# INVESTISSEURS

LE MAGAZINE DES FCPI ET FIP D'**EDMOND DE ROTHSCHILD INVESTMENT PARTNERS** / www.edrip.fr / **n° 09 • juin 2014**

EXCLUSIVE NETWORKS

## Sécurité informatique : « the » cash-machine !

STRATÉGIE

## Smile : une success story à la française

SUCCÈS

## Prozone

# La statistique, nouvel arbitre du sport

À GAUCHE, **THOMAS SCHMIDER,** PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL DE PROZONE.

À DROITE, **MAYEUL CARON,** DIRECTEUR DE PARTICIPATIONS, EDMOND DE ROTHSCHILD INVESTMENT PARTNERS.

EDMOND DE ROTHSCHILD

# SOMMAIRE


**04** **ACTUALITÉS**
La vie des investissements

**07** **SUCCÈS**
Prozone : la statistique, nouvel arbitre du sport

Exclusive Networks : sécurité informatique, « the » cash-machine !

**12** **STRATÉGIE**
Smile : une success story à la française

**16** **PAROLE D'EXPERT**
« Patrimoine professionnel et patrimoine privé sont étroitement liés. » Thierry de Follin, directeur du bureau de Strasbourg, Edmond de Rothschild (France)

**18** **PORTEFEUILLE**
Récapitulatif des sociétés non cotées, cotées et OPCVM



INVESTISSEURS est 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, Olivia Bez – **Conception et réalisation :** ANAKA – 85 avenue Émile-Zola, 75015 Paris – Tél. : +33 (0) 1 45 75 75 85 – **Chef de projet :** Hélène Weisskopf – **Journalistes :** Yves Deguilhem, Michel Turin – **Photographies :** Marc Bertrand, Shutterstock – **Illustration :** Craig & Karl – **Diffusion :** 7 000 exemplaires – **ISSN :** en cours – **Imprimeur :** GDS Imprimeurs – 55 rue Nicolas- Appert, 87280 Limoges.



**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.

# Bien construire les succès de demain

C'est la sortie qui consacre la réussite d'une opération de capital-développement. Elle ne s'improvise en aucun cas et se construit dès l'entrée : une stratégie d'investissement réussie repose avant tout sur une contractualisation stricte des horizons de sortie communs avec l'actionnaire majoritaire. Mais cela ne suffit pas. Le succès se bâtit tout au long du partenariat conclu entre l'entrepreneur et l'investisseur.
Edmond de Rothschild Investment Partners entre dans le capital de sociétés en croissance pour aider leurs dirigeants à structurer leur entreprise, à se poser les bonnes questions, à trouver les bonnes réponses et à se fixer les bons objectifs pour développer leurs activités. Nous ne prétendons à aucun moment être des experts. Ce sont les dirigeants qui connaissent le mieux leur métier. Mais nous leur apportons un regard extérieur qui les fait réagir et peut les conduire à remettre en question leurs propres décisions.
Les entrepreneurs consacrent toute leur énergie et tout leur temps à leur entreprise. L'engagement des équipes d'Edmond de Rothschild Investment Partners à leurs côtés est, comme le leur, total.
C'est cela qui va garantir le succès de la cession : face à un investisseur qui a répondu à son attente, l'entrepreneur fera le maximum pour favoriser une belle sortie. Certes, nous visons prioritairement une cession majoritaire de l'entreprise à un horizon déterminé, mais cela peut évoluer : la sortie peut s'effectuer avant l'échéance fixée si la société s'est développée plus vite que prévu et a suscité l'intérêt d'un acteur industriel. Inversement, le majoritaire peut souhaiter poursuivre l'aventure ou entamer une transmission au profit du management ou des ses enfants. Nous avons rencontré toutes ces situations et avons su en tirer parti, car Edmond de Rothschild Investment Partners s'est toujours fixé comme règle de ne travailler qu'avec des dirigeants qui respectent les droits de l'actionnaire.
La dernière sortie en date est celle de notre investissement dans le leader français de l'intégration de solutions logicielles open source, Smile *(voir page 12)*. Au-delà d'une belle performance, l'investissement ayant doublé de valeur, l'équipe en charge a su aider cette société à se structurer, à se développer dans un environnement complexe et à être en position d'aborder une nouvelle phase de croissance.
Ce succès industriel et financier est non seulement celui d'Edmond de Rothschild Investment Partners, mais aussi celui des souscripteurs qui lui ont fait confiance.

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

## L'Arbre Vert sur vos écrans TV !

L'Arbre Vert (groupe Inventia) a lancé une toute nouvelle campagne TV pour sa lessive. Avec son slogan, la lessive allergique aux allergènes, L'Arbre Vert renforce son discours de lessive sans allergènes, approuvé par l'Association de recherche clinique en allergologie et en asthmologie (ARCAA).

Pour visionner la publicité : www.arbrevert.fr

ProWebCE
Votre CE, notre passion

# ProwebCe lance le 1er chèque-cadeau mobile !

ProwebCE, éditeur de logiciels/e-commerce leader pour les comités d'entreprise a lancé le seul chèque-cadeau multi-enseignes pouvant être utilisé sur tous les supports possibles : papier, Internet et même téléphone. Après ce lancement réussi du chèque-cadeau Meyclub, ProwebCE vient de faire évoluer son offre avec le premier chèque-cadeau mobile (Meyclub Mobile), convertible en bons d'achat, cartes/e-cartes-cadeaux mono ou multi-enseignes remisés et utilisable en magasin comme moyen de paiement (Sephora, Cinémas Gaumont Pathé, Yves Rocher, Decathlon...).

Pour plus d'infos :
http://www.prowebce.com/cheques-cadeaux/

AU FORUM DU BATIMENT

# CPE

## Une nouvelle acquisition pour Au Forum du Bâtiment

Au Forum du Bâtiment poursuit sa stratégie de croissance avec l'acquisition de CPE, distributeur de chauffe-eau et de pièces détachées depuis plus de 30 ans. Initialement spécialisée dans les seuls chauffe-eau électriques, l'entreprise a complété son offre avec la distribution de chaudières gaz murales et sol, puis de radiateurs.
Dotée de quatre points de vente autour de Paris, CPE livre ses clients à Paris et en Ile-de-France dans la journée, pour toute commande passée avant 8 h 30 et à J + 1 dans les autres cas.
Au Forum du Bâtiment devient ainsi le premier distributeur de chauffe-eau électriques en Ile-de-France.

Devenez dénicheur de talents !

