ | ■ ■ ■ |
| ESI GROUP (FR0004110310) | Simulation numérique. | 84 M€ | ■ |
| HEURTEY PETROCHEM (FR0010343186) | Fours d'hydrocarbures. | 235 M€ | ■ ■ ■ ■ |
| HF COMPANY (FR0000038531) | Solutions et produits innovants pour les réseaux résidentiels. | 146 M€ | ■ |
| INFOTEL (FR0000071797) | SSI et éditeur de progiciels. | 108 M€ | ■ ■ ■ ■ |
| ITS GROUP (FR0000073843) | Conseil en technologies et systèmes d'information. | 85 M€ | ■ ■ ■ |
| LEGUIDE.COM (FR0010146092) | Comparateur de prix et guide d'achat sur Internet. | 27 M€ | ■ |
| LINEDATA (FR0004156297) | Editeur de logiciels financiers. | 136 M€ | ■ |
| NEXEYA (FR0010414961) | Ingénierie informatique et industrielle. | 111 M€ | ■ |
| NOVAGALI PHARMA (FR0010915553) | Produits pour le traitement des maladies de l'œil. | 0,6 M€ | ■ ■ |
| OROLIA (FR0010501015) | Systèmes de positionnement haute précision. | 58 M€ | ■ ■ |
| PRISMAFLEX (FR0004044600) | Supports grand format de communication extérieure. | 39 M€ | ■ |
| PROWEBC (FR0010355057) | Logiciels de gestion pour comités d'entreprise. | 35 M€ | ■ ■ |
| SOLUCOM (FR0004036036) | Conseil en management et systèmes d'informations. | 103 M€ | ■ |

OPCVM : 77 M€ (dont 40 M€ en attente d'investissement)

| Libellé (Code ISIN) | Nature | Fonds concernés |
|--|-------------|-----------------|
| Europe Rendement Flexible (FR0010781328) | Diversifié | ■ ■ ■ ■ ■ ■ |
| LCF Monde Flexible (FR0010831545) | Diversifié | ■ ■ ■ ■ ■ ■ |
| St-Honoré Sécurité (FR0010532655) | Monétaire | ■ ■ ■ ■ ■ ■ |
| St-Honoré Bond Allocation (FR0010833731) | Obligations | ■ ■ |
| St-Honoré Convertibles (FR0010614586) | Obligations | ■ ■ ■ |
| St-Honoré Monécourt (FR0010027623) | Monétaire | ■ ■ ■ |
| St-Honoré Signature CT (FR0010172775) | Obligations | ■ ■ |
| Tricolore Rendement (FR0010594325) | Actions | ■ ■ ■ ■ ■ ■ |
| St-Honoré Europe Synergie (FR0010587642) | Actions | ■ ■ ■ ■ ■ ■ |

AVERTISSEMENTS :

Du fait de leur simplification, les informations du présent document peuvent être partielles et n'ont de ce fait aucune valeur contractuelle. Ce document est non audité. La notice d'information des Fonds et les rapports annuels sont disponibles sur simple demande auprès de la société de gestion ou du dépositaire et sur le site www.edrip.fr. Les performances passées ne préjugent pas des résultats futurs.

Les données chiffrées, commentaires et analyses figurant dans cette présentation reflètent le sentiment d'Edmond de Rothschild Investment Partners sur les marchés, leur évolution, leur réglementation et leur fiscalité, compte tenu de son expertise, des analyses économiques et des informations possédées à ce jour. Ils ne sauraient toutefois constituer un quelconque engagement ou garantie d'Edmond de Rothschild Investment Partners.



T. de la Roche

Depuis l'acquisition de Château Clarke par le Baron Edmond de Rothschild, des années de passion et de travail rigoureux ont permis de révéler ce grand vin de Bordeaux.

“

C'est à son énergie créatrice et à sa capacité de fédérer les talents autour d'un projet ambitieux que l'on reconnaît l'ENTREPRENEUR.

”

Dans la lignée des valeurs de la famille Rothschild, entrepreneurs visionnaires depuis sept générations, le Groupe Edmond de Rothschild s'est spécialisé dans le développement des PME et le conseil aux dirigeants : accompagnement de la croissance, gestion des actifs financiers, transmission et pérennisation de l'activité.

Cette vision de l'entrepreneur, venez la partager avec nous.

www.edrip.fr



EDMOND DE ROTHSCHILD
INVESTMENT PARTNERS