

INVESTISSEURS

LE MAGAZINE DES FOPI ET FIP D'EDMOND DE ROTHSCHILD INVESTMENT PARTNERS / www.edrip.fr / n° 12 • Janvier 2016

STRATÉGIE
Le temps
des cessions

SUCCÈS

L'arbre Vert

Ses racines lui ont
donné des ailes

DE GAUCHE À DROITE : **ANDRÉ RENAISON**, DIRECTEUR DE PARTICIPATIONS
D'EDMOND DE ROTHSCHILD INVESTMENT PARTNERS, **SABRINA BAZIRE**, CHARGÉE
D'AFFAIRES SÉNIOR D'EDMOND DE ROTHSCHILD INVESTMENT PARTNERS,
MICHEL LEUTHY, PRÉSIDENT-FONDATEUR DE L'ARBRE VERT.



EDMOND
DE ROTHSCHILD

SOMMAIRE

- 04 ACTUALITÉS**
La vie des investissements
- 06 SUCCÈS**
L'Arbre Vert : ses racines lui ont donné des ailes
- 08 STRATÉGIE**
Le temps des cessions
- 14 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 – Société en commandite par actions 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 et 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 et Vinciane Roccofort de Vinnière – **Journalistes** : Yves Deguilhem et Michel Turin – **Photographies** : Marc Bertrand, Jack Chang/ agence digitale Dough, Cardiff, Shutterstock – **Illustrations** : Federica Del Proposto – **Diffusion** : 6 500 exemplaires – **ISSN** : en cours – **Imprimeur** : Setig Palussière – 10 rue du Petit Damiette – ZAC Sud – BP 1043 – 49015 Angers Cedex.

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.

« Nous retiendrons la proposition qui nous paraîtra correspondre le mieux aux intérêts des souscripteurs et à ceux des entrepreneurs qui ont été nos partenaires. »

Une page se tourne



Notre métier, et nous en sommes fiers, est d'investir votre épargne dans des PME innovantes, à fort potentiel de croissance, afin de favoriser et d'accélérer leur développement. Notre mission n'est remplie avec succès que lorsque sont cédées, dans les meilleures

conditions possibles, les participations prises dans le capital de ces sociétés. La cession d'une participation est une opération complexe, qui se prépare longtemps à l'avance, comme les semailles préparent la moisson. Nous avons concouru pendant plusieurs années au dynamisme des PME dans lesquelles nous avons investi. Nous les avons accompagnées jour après jour. Nous choisirons le meilleur moment pour céder notre participation en fonction de leur évolution. Au bout du chemin parcouru, nous retiendrons la proposition qui nous paraîtra correspondre le mieux aux intérêts des souscripteurs et à ceux des entrepreneurs qui ont été nos partenaires. Nous cherchons, bien sûr, à obtenir le meilleur retour sur investissement, mais nous sommes également attentifs à ce que l'entreprise ne soit pas déstabilisée par l'opération de cession. Bien qu'étant cédant, nous analysons avec le management les divers projets d'entreprise et nous donnons toujours la préférence à l'acquéreur dont la proposition nous paraît la mieux à même de favoriser la poursuite du développement harmonieux de l'entreprise sous réserve que l'écart avec le prix le plus élevé reste acceptable. Nous avons, en effet, une responsabilité importante vis-à-vis de l'entreprise, de son management et de ses collaborateurs. La cession d'une participation marque la fin d'une étape importante, celle de notre association. La PME tourne une page de son histoire mais il lui en reste encore beaucoup, et de très belles, à écrire.

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



Une introduction en Bourse réussie pour le créateur du premier système tout en un de gestion du diabète

Cellnovo, société indépendante de technologie médicale spécialisée dans la prise en charge du diabète, a réalisé, en juillet 2015, son introduction en Bourse sur Euronext pour un montant de 32 millions d'euros. Celle-ci lui donnera l'opportunité de poursuivre le développement et la commercialisation du premier appareil connecté, tout en un, intégrant une micropompe patch de gestion du diabète. La pompe à insuline connectée permet un monitoring en continu afin de contrôler, en temps réel, l'état du patient, grâce à la transmission automatique des données (résultats de la lecture de glycémie, utilisation d'insuline, activité physique, alimentation) aux professionnels de santé. Un système unique, qui contribue à simplifier la vie des personnes souffrant de diabète par la gestion optimale des injections d'insuline pour plus d'autonomie et de précision dans leur traitement.