Vous avez connaissance d'un projet d'investissement susceptible d'intéresser Edmond de Rothschild Investment Partners ? Une société rentable, qui génère au moins 10 millions d'euros de chiffre d'affaires et a un projet de développement ou de transmission…
Alors, devenez acteur de l'investissement et contactez-nous !
Olivia BEZ – 01 40 17 25 74
o.bez@edr.com

## APPELEZ-MOI

UP

Les dirigeants de Barrault Recherche, Eau & Industrie et B2I ont fusionné leurs sociétés respectives en janvier 2014 pour créer le groupe Utilities Performance (UP). Edmond de Rothschild Investment Partners, partenaire historique de Barrault Recherche, a orchestré ce rapprochement d'acteurs aux métiers complémentaires. Le groupe UP comprend aujourd'hui près de 90 collaborateurs spécialistes de la performance énergétique et de l'optimisation du cycle de l'eau dans l'industrie et les collectivités publiques. Grâce à cette opération, le groupe devrait être à même de conquérir des contrats plus importants auprès de grands comptes, afin de les accompagner dans leur optimisation des coûts d'exploitation et de productivité des installations.

# Sciences de la vie

## Deux entrées en Bourse couronnées de succès

**En avril, Genticel et Supersonic ont toutes les deux été introduites en Bourse : un succès auquel ont participé les équipes d'Edmond de Rothschild Investment Partners.**

Genticel est une société biopharmaceutique française spécialisée dans le développement de vaccins thérapeutiques. La société s'est donné pour objectif de mettre au point des vaccins thérapeutiques destinés à éliminer, à un stade précoce de la maladie, le virus du papillome humain (HPV), agent responsable du cancer du col de l'utérus. Forte de plusieurs années de recherche et de développement, la société dispose également d'une plate-forme technologique, Vaxiclase, idéalement adaptée pour la mise au point d'immunothérapies à intervention précoce contre de multiples pathologies infectieuses ou cancéreuses. Basée à Paris et Toulouse, Genticel s'est vu décerner le Prix Innovation des Grands Prix de l'Économie 2013. Benedikt Timmerman, président du directoire et fondateur de Genticel, s'en est réjoui, lors de l'introduction : *« Nous sommes très heureux de l'accueil réservé à notre société et du succès de notre introduction en Bourse. Nous remercions vivement l'ensemble des investisseurs qui nous ont rejoints à cette occasion, ainsi que nos investisseurs historiques, qui nous ont renouvelé leur confiance lors de cette nouvelle étape importante pour Genticel ».*

SuperSonic Imagine, entreprise spécialisée dans le secteur de l'imagerie médicale, a été fondée en 2005 à Aix-en-Provence. La société conçoit, développe et commercialise une plate-forme échographique révolutionnaire, Aixplorer®. L'innovation du dispositif améliore la détection et la caractérisation de multiples pathologies dans de nombreuses applications, notamment le sein, la thyroïde, le foie ou la prostate. Jacques Souquet, fondateur et président directeur général de SuperSonic Imagine a déclaré : *« Grâce au succès de notre introduction en Bourse, nous avons réalisé une levée de fonds importante. Cette opération nous permettra d'accélérer notre expansion géographique, commerciale et de maximiser le potentiel technologique d'Aixplorer®. »*

SuperSonic Imagine

### L'Asie en ligne de mire

Forte de plus 800 machines installées dans plus de 50 pays, SuperSonic Imagine poursuit aujourd'hui son expansion géographique.
En cinq ans, SuperSonic Imagine a réalisé un chiffre d'affaires cumulé de 50 millions d'euros, et enregistré une croissance de 30 % au cours des deux dernières années. Un succès qui n'est pas près de se démentir, avec le lancement, en 2013, de la plate-forme Aixplorer® sur le territoire chinois.

# Edmond de Rothschild, un nom unique pour un groupe uni !

En 2014, toutes les entités de notre Groupe se sont rassemblées sous le nom Edmond de Rothschild, son fondateur, rendant ainsi hommage à son esprit visionnaire et fédérant plus encore nos forces. Depuis le 2 juin 2014, La Compagnie Financière Edmond de Rothschild, maison mère d'Edmond de Rothschild Investment Partners, est ainsi devenue Edmond de Rothschild (France). La raison sociale d'Edmond de Rothschild Investment Partners demeure, quant à elle, inchangée.

VOLTA EXPANSION

## Volta Expansion, les systèmes électriques des HLM au label HQE

**Soucieux de faire évoluer leur pratique et d'améliorer leur empreinte environnementale, les offices HLM d'Ile-de-France réalisent de plus en plus de programmes de bâtiment sous le label HQE (haute qualité environnementale). Le groupe Volta Expansion, spécialiste des travaux d'électricité et précurseur de longue date, apporte son expertise pour répondre aux problématiques de gestion des systèmes électriques, réseaux et photovoltaïques.**

# Le fonds Partenariat & Innovation ouvert au rachat

Le fonds Partenariat & Innovation est désormais ouvert au rachat. Si vous souhaitez effectuer une demande, il suffit de vous adresser directement auprès de l'établissement financier teneur de votre compte.
Pour rappel, le rachat s'effectue sur la base de la valeur liquidative calculée à la fin du trimestre de votre demande, et le produit de cession est versé sur votre compte à la fin du mois suivant.
À noter : le fonds Partenariat & Innovation 2 sera, quant à lui, ouvert au rachat à partir de décembre 2014.

CETAL

## TRANSMISSION

### Opération intermédiaire pour CETAL

Edmond de Rothschild Investment Partners a accompagné les dirigeants de CETAL dans la réorganisation du capital du groupe, dans le cadre d'une transmission familiale en faveur de Nicolas Pfirsch, petit-fils du fondateur.

Entreprise alsacienne familiale fondée en 1967, CETAL (Construction Électro-Thermique d'Alsace) emploie aujourd'hui 75 personnes et a réalisé en 2013 un chiffre d'affaires avoisinant les 11 millions d'euros, dont 40 % à l'international. La société était dirigée et détenue depuis 1980 par Pierre et Gérard Pfirsch, fils du fondateur. Depuis son arrivée en 2011, Nicolas Pfirsch a démontré sa volonté et sa capacité à reprendre l'entreprise familiale. À l'issue de l'opération de transmission, Nicolas Pfirsch devient président et actionnaire de référence de la société, détenant avec Pierre Pfirsch la majorité du capital, aux côtés des cadres et des fonds FCPI Small Caps d'Edmond de Rothschild Investment Partners, qui ont souhaité continuer à accompagner le développement du groupe, en apportant la totalité de leurs titres investis en 2011.

prozone

**Date de création :** 2004.
**Fondateur :**
Thomas Schmider, actuel P-dg.
**Activité :** production de données et d'analyses de la performance sportive.
**Effectif :** 150 salariés.
**Chiffre d'affaires 2014 (prévisionnel) :** 15 M€.

# Prozone
# La statistique, nouvel arbitre du sport

Après avoir nourri le travail des coachs au sein des clubs, l'analyse de données et performances sportives fait les beaux jours des commentateurs. Et le bonheur des pionniers de cette niche, comme le groupe Prozone. Un marché sur lequel a décidé de parier Edmond de Rothschild Investment Partners.

L'analyse sportive n'est pas née avec Internet, encore moins avec la télévision... C'est une coutume nationale pratiquée dans tous les pays au comptoir des cafés, dans les couloirs de bureau, dès la fin d'un match. Mais au 21e siècle, à l'heure où les ligues professionnelles (football, rugby, basket, hockey sur glace, etc.) vendent chèrement la retransmission de leurs matchs, la science du tracking développée par Prozone associée à la puissance des technologies d'analyse de performances a le vent en poupe. **>>>**

**>>> Du pain, des jeux, et des statistiques !**

L'histoire de Prozone est étroitement liée au tracking, qui consiste, par un traitement de l'image, à suivre les mouvements en temps réel sur un terrain de sport. Une technologie perfectionnée en 2004 par Sport Universal Process (SUP), société fondée par Thomas Schmider, actuel P-dg de Prozone : *« À l'époque, je présidais l'AS Saint-Étienne, et je cherchais tout ce qui pouvait améliorer la performance sportive par une approche rationnelle, dans un domaine souvent irrationnel… »* Très vite, SUP développe un service pour les clubs de foot à destination des préparateurs physiques, puis un service d'analyse tactique (nombre de passes, pourcentage de passes réussies, de quel pied, dans quelle partie du terrain, etc.). De 2004 à 2008, le cœur de l'activité se situe dans la vente de ces données statistiques aux clubs, ligues et fédérations de foot, friands de ces pépites, essentielles pour améliorer les résultats, match après match. *« En 2008, nous sommes parvenus à convaincre la ligue de foot française d'avoir un statisticien officiel, et nous avons créé des produits médias pour tous les broadcasters officiels comme Canal+ ou Orange, et les grands organes de presse print et web »*, retrace Thomas Schmider.

**LEXIQUE**

**BIG DATA :** analyse de millions de données, en vue de produire une analyse très pointue sur divers domaines comme un événement, un joueur professionnel, etc.

**THOMAS SCHMIDER,** PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL DE PROZONE.

**FOCUS**

## Au crible du *tracking*

Littéralement, « pister », « suivre à la trace », le principe du tracking appliqué au sport consiste à cerner tous les éléments constitutifs d'un événement sportif (analyse physique des joueurs, étude des adversaires, etc.) via un matériel informatique et vidéo ad hoc, comme des caméras, installées à demeure ou ponctuellement sur les toits des stades. Les informations ainsi captées servent, une fois réunies, à fournir aux clubs des statistiques sur la forme physique de tel ou tel joueur, ou sur des choix tactiques privilégiés lors d'entraînements, afin d'améliorer la préparation des futurs matchs. Une technologie finalisée et mise au point par Thomas Schmider en 2004. Dix ans plus tard, face à l'expansion rapide du marché de la donnée et de l'analyse de la performance sportive à destination, notamment, des médias, Prozone doit affronter la concurrence de nouveaux entrants big acteurs du big data, comme SAP ou IBM. D'où l'impérieuse nécessité de renforcer ses équipes techniques et son avance technologique… pour gagner le match.

En 2011, SUP et sa marque Amisco changent de dimension, en rachetant Prozone, acteur incontournable du marché anglais. Une croissance externe réalisée grâce à XPansion, fonds de capital-développement de XAnge, et Promelys Participations, entrés au capital un an plus tôt. De quoi développer le portefeuille clients : plus de 250 clubs – dont les principaux en Europe –, 12 fédérations, 9 ligues professionnelles et de nombreux médias sportifs utilisent quotidiennement les services de Prozone-Amisco. Plus de 40 pays (Europe, États-Unis, Afrique du Sud, etc.) sont couverts, avec une base de données de plus de 60 000 joueurs, alimentée au rythme de 10 000 matchs analysés par an à travers la planète football.

### « Giving Meaning To Data* », un slogan qui dit tout

Un succès salué par une forte rentabilité et un potentiel de croissance inouï, qui incite Thomas Schmider à accélérer. *« Je souhaitais aller plus vite que la croissance organique prévue, en développant une stratégie de "build-up", basée sur le rachat de sociétés dans des domaines connexes, d'où la nécessité de lever de nouveaux fonds,* poursuit Thomas Schmider. *Dans ce contexte, le choix d'Edmond de Rothschild Investment Partners s'est imposé, au-delà des relations interpersonnelles nouées : je souhaitais un investisseur français ayant une dimension internationale, à l'image de notre développement, avec un nom et une présence à forte valeur ajoutée, capable d'être associé, à l'avenir, à des investisseurs anglo-saxons. »* En 2014, Prozone devrait réaliser 15 millions d'euros de chiffre d'affaires, et poursuivre son plan de développement. De quoi espérer croître de 20 à 25 % par an, et viser, 50 millions d'euros de chiffre d'affaires à l'horizon 2018. Des pronostics sur lesquels Edmond de Rothschild Investment Partners a décidé de parier. ▮

*Donner du sens aux données.

# « L'analyse statistique d'événements sportifs est un marché très prometteur... »

**2,5 M€**
**C'est le montant de l'investissement réalisé par Edmond de Rothschild Investment Partners, par augmentation de capital.**

**Pourquoi avoir investi dans Prozone ?**
Grâce à sa maîtrise des technologies de tracking, le groupe Prozone est leader mondial de la production de données et d'analyses de la performance sportive. L'un des atouts de cet acteur clé sur son marché est de se positionner sur le segment porteur du big data, en fournissant des contenus enrichis et des *analytics* aux clubs et médias sportifs. C'est ce marché de niche, très prometteur, qui nous a incités à investir dans Prozone, après avoir été mis en contact avec l'équipe dirigeante fin 2012, par le biais d'XAnge et de son fonds de capital-développement XPansion, l'un des investisseurs historiques du Groupe.