Développement de partenariats

Lors de son introduction en Bourse, Air Liquide a pris une participation au capital de Cellnovo. Un accord de distribution dans certains pays européens a alors été signé entre les deux sociétés. Cellnovo a, par ailleurs, étendu son partenariat avec Flextronics pour la production à grande échelle de son système.



Sophie Baratte, nouvelle directrice générale de Cellnovo

Ancienne directrice du développement commercial, Sophie Baratte a été nommée directrice générale par le conseil d'administration de Cellnovo, à compter du 1^{er} octobre 2015.



Steve McQueen : The Man & Le Mans, enfin sorti en salles

Présent à Cannes en compétition officielle, *Steve McQueen : The Man & Le Mans*, est sorti en salles le 4 novembre dernier. Il a reçu un accueil très favorable de la presse et du public.

Bonne route à Marco Polo Production pour sa première sortie en salles de l'année 2015 !



CHABÉ LIMOUSINES
VOITURES AVEC CHAUFFEUR | CHAUFFEURS CARS

Nouveaux contrats



Chabé Limousines continue le fort développement de son activité événementielle. La société a été le transporteur officiel de la COP 21 fin 2015 et sera celui de l'Euro 2016 de football, qui aura lieu en France au mois de juin 2016. Par ailleurs, avec le contrat passé avec le Ritz Hotel Paris à sa réouverture, la société confirme qu'elle est incontournable sur le marché de l'hôtellerie de Luxe à Paris et en France.

Cession d'Exclusive Group et de Geotec

627 millions d'euros de chiffre d'affaires



À la faveur d'une nouvelle opération capitalistique, les fonds Partenariat enregistrent également leur sortie de Géotec, bureau d'études en ingénierie géotechnique et environnementale qui conseille l'ensemble des intervenants du domaine de la construction (maîtres d'ouvrage, maîtres d'œuvre, entreprises, bureaux de contrôle et experts). Les fonds Partenariats entrés au capital de Géotec en 2010 réalisent un multiple de 1,5 fois la mise à l'occasion de cette opération.

Créé en 1973 par son actuel président, François Barnoud, Géotec compte aujourd'hui plus de 330 employés, dont 100 ingénieurs et cadres techniques, répartis dans une vingtaine d'agences en France.

Suite au net ralentissement des travaux publics, et notamment à l'arrêt de certains projets de LGV sur lesquels Géotec était très présent, le groupe a su se déployer sur de nouveaux segments. Géotec s'est en effet tourné vers de nouveaux clients comme EDF. Une nouvelle opportunité qui a initié l'obtention de la certification ISO 9001, utile pour l'ouverture de nouveaux grands comptes. Par ailleurs, l'acquisition d'une barge nearshore permettant des sondages en milieu marin a également élargi l'offre du groupe.



Les FCPI Partenariat & Proximité, Partenariat & Innovation 2 et Partenariat & Innovation 3 gérés par Edrip, actionnaires d'Exclusive Group depuis 2010, ont cédé leur participation en mai 2015, dans le cadre d'une opération de LBO conduite par Cobepa. Exclusive Group est un distributeur à valeur ajoutée de solutions informatiques dans le domaine de la sécurité et du stockage. Présidé par M. Olivier Breittmayer, le groupe a connu une très forte croissance au cours des dernières années, avec un chiffre d'affaires passant de 83 millions d'euros à 627 millions d'euros entre 2009 et 2014. Edmond de Rothschild Investment Partners, au travers de différents fonds, accompagnait le groupe depuis 2007 et a repris une participation minoritaire aux côtés de Cobepa et du management pour accompagner un nouveau cycle de développement.