**Quels ont été les premiers développements réalisés après l'augmentation de capital ?**
À l'échelle mondiale, ce marché compte une myriade de petits acteurs, et Prozone – lui-même racheté par Amisco en 2011 – veut jouer le rôle de consolidateur de son marché. Les 5 millions d'euros levés en juin 2013 doivent servir à financer la croissance, essentiellement externe, du Groupe : fin 2013, Prozone a racheté Verusco, leader mondial de l'analyse de performances en rugby – de quoi renforcer sa présence dans l'hémisphère sud –, et de nombreuses discussions sont en cours, aujourd'hui, avec des acteurs en Asie et en Amérique latine. Demain, outre de nouveaux sports ou de nouveaux produits pour les médias, Prozone pourrait bien s'intéresser à d'autres activités comme les paris sportifs en ligne, en fournissant des statistiques en temps réel.

**MAYEUL CARON,**
DIRECTEUR
DE PARTICIPATIONS,
EDMOND DE ROTHSCHILD
INVESTMENT PARTNERS.

**Date de rachat :** 2003.
**Dirigeant :** Olivier Breittmayer.
**Activité :** distribution exclusive de solutions de sécurité informatique et réseaux pour entreprise.
**Effectif :** 440 salariés.
**Chiffre d'affaires 2014 (prévisionnel) :** 500 M€.

# Sécurité inform « the »

**OLIVIER BREITTMAYER,** DIRIGEANT D' EXCLUSIVE NETWORKS.

**SYLVAIN CHARIGNON,** DIRECTEUR ASSOCIÉ, EDMOND DE ROTHSCHILD INVESTMENT PARTNERS.

**LEXIQUE**

**SPARRING-PARTNER :** un sparring-partner désigne à l'origine un partenaire d'entraînement, qui aide un athlète en préparation de match.

**LBO**
Le leverage buy out est le rachat des actions d'une entreprise financé par une large part d'endettement.

**FOCUS**

## Bien plus qu'un simple V.A.D.

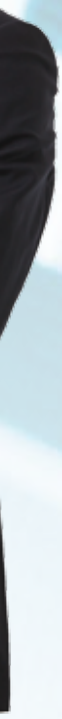
Débarquant dans l'univers des Vendors, Value Added Distributors et autres Value Added Resellers(1), Exclusive Networks a d'abord joué le rôle du Petit Poucet… puis chaussé ses bottes de sept lieues : passé en une décennie d'un chiffre d'affaires annuel de 1,5 M€ (2003) à 328 M€ (2013), Exclusive Networks est devenu bien plus qu'un simple V.A.D. de solutions de sécurité pour informatique et réseaux d'entreprise. À l'heure de la digitalisation tous azimuts des échanges planétaires, Olivier Breittmayer, rodé au secteur, a su apporter un savoir-faire exclusif (à la fois marketing, commercial et technique) aux fabricants de sentinelles informatiques, en majorité américains. De quoi lui garantir une distribution exclusive de fait, et permettre à Exclusive Networks de surfer sur l'énorme vague qui porte le secteur.

(1) Fabricants, distributeurs à valeur ajoutée, revendeurs à valeur ajoutée.

# atique cash-machine !

Distributeur paneuropéen de solutions de sécurité en informatique d'entreprise, Exclusive Networks apporte son savoir-faire marketing et commercial aux surdoués de la Silicon Valley.
Une exclusivité qui booste son chiffre d'affaires... et ravit Edmond de Rothschild Investment Partners depuis 2007.

**5,5 M€**
**c'est le montant de l'investissement réalisé par Edmond de Rothschild Investment Partners, sur la période 2007-2013.**



**Qu'est-ce qui vous a séduits dans Exclusive Networks ?**

**Sylvain Charignon :** Ce qui nous a incités à investir en 2007 dans cette – à l'époque – petite entreprise, c'est à la fois son marché – celui de la sécurité des installations informatiques et des réseaux, en pleine expansion avec la multiplication des données et des flux informatiques des entreprises, petites et grandes – et le parcours de son dirigeant. Après son rachat, en 2003, Olivier Breittmayer n'a pris la direction opérationnelle de l'entreprise qu'en 2005-2006, avec un business plan très agressif, centré sur trois axes : se développer par croissance organique (sur un marché relativement jeune et très actif), par croissance internationale (en Europe) et par croissance externe (nombreuses cibles potentielles). Autant d'ingrédients attractifs pour Edmond de Rothschild Investment Partners.