Date de création : rachat de l'Arbre Vert par Novamex en 2000.
Fondateur : Michel Leuthy.
Activité : leader français de produits d'entretien et d'hygiène corporelle écologiques en grande distribution.
Effectif : 86 salariés.
Chiffre d'affaires 2014 : 35,26 M€.

L'Arbre Vert Ses racines lui ont donné des ailes

En 2011, Edmond de Rothschild Investment Partners entrait au capital du leader français des produits d'entretien écologiques. Après quatre ans d'une fructueuse collaboration, l'opération de cession d'Inventia, holding de contrôle du groupe Novamex (marque L'Arbre Vert) au groupe italien Sodalis s'est déroulée avec succès.

Quelle a été la stratégie de développement depuis 2011 ?

André Renaison : Notre prise de participation, à hauteur de 25 %, a permis à M. Leuthy, Pdg-fondateur, de sécuriser une partie de son patrimoine et d'accompagner le développement de L'Arbre Vert par croissance interne. Pendant plus de quatre ans, dans un contexte de marché difficile pour la grande distribution, la marque a continué de progresser en grande surface alimentaire, pour se placer, notamment, en 3^e position sur les

liquides vaisselle concentrés derrière Paic (Colgate) et Mir (Henkel) et devant Palmolive (Colgate). Aujourd'hui, L'Arbre Vert a conforté sa place de leader des produits d'entretien écologiques en France et de premier concurrent de ces grandes marques internationales sur certaines gammes, avec des produits efficaces, orientés santé et développement durable, et un positionnement de prix adapté.

Quelle était votre priorité concernant l'opération de cession ?

Michel Leuthy : Je voulais avoir l'assurance que les repreneurs ne modifieraient pas les structures en place, car j'ai mis du temps à bâtir cette fabuleuse équipe Novamex autour de cette belle marque L'Arbre Vert. Le siège social était éloigné de l'usine, et il était important que le repreneur puisse intégrer à la fois les compétences support (marketing, informatique, achats, etc.) et l'outil de production.

LEXIQUE

CONSEIL M&A

Mergers and acquisitions ou conseil en fusion acquisition ou cession en français. Il porte, notamment, sur l'intermédiation.

ENCHÈRES RESTREINTES

Ce processus de cession industrielle est synonyme de rapidité, d'un large choix de partenaires avec un prix maximisé.

Comment l'opération s'est-elle déroulée ?

Sabrina Bazire : La sortie de capital a eu lieu le 9 septembre 2015, à l'issue d'un processus de vente initié durant l'été 2014, en totale concertation avec les dirigeants actionnaires et le conseil M&A choisi. Des enchères restreintes ont ensuite été ouvertes à des fonds d'investissement ainsi qu'à quelques industriels, ce qui a permis, au final, de réaliser l'opération plus rapidement, tout en maximisant le montant du prix de vente.

Pourquoi avoir choisi l'Italien Sodalis ?

M. L. : Avec une offre, côté prix, quasiment comparable, deux groupes industriels, l'un chinois, l'autre italien, sont rapidement sortis du lot et ont montré leur volonté de maintenir les équipes en place. Ce dernier, le groupe Sodalis, a eu notre préférence. Centré sur les produits d'hygiène mais également d'entretien, Sodalis était déjà présent sur le marché européen ainsi qu'à l'échelon international, mais n'avait encore aucune implantation en France. La marque Albero Verde – que nous avions le projet de distribuer il y a peu de temps en Italie – était pour eux potentiellement intéressante à développer sur leur marché, puis partout ailleurs en Europe.

Quel bilan faites-vous du chemin parcouru ?

M. L. : Je me félicite d'avoir choisi en 2011 les équipes d'Edmond de Rothschild Investment Partners pour

m'accompagner dans l'aventure industrielle que j'ai vécue pendant quinze ans avec L'Arbre Vert. L'issue de l'opération de cession a satisfait toutes les parties prenantes : en tant que dirigeant-fondateur de PME, je n'avais pas toutes les cartes en main, à l'époque, pour réussir un jour la cession de mon entreprise aux meilleures conditions du marché. ■

ANDRÉ RENAISON,
DIRECTEUR DE
PARTICIPATIONS
D'EDMOND DE ROTHSCHILD
INVESTMENT PARTNERS.