**Pourquoi avoir choisi comme alliés les fonds d'Edmond de Rothschild Investment Partners ?**

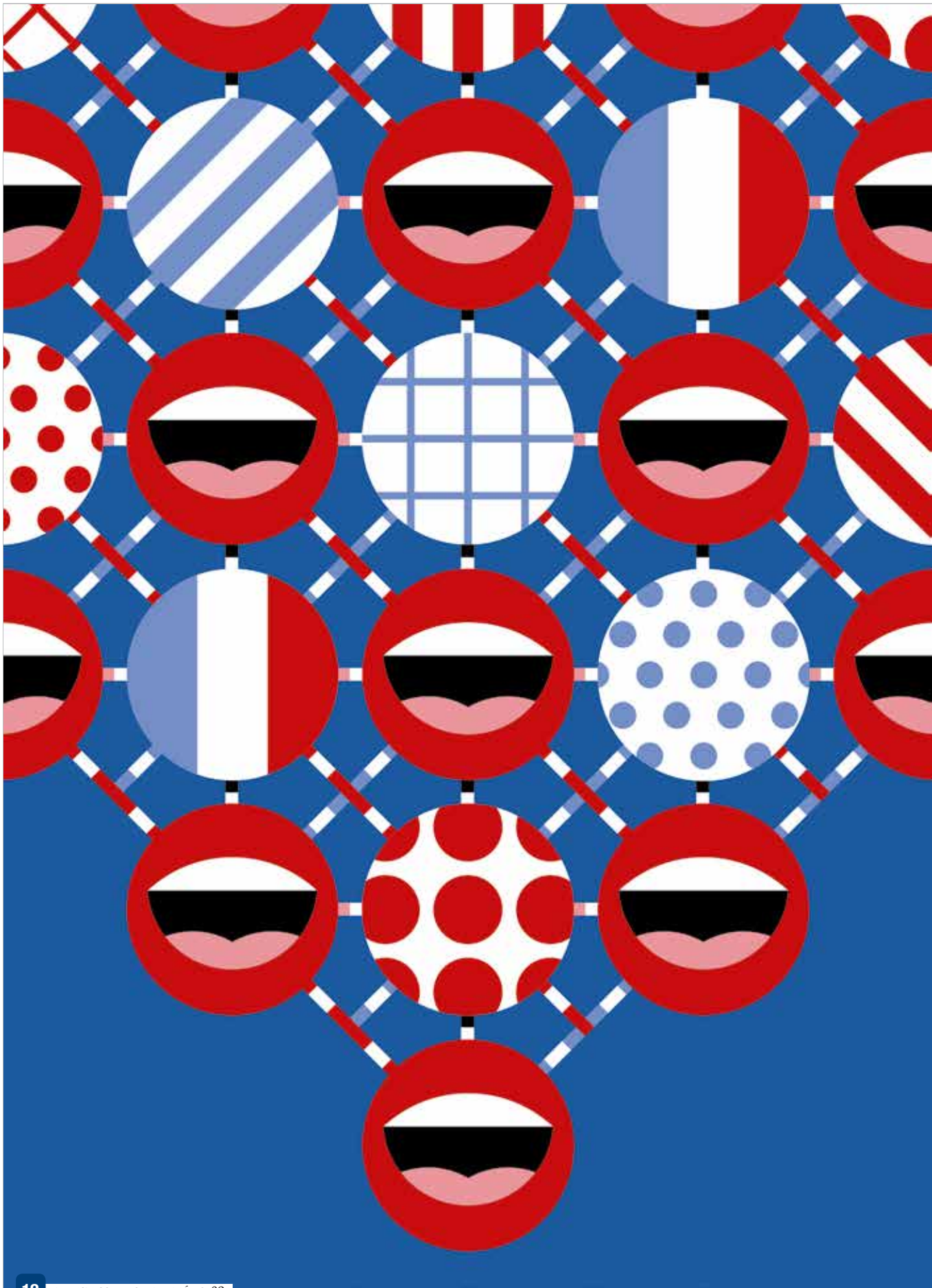
**Olivier Breittmayer :** Lors de notre premier tour de table pour lever des fonds, en 2007, deux critères m'ont fait opter pour Edmond de Rothschild Investment Partners : la renommée et la qualité humaine des interlocuteurs. L'équipe a tout de suite compris ce qu'Exclusive Networks faisait, le projet, et s'est montrée prête à nous accompagner sans vouloir diriger la société à notre place. Et le nom, Edmond de Rothschild, a rendu notre projet crédible vis-à-vis du marché. De 2007 à 2010, tout s'est très bien passé, et lors d'un nouveau tour de table, en 2010, puis en 2013, nous avons souhaité qu'ils restent à nos côtés, comme des *sparring-partners* à même de nous conseiller.

**Quels sont les objectifs d'un tel investissement ?**

**S. C. :** Au départ, nous avons investi 2,5 millions d'euros et pris 34 % du capital d'Exclusive Networks, lorsque la société a fait un LBO, en 2010, le dirigeant souhaitant procurer une liquidité à un de ses associés historiques et s'adosser à un fonds plus important, en l'occurrence OMNES (ex-Crédit Agricole Private Equity). Les premiers FCPI d'Edmond de Rothschild Investment Partners sont sortis du capital et ont, à cette occasion, multiplié par près de quatre leur mise initiale. Notre souhait a été, alors, de continuer d'accompagner Exclusive Networks dans son développement avec les fonds Partenariat : nous avons repris 10 % du capital, pour 2 millions d'euros, avant de réinvestir 1 million d'euros en 2013.

**Au-delà d'un apport au capital, qu'attendez-vous d'Edmond de Rothschild Investment Partners ?**

**O. B. :** Qu'ils nous accompagnent, avec les autres actionnaires, dans notre développement futur. Grâce à leurs investissements, nous avons déjà réalisé trois nouvelles acquisitions, depuis fin 2013 : à Dubaï, aux Pays-Bas et en Turquie. D'ici trois ans, Exclusive Networks devrait afficher une croissance organique de 20 % en s'appuyant sur des fabricants américains très innovants comme, par exemple, Fire Eye, qui vaut près de 10 milliards de dollars trois ans à peine après sa création. ▮



# Smile : une success story à la française

Quatre camarades d'école d'ingénieurs ont réalisé un superbe parcours entrepreneurial dans les technologies de l'information. Les fonds FCPI gérés par Edmond de Rothschild Investment Partners ont accompagné, à partir de fin 2009, la forte expansion de leur entreprise. Ils viennent de sortir du capital (en décembre 2013), après avoir multiplié leur mise initiale par deux.

Aux États-Unis, les success stories naissent dans des garages. En France, dans des pavillons en meulière. C'est au rez-de-chaussée d'une petite maison de Bagneux, dans la banlieue de Paris, que quatre camarades d'école d'ingénieurs, trois centraliens, Patrice Bertrand, Cyrille Chignardet, Jérôme Prompsy, et un Supelec, Alain Arditi, ont créé Smile, en 1991.

« Smile a su anticiper, depuis une vingtaine d'années, toutes les grandes tendances des technologies de l'information. »

Chacun d'entre eux venait de passer quelques années dans les départements informatiques de grands groupes, Cap Gemini, Renault, Shell et Thales. Ils avaient envie de faire pour leur propre compte ce qu'ils faisaient jusqu'alors pour leurs employeurs : développer des programmes informatiques. Ils ont été rejoints, il y a dix ans, par Marc Palazon, l'actuel président du directoire du groupe depuis 2007, qui a gravi tous les échelons aux côtés des fondateurs. Smile aura su enclencher une dynamique de succès qui ne s'est jamais démentie. C'est aujourd'hui le leader français de l'intégration de solutions logicielles open source : la société, dont le siège social est à Levallois (Hauts-de Seine), a réalisé quelques-uns des plus grands sites Internet de France, comme celui du Crédit Lyonnais, d'Explorimmo, de Cadremploi ou de Meilleurtaux.com, et elle a conçu et réalisé pour les plus grandes entreprises françaises des applicatifs intranet stratégiques.

Ouverture du marché des entreprises aux micro-ordinateurs PC en 1991, développement de l'Internet en 1995, révolution de l'open source à partir de 2001... Smile a su anticiper, depuis une vingtaine d'années, toutes les grandes tendances >>>

**LEXIQUE**

**APPLICATIF**
Désigne ce qui a trait à une application informatique.

**INTRANET**
Réseau informatique interne semblable à Internet, mais propre à une entreprise.

**LBO**
Le leverage buy out est le rachat des actions d'une entreprise financé par une large part d'endettement.

**OPEN SOURCE**
La désignation open source, ou « code source ouvert », s'applique aux logiciels dont la licence respecte des critères précisément établis par l'Open Source Initiative, c'est-à-dire les possibilités de libre redistribution, d'accès au code source et de création de travaux dérivés.