FOCUS

L'Arbre Vert engagé dans la Parisienne

Après le succès de l'édition 2014, L'Arbre Vert a de nouveau soutenu la course 100 % féminine. Le sport est, en effet, une démarche de bien-être qui sous-tend de privilégier des produits d'entretien respectueux de soi et de son environnement. Pour l'occasion, L'Arbre Vert diffusait sur son stand un cahier loisir pour apprendre à se ménager au quotidien et inciter au bien-être... avec humour.



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

MICHEL LEUTHY,
PRÉSIDENT-FONDATEUR
DE L'ARBRE VERT.



Le temps des cessions

La vie d'un fonds commun de placement dans l'innovation ou d'un fonds d'investissement de proximité obéit à un cycle bien précis. La dernière phase de son existence, celle des cessions, est aussi importante que la phase d'investissement, le montant des distributions versées aux souscripteurs dépendant directement de celle-ci.

Tout a une fin. C'est à partir de la cinquième année de la vie des fonds communs de placement dans l'innovation (FCPI) et des fonds d'investissement de proximité (FIP) que l'équipe d'Edmond de Rothschild Investment Partners peut retourner de l'argent aux souscripteurs. C'est pourquoi elle doit saisir ou provoquer à tout moment des occasions de cession de ligne en portefeuille, autrement dit à (bien) réussir sa sortie ou plutôt ses sorties des PME dans le capital desquelles elle a pris des participations. Bien vendre une participation et au moment opportun contribue autant à la performance du fonds et, par voie de conséquence, au montant des sommes distribuées aux souscripteurs que la sélection de bonnes sociétés à l'achat. « Les fonds portent, en moyenne, les lignes d'entreprises non cotées en Bourse entre quatre et cinq ans, constate Alexandre Foulon, directeur associé chez Edmond de Rothschild

Investment Partners. Une cession est une opération compliquée, elle se prépare longtemps à l'avance, mais il faut aussi savoir saisir les bonnes opportunités qui se présentent. »

La cession de la participation dans le capital de la société Prozone, spécialiste de l'analyse de données sportives, fournit un excellent exemple du sens du timing. « Un an seulement après être entrés dans le capital de la société, nous avons été contactés par un groupe industriel américain, Stats, qui voulait compléter sa part de marché au niveau mondial », raconte Mayeul Caron, directeur de participations chez Edmond de Rothschild Investment Partners. « L'offre qui nous a été faite ne se refusait pas. Notre accompagnement avait permis à la société de franchir un palier important et d'acquiescer une grande valeur stratégique. La mission était alors déjà accomplie. Prozone était devenu incontournable, ajoute-t-il. Nous avons réalisé une très belle opération. »

>>>

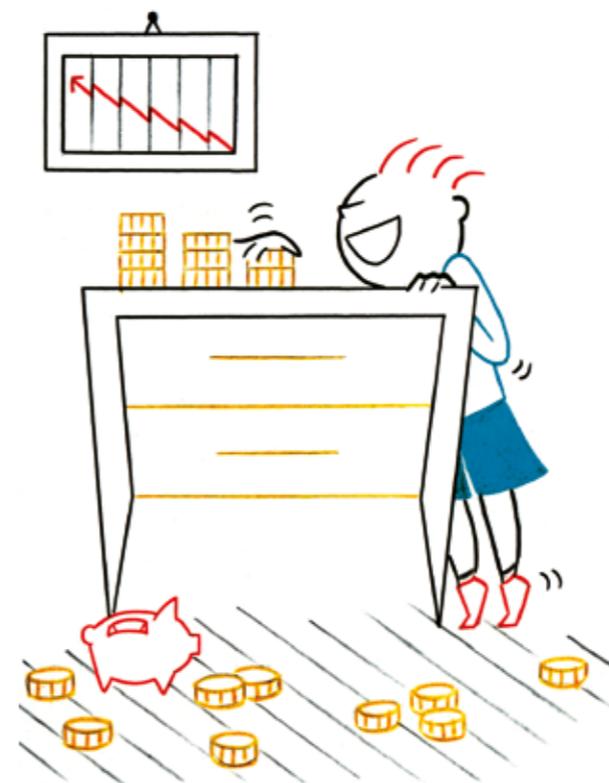
« Nous nous posons chaque année la question de savoir si le moment est venu de sortir en fonction de l'évolution de la société. Nous faisons le point avec les dirigeants et nous leur demandons quelles sont leurs propres intentions par rapport à l'avenir de leur entreprise. »

>>> Dans des circonstances comparables, l'équipe d'Edmond de Rothschild Investment Partners a également su parfaitement piloter sa sortie de ProwebCE, un éditeur de logiciels pour les comités d'entreprise. La cession à un acteur industriel est survenue au bout de seulement deux ans et demi. « Non seulement elle a été réalisée dans des délais très courts, explique André Renaison, directeur de participations chez Edmond de Rothschild Investment Partners, mais elle est a eu lieu en pleine période de crise économique et représente la plus grosse sortie en France, depuis quatre ans, sur le marché de l'édition de logiciels. À cette occasion, les fonds ont enregistré une belle performance : ProwebCE a été cédé à Edenred, le leader mondial des services prépayés aux entreprises, pour 2,4 fois son prix de revient. » La cession de la participation dans L'Arbre Vert, créateur et fabricant de produits d'entretien et d'hygiène écologiques, reprise comme ProwebCE par un groupe industriel, n'a été effectuée, elle, que quatre ans et demi après l'investissement initial, et s'est déroulée dans des conditions tout aussi satisfaisantes (cf. article p.4 et 5).

« Nous pouvons être amenés à céder une participation moins vite que prévu – et c'est un autre cas de figure – si l'équipe a le sentiment que l'entreprise est sur le point de connaître une belle phase de croissance. Nous nous posons chaque année la question de savoir si le moment est venu de sortir en fonction de l'évolution de la société, précise Alexandre Foulon. Nous faisons le point avec les dirigeants et nous leur demandons quelles sont leurs propres intentions par rapport à l'avenir de leur entreprise. »

Acteur industriel ou investisseur financier

La plupart du temps, les cessions s'effectuent à l'occasion du rachat de la PME par un **acteur industriel** comme dans le cas de Prozone et de ProwebCE. Mais il arrive que la participation soit cédée à un investisseur financier. C'est ainsi qu'Exclusive Group, un distributeur européen de solutions de sécurité informatique reconnu pour sa capacité à offrir des technologies innovantes, dans lequel Edmond de Rothschild Investment Partners avait investi une première fois en 2007, a été repris par le fonds d'investissement belge Copeba, en mai 2015. « Exclusive Group était arrivé au bout d'un cycle financier », explique Sylvain Charignon, directeur associé chez Edmond de Rothschild Investment Partners. « Avec l'arrivée de Copeba,



la société va entamer une nouvelle phase de croissance. La sortie a été parfaitement réussie. Nos fonds ont multiplié leur mise initiale par cinq, constate Sylvain Charignon. Il s'agit d'une des plus belles opérations du portefeuille. » C'est également un autre fonds d'investissement qui a pris le relais dans le cas de Géotec, le leader français des études de sols et de fondations. Edmond de Rothschild Investment Partners était entré dans le capital en juin 2010 et en est sorti en juillet 2015. « Les dirigeants voulaient poursuivre l'aventure, alors que nous voulions, nous, céder notre participation, explique Alexandre Foulon. Nous avons discuté avec eux et nous nous sommes entendus sur un prix qui nous a paru raisonnable. » Le management souhaitait continuer à être accompagné par un fonds d'investissement. Or, quand l'heure de la séparation est venue, Edmond de Rothschild Investment Partners attache la plus grande importance au projet porté par les dirigeants. « Nous recherchons le meilleur compromis entre la maximisation du prix et la solution qui est la mieux à même d'assurer la pérennité du projet entrepreneurial, >>>

Les différentes étapes de la vie d'un fonds

1 • La levée de fonds : elle correspond à la structuration juridique du fonds, à sa commercialisation et à la collecte des souscriptions.