**SSII**
Société de services et d'ingénierie en informatique.

**>>>** des technologies de pointe de l'information les unes après les autres et se positionner sur des marchés nouveaux, appelés à connaître un grand développement. Comme le dit Jérôme Prompsy, *« Smile a toujours su adopter de bons positionnements stratégiques »*. Smile s'est ainsi imposée sur le marché de l'open source à ses tout débuts. Beaucoup d'autres SSII ont complètement raté ce virage. Pour Alain Arditi, directeur de Smile Hosting (entité de gestion des infrastructures chez Smile) et le seul des quatre cofondateurs à ne pas avoir quitté la société à l'issue de l'opération, *« Internet ne serait pas ce qu'il est aujourd'hui sans l'open source »*.

## Une expansion spectaculaire

Smile a proposé à ses clients des services innovants, mais elle a également utilisé des outils de marketing originaux, qui se sont révélés très performants. Ainsi, à partir de 2004-2005, la société a mis gratuitement à la disposition des internautes sur son site une vingtaine de « livres blancs », des guides méthodologiques rédigés dans un style accessible et présentant les concepts fondamentaux, les bonnes pratiques et les meilleures solutions open source. Smile s'est ainsi constitué un fichier de 150 000 adresses mail. *« Smile est la seule SSII à avoir aussi bien maîtrisé cette technique de marketing »*, explique Patrice Bertrand.

L'équipe dirigeante a parfaitement su gérer l'expansion spectaculaire de la société. La croissance du chiffre d'affaires a souvent dépassé 20 % par an, quand ce n'était pas 30 %. Smile a toujours été rentable. La société est ainsi passée sans encombre au travers de la « bulle Internet » au début des années 2000. Son métier, celui de « motoriste Internet » avec la fabrication des moteurs des sites, n'a alors pas été touché, alors que les agences web qui commercialisaient des sites, ont été, elles, décimées.

L'équipe de Capital-Développement et Transmission Small Cap d'Edmond de Rothschild Investment Partners avait investi 3,5 millions d'euros dans Smile en décembre 2009. *« Nos échanges avec les dirigeants ont toujours été très constructifs »*, constate André Renaison, directeur de participations chez Edmond de Rothschild Investment Partners. *Nous avons, en particulier, contribué à faire évoluer la gouvernance, accompagné le développement, notamment, par croissance externe à l'international, et aidé à la mise en place de procédures et de reporting pour suivre et*

« Smile a toujours été rentable et est passée sans encombre au travers de la "bulle Internet" des années 2000. »

FOCUS

## Smile en bref

**Date de création :** 1991.
**Activité :** leader indépendant français de l'intégration de solutions logicielles open source.
**Dirigeant :** Marc Palazon, président du directoire.
**Effectifs :** 700 collaborateurs
**Chiffre d'affaires en 2013 :** 50 M€.
**Siège social :** Levallois (92).
**Sites :** 8 agences en France à Paris, Lyon, Grenoble, Nantes, Bordeaux, Montpellier, Marseille et Lille. 9 agences à l'international à Bruxelles (Belgique), Madrid et Barcelone (Espagne), Amsterdam et Utrecht (Pays-Bas), Genève (Suisse), Kiev (Ukraine), Abidjan (Côte d'Ivoire), Casablanca (Maroc).

*améliorer le duo rentabilité-productivité.* » Pour Cyrille Chignardet, président du directoire de Smile jusqu'en 2007, « *Le partenariat a été structurant parce qu'Edmond de Rothschild Investment Partners a toujours été à l'écoute et nous a véritablement accompagnés* ».

À l'occasion de la cession majoritaire des fondateurs, les fonds communs de placement dans l'innovation (FCPI) d'Edmond de Rothschild Investment Partners ont cédé leur participation, fin décembre 2013, à l'occasion d'une opération de LBO, réalisant un multiple de deux fois leur mise initiale. Après un processus concurrentiel animé par la banque d'affaires Lincoln International, le fonds géré par Keensight Capital est devenu l'actionnaire majoritaire de Smile, aux côtés de Marc Palazon (président du directoire) et des managers, ainsi qu'Edmond de Rothschild Investment Partners, au travers du fonds Cabestan Capital FPCI.

### Cap sur l'international

Smile est aujourd'hui l'entreprise la mieux placée pour profiter du développement spectaculaire auquel est promis le segment des logiciels et services open source. Pour Marc Palazon, la feuille de route de Smile est aujourd'hui bien remplie : « *Structurer encore davantage la société du point de vue de la gestion et du point de vue financier, atteindre un optimum sur le plan de la rentabilité, développer des technologies encore plus pertinentes sur la partie infrastructure, réaliser une croissance de 20 % par an, et devenir un acteur européen de premier plan, alors que la société ne réalise encore que 15 % de son chiffre d'affaires à l'international* ». ▮

# « Manager l'hypercroissance. »

Pour Marc Palazon, président du directoire de Smile, le principal enjeu auquel est confronté le management d'une entreprise en forte croissance est humain.

**Quelle est la principale difficulté à laquelle le dirigeant doit faire face ?**
Le principal défi à relever est humain. Smile est une entreprise de services. Nos métiers sont des métiers d'hommes. L'enjeu est d'arriver à fédérer des collaborateurs de haut niveau, ayant du caractère, et de faire en sorte qu'ils puissent donner le meilleur d'eux-mêmes.

**Comment y arrive-t-on ?**
Il faut que tous les collaborateurs portent les mêmes valeurs. Le succès de l'entreprise repose sur le partage d'un tronc commun. C'est le « moteur interne » de l'entreprise qui fait toute la différence. Il est fragile. Il faut tout faire pour qu'il tourne rond. Dans une entreprise qui emploie une cinquantaine de collaborateurs, le dirigeant diffuse ce qu'il est en positif... et en négatif. Dans une entreprise qui emploie près d'un millier de collaborateurs, il faut mettre en place des circuits internes de communication. C'est le levier sur lequel le dirigeant doit le plus travailler. Il doit être au service de ses collaborateurs comme il est au service de ses clients.

**Qu'est-ce que cela implique pour le dirigeant ?**
Le dirigeant doit être en permanence capable d'apporter des réponses. Il doit avoir une grande capacité d'écoute et faire preuve d'empathie. Le manager doit tout le temps se remettre en question.

**Quel conseil donneriez-vous aux dirigeants d'une entreprise en très forte croissance ?**
Quand vous dirigez une entreprise en forte croissance, vous avez l'impression que vous êtes toujours en retard par rapport au développement de l'entreprise. Vous courez après le temps et vous êtes en permanence en train d'essayer de mettre en place une nouvelle organisation de la société. Mais il ne faut pas considérer cette situation comme anormale. La tension à laquelle est confronté le dirigeant est extrêmement positive. Le plus important est de ne pas se perdre dans la croissance.