2 • L'investissement : d'abord placé en **OPCVM diversifiés**, l'argent est ensuite investi sur une période de trois ans. Le portefeuille doit être diversifié, résilient et répondre à un couple risque maîtrisé/performance optimisée.

3 • L'accompagnement des dirigeants dans le but d'aider à développer la société, à structurer les équipes ou l'organisation, à croître par acquisition ou de manière organique et à s'implanter à

l'international afin d'attirer les investisseurs.

4 • Le temps des cessions : au bout de 5 ans, l'équipe cherche à saisir ou provoquer des opportunités de cession. La liquidité devient l'objectif principal.

5 • Les distributions : après la période de blocage de cinq ans pour bénéficier du régime fiscal lié aux FCPI/FIP, les souscripteurs sont susceptibles de recevoir de l'argent soit par le biais d'une demande de rachat des parts sur la base de la valeur liquidative, soit par le biais de distribution de produits de cession sur décision de la société de gestion.

6 • La liquidation : le fonds entre en liquidation lorsque la société de gestion décide de bloquer les demandes de rachat afin d'assurer l'égalité des porteurs qui doivent rester jusqu'à la fin.

Les distributions sont réalisées au gré des produits de cession reçus, jusqu'à ce que l'ensemble des participations soient vendues. Il peut être décidé de proroger la durée de vie du fonds afin de donner le temps nécessaire pour maximiser la valeur de vente. Une fois l'intégralité du portefeuille cédé, le fonds réalise une ultime distribution de la trésorerie disponible. Il est alors fermé définitivement.

LEXIQUE

ACTEUR INDUSTRIEL

Par opposition à l'acteur financier (société d'investissement, investisseur institutionnel ou particulier), qui procédera suivant une logique financière, c'est-à-dire dans l'optique d'un investissement à moyen ou court terme, l'acteur industriel est une entreprise ; elle sera dans une logique plus stratégique de développement.

OPCVM DIVERSIFIÉS

Les organismes de placement collectif en valeurs mobilières sont des « paniers » d'actions, d'obligations ou de produits monétaires, gérés par des sociétés d'investissement à capital variable (Sicav) ou des fonds commun de placement (FCP). Ils sont diversifiés lorsqu'ils sont investis dans différentes classes d'actifs ayant pour objectif un rendement régulier.

Le scénario des distributions



Interview d'Élisabeth Beguier-Juaristi, responsable adjointe du back-office titres chez Edmond de Rothschild France.

La distribution ne peut survenir, sans incidence fiscale, avant la fin de la période légale de blocage des sommes investies (cinq ans). Passé ce délai, la société de gestion a la possibilité de procéder à une distribution, après qu'aient été effectuées les premières cessions de participations détenues par le FCPI et qu'une partie des actifs soit devenue liquide. Cette première distribution correspond au remboursement total ou partiel de l'investissement initial des souscripteurs puis, une fois qu'il a été intégralement remboursé, à de la plus-value. Elle sera suivie d'autres, jusqu'à la liquidation totale et définitive du fonds. Un courrier personnalisé est adressé à tous les porteurs de parts concernés, détaillant les modalités pratiques de l'opération : montant de la distribution, cessions réalisées. Nous donnons, alors, nos instructions à notre prestataire de services, auquel nous avons délégué la gestion comptable de la distribution afin que les règlements soient effectués. Les sommes sont versées aux teneurs de comptes, pour les investisseurs dont les parts sont déposées auprès d'établissements financiers en « nominatif administré », lesquels se chargent de créditer les comptes de leurs clients par virement ou par chèque, selon leur choix, pour les porteurs de parts en « nominatif pur ». Quel que soit le mode de détention, les titres appartenant aux porteurs de parts émises par Edmond de Rothschild Investment Partners sont enregistrés sur des registres cogérés par Edmond de Rothschild France et son prestataire.