# « Patrimoine professionnel et patrimoine privé sont étroitement liés. »

Pour Thierry de Follin, directeur du bureau de Strasbourg d'Edmond de Rothschild (France), une opération de capital-développement-transmission est une excellente occasion pour le dirigeant concerné, de conduire parallèlement une réflexion approfondie sur son organisation patrimoniale.

**LEXIQUE**

**INGÉNIERIE FINANCIÈRE**
Ensemble des techniques financières utilisées pour réaliser des montages financiers adaptés aux besoins et aux objectifs des entreprises (financement, investissements, etc.).

**INGÉNIERIE PATRIMONIALE**
Ensemble des dispositifs mis en place pour assurer la meilleure organisation et la meilleure valorisation d'un patrimoine privé.

**FOCUS**

Thierry de Follin a rejoint Edmond de Rothschild fin 2007 pour ouvrir le bureau de Strasbourg. Il était précédemment directeur régional du CIC Est, de 1995 à 2006, et directeur central de la direction des Grandes Entreprises et ETI de CIC Est, de 2006 à 2007.

**Pourquoi Edmond de Rothschild (France) a-t-elle décidé d'ouvrir un bureau à Strasbourg ?**

**Thierry de Follin :** L'ouverture du bureau de Strasbourg couvrant le grand Est s'inscrit dans la stratégie de la banque de se rapprocher de sa cible de clientèle, les dirigeants d'entreprises familiales et leur famille, et d'y déployer ainsi les services de banque privée, métier historique du groupe Edmond de Rothschild. En effet, nous accompagnons nos clients dans la construction sur mesure d'une stratégie patrimoniale en vue de pérenniser, valoriser et transmettre leur patrimoine. Au-delà de Paris et Strasbourg, il existe des bureaux à Lyon, Marseille, Toulouse, Bordeaux, Nantes et Lille.

**Quels liens entretenez-vous avec l'équipe d'Edmond de Rothschild Investment Partners ?**

**T. d. F. :** Nous entretenons avec l'équipe d'Edmond de Rothschild Investment Partners des liens permanents, étroits et transparents. Nous repérons des cibles potentielles et nous en discutons ensemble. Si un dossier retient l'attention de l'équipe, nous entamons un dialogue avec le dirigeant de l'entreprise. Nous le sondons pour savoir s'il est prêt à envisager d'ouvrir son capital. Nous lui présentons les compétences d'Edmond de Rothschild (France) en matière de capital-développement-transmission. Le dirigeant d'entreprise peut décliner notre proposition ou la trouver intéressante. Si sa réponse est positive, nous le mettons en contact direct avec l'équipe d'Edmond de Rothschild Investment Partners, qui prend alors le relais. Nous échangeons donc avec l'équipe aussi bien dans la phase de prospection que dans celle des études. Et nous sommes ensuite régulièrement informés de l'état d'avancement des dossiers d'investissement que nous avons apportés.

**Quel est l'apport de la banque privée dans les opérations de capital-développement-transmission?**

**T. d. F. :** Edmond de Rothschild (France) possède une double compétence, qui

fait son originalité et sa force : elle peut proposer aux dirigeants d'entreprise des solutions sur mesure, en matière aussi bien d'ingénierie patrimoniale que d'ingénierie financière. Nous pouvons ainsi faire cheminer en parallèle ingénierie patrimoniale et ingénierie financière. Un cas classique est celui d'un dirigeant souhaitant ouvrir le capital de son entreprise, sécuriser son patrimoine et diversifier ses avoirs. Les ingénieurs patrimoniaux Edmond de Rothschild (France) et les équipes d'Edmond de Rothschild Investment Partners sont complémentaires dans l'accompagnement des dirigeants.

« Nous aidons les dirigeants d'entreprises familiales à construire la meilleure stratégie pour pérenniser, valoriser et transmettre leur patrimoine. »

**Vous avez participé à l'opération de capital-transmission réalisée pour CETAL. Quel rôle y avez-vous joué ?**

**T. d. F. :** Je connaissais les deux dirigeants de cette PME familiale, installée à Hagueneau, près de Strasbourg, qui conçoit, fabrique et commercialise des résistances électriques et des éléments chauffants pour l'industrie. Ils envisageaient d'ouvrir le capital de leur entreprise dans le cadre d'une opération de transmission en faveur de leur fils et neveu, appelé à leur succéder. Je leur ai donc présenté Edmond de Rothschild Investment Partners et un ingénieur patrimonial. Les équipes ont travaillé en parfaite synergie. Aujourd'hui, nous accompagnons CETAL en tant qu'actionnaire de la société. ▮

**THIERRY DE FOLLIN,** DIRECTEUR DU BUREAU DE SRASBOURG, EDMOND DE ROTHSCHILD (FRANCE).

Partenariat & Innovation | Partenariat & Innovation 2 | Partenariat & Innovation 3 | Partenariat & Innovation 4 | Partenariat & Proximité | Partenariat & Proximité 2

## SOCIÉTÉS NON COTÉES : 74 M€ (valorisation totale)

CAPITAL-DÉVELOPPEMENT – CAPITAL-TRANSMISSION

| Société | | Activité | CA 2013 | Fonds concernés |
|---|---|---|---|---|
| SNADEC | ABEX DÉVELOPPEMENT (Snadec) | Désamiantage et assainissement des eaux usées | 36 M€ | |
| Alouette | ALOUETTE DÉVELOPPEMENT II | Station de radio régionale indépendante | 6 M€ | |
| prozone | SUP (Amisco) | Production et analyse de données de performances sportives | 12 M€ | |
| ARCHIVECO | ARCHIVECO | Externalisation et conseil en gestion d'archives | 23 M€ | |
| AU FORUM DU BÂTIMENT | AU FORUM DU BÂTIMENT | Grossiste en matériaux pour bâtiment | 90 M€ | |
| | MARCO POLO PRODUCTION (Aventi Distribution) | Acquisition de droits cinématographiques et distribution de DVD | 7 M€ | |
| UP | UTILITIES PERFORMANCE (Barrault Recherche) | Bureau d'étude spécialisé dans l'optimisation de l'utilisation de l'énergie et des fluides en milieu industriel | 9 M€ | |
| CETAL | CETAL | Éléments sur mesure à haute valeur ajoutée de chauffage par électricité à usage industriel | 11 M€ | |
| CHABÉ LIMOUSINES | CHABÉ LIMOUSINES | Location de voitures avec chauffeur | 37 M€ | |
| cmp | CMP | Distribution de produits d'équipement de la maison | 62 M€ | |
| EDIMARK SANTÉ | DATEVI ÉDITIONS (Edimark) | Édition de publications de référence à destination des médecins spécialistes et des chirurgiens-dentistes | 18 M€ | |
| EXCLUSIVE NETWORKS | EXCLUSIVE GROUP (Exclusive Networks) | Solutions informatiques de sécurisation des réseaux et de stockage des données | 328 M€ | |
| DEFI | FINANCIÈRE DEFI | Enseignes lumineuses et supports publicitaires spectaculaires | 41 M€ | |
| FINANCIÈRE GOA | FINANCIÈRE GOA (Groupe Finag) | Fabrication et distribution de poubelles en inox et accessoires de salles de bains | 47 M€ | |
| GARDEN PRICE | LES NOUVELLES JARDINERIES (Garden Price) | Chaîne de jardineries à bas prix | 7 M€ | |
| GEOTEC | GÉOTEC | Réalisation d'études des sols et des fondations | 37 M€ | |
| HTI | HOCHE TRIOMPHE INDUSTRIE | Distribution et location de bâtiments modulaires et nacelles élévatrices | 110 M€ | |
| L'ARBRE VERT | INVENTIA (Novamex) | Produits bio d'entretien et d'hygiène/cosmétique sous la marque L'Arbre Vert | 29 M€ | |
| ITESA | ITESA | Distribution BtoB de matériel électronique de sécurité | 23 M€ | |
| GVA Peltier | CONCEPT MANAGEMENT (JP Peltier) | Ingénierie en agencement et en décoration des lieux de vente | 6 M€ | |
| MAESA | F&B GROUP (Maesa) | Produits sur mesure pour les marques de beauté et les enseignes de distribution | 89 M€ | |
| voyamar aérosun | MARIETTON | Tour opérateur et distributeur de voyages | 234 M€ | |
| ocean GÉOLOCALISER POUR MIEUX GÉRER | FINANCIÈRE CYBELE (Ocean) | Solutions de géolocalisation clés en main adaptées aux métiers itinérants | 10 M€ | |
| ProWebCE | PROWEBCLUB (ProwebCE) | Solutions logicielles de communication et de gestion pour les comités d'entreprise | 69 M€ | |
| Smile | SMILE CÉDÉE | Conseil et intégration de solutions open source | 50 M€ | |
| SOFTCOMPANY | FINANCIÈRE SOFT (Soft Company) | SSII spécialisée dans les domaines de la banque, de la finance et de l'assurance | 21 M€ | |
| VOLTA EXPANSION | VOLTA EXPANSION (Dufyelec) | Réhabilitation et maintenance électrique de logements sociaux | 31 M€ | |

SCIENCES DE LA VIE

| | | | |
|---|---|---|---|
| CELLNOVO | CELLNOVO | Développement d'un système mobile innovant de contrôle et de gestion du diabète | – |
| GENTICEL | GENTICEL (ex-BT Pharma) | Développement de molécules pour le traitement de certaines lésions précancéreuses | – |
| NOXXON PHARMA AG | NOXXON PHARMA | Molécules thérapeutiques pour le traitement des maladies inflammatoires | 5 M€ |
| poxel | POXEL | Molécules pour le traitement du diabète de type 2 | – |
| SUPERSONIC IMAGINE | SUPERSONIC IMAGINE | Systèmes d'imagerie à ultrasons pour différentes applications dans le diagnostic médical | 18 M€ |

## SOCIÉTÉS COTÉES : 13 M€ (valorisation totale)

| **Société** (code ISIN) | **Activité** | **CA 2013** | **Fonds concernés** |
|---|---|---|---|
| ADTHINK MEDIA (FR0010457531) | Édition de contenus et monétisation d'audience sur Internet | 31 M€ | |
| BUDGET TELECOM (FR0004172450) | Opérateur télécoms | 15 M€ | |
| COHERIS (FR0004031763) | Logiciels de CRM | 16 M€ | |
| ECA (FR0010099515) | Robotique, simulation et systèmes de contrôle et de sécurité | 93 M€ | |
| EOS IMAGING (FR0011191766) | Solution d'imagerie orthopédique complète | 15 M€ | |
| HEURTEY PETROCHEM (FR0010343186) | Fours d'hydrocarbures | 401 M€ | |
| HI MEDIA (FR0000075988) | Régie publicitaire sur Internet | 185 M€ | |
| INFOTEL (FR0000071797) | SSII et éditeur de progiciels | 143 M€ | |
| ITS GROUP (FR0000073843) | Conseil en technologies et systèmes d'information | 115 M€ | |
| MDxHEALTH (BE0003844611) | Produits de diagnostic dans le domaine de l'oncologie | 8 M€ | |
| OROLIA (FR0010501015) | Systèmes de positionnement haute précision | 73 M€ | |
| PHARMAGEST INTERACTIVE (FR0000077687) | Édition et intégration de progiciels destinés aux pharmacies | 113 M€ | |
| SWORD GROUP (FR0004180578) | SSII spécialisée dans les logiciels et services aux industries | 107 M€ | |

## OPCVM : 28 M€ (valorisation totale)

| **Libellé** (code ISIN) | **Nature** | **Fonds concernés** |
|---|---|---|
| EdR Europe Flexible (FR0010781328) | Diversifié | |
| EdR Monde Flexible (FR0010831545) | Diversifié | |
| EdR Global Convertibles (FR0010782391) | Obligations | |
| EdR Global Healthcare (FR0010781351) | Actions | |
| EdR Infrasphere (FR0010658138) | Actions | |
| EdR Europe Synergie (FR0010587642) | Actions | |

AVERTISSEMENTS
Du fait de leur simplification, les informations des présentes pages peuvent être partielles et n'ont 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 qui figurent 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 en sa possession à ce jour. Ils ne sauraient toutefois constituer un quelconque engagement ou une garantie d'Edmond de Rothschild Investment Partners.

CIBLER
LES MEILLEURES
OPPORTUNITÉS
AVEC NOS CLIENTS
PARTOUT DANS
LE MONDE

*Private Equity*

EDMOND
DE ROTHSCHILD

*CONCORDIA - INTEGRITAS - INDUSTRIA*

**Les flèches unies** de notre emblème symbolisent notre rayonnement international et l'engagement de nos équipes au service de nos clients.

**edmond-de-rothschild.com**