>>> parce que nous estimons avoir une responsabilité à l'égard de l'entrepris, affirme le directeur associé d'Edmond de Rothschild Investment Partners.

Le processus de cession est, en règle générale, plus long quand le repreneur est un acteur industriel et non un fonds d'investissement. « Un acquéreur industriel procédera à un audit opérationnel plus poussé qu'un investisseur financier », précise Mayeul Caron. C'est ce qui s'est passé quand Ocean, un acteur phare dans la géolocalisation de flottes de véhicules, a été cédé à Orange Business Services. Le processus de sortie s'est étalé sur un an. « Ocean présentait un grand intérêt stratégique pour Orange Business Services, qui était un concurrent. Le rachat de la PME pour laquelle nous avons obtenu un prix intéressant a valu à Orange Business Services de brûler les étapes. » Mais la configuration idéale, en matière de cession, se produit quand les intérêts des dirigeants, sur le plan industriel, et ceux de l'équipe d'Edmond de Rothschild Investment Partners, sur le plan financier, convergent. Ce fut particulièrement le cas avec Ocean. Une fois que toutes les participations ont été cédées dans les meilleures conditions, le clap de fin ponctue, alors, une belle aventure. ■



La performance des fonds

■ Partenariat & Innovation

18 M€ de souscription investis dans dix sociétés non cotées. Le portefeuille a été complété par des titres cotés avec une capitalisation inférieure à 150 M€. Depuis 2011 et les premières cessions, la valeur de la part s'est régulièrement appréciée. Les lignes cotées ont été cédées chaque fois que l'objectif de cours était atteint. Au total, les distributions régulières aux souscripteurs ont déjà rendu 17 €, dont 3 € en octobre 2015 pour une valeur initiale de 16 €. Ce FCPI est entré en période de liquidation le 31 mars 2015 et a été prorogé jusqu'en mars 2017 afin de laisser le temps nécessaire pour céder les quatre dernières participations dans les meilleures conditions.

■ Partenariat & Innovation 2

26 M€ de souscription investis dans 21 sociétés. Sept sociétés interviennent dans le domaine des sciences de la vie et développent des dispositifs médicaux ou des produits thérapeutiques grâce aux opportunités de co-investissement avec les fonds BioDiscovery. Cinq d'entre elles ont été introduites en Bourse avec succès. Le fonds a bénéficié, à partir de 2014, de l'euphorie dans le domaine des biotechnologies et de la succession des cessions dans des conditions remarquables. Le portefeuille résiduel, globalement solide, comprend des sociétés qui ont encore besoin de temps pour se structurer et se développer et des sociétés dans le domaine médical, cotés, qui ont une faible liquidité et qui seront cédées en fonction de l'opportunité du marché. Le FCPI a distribué 10 € en novembre 2015.

De nouvelles distributions devraient être réalisées dans les trois ans.

■ Partenariat & Innovation 3

33 M€ de souscription investis dans 19 PME non cotées. 15 % du fonds ont été investis dans des titres cotés afin de bénéficier d'un marché boursier offrant des valorisations attractives. Toutes les lignes cotées ont été cédées dès que l'objectif de cours était atteint, cristallisant de nombreuses plus-values. Il est le meilleur fonds de son millésime, tant par la performance qu'il a réalisée que par le montant des sommes qu'il a distribuées aux souscripteurs. En effet, le fonds a distribué 105 € en novembre 2015 pour une valeur initiale de 100 €. Le portefeuille résiduel comprend des sociétés qui ont encore besoin de temps pour se structurer avant d'entamer un nouveau cycle, de sociétés dans le domaine des sciences de la vie, dépendant directement des résultats des essais cliniques, et de sociétés non cotées dont la cession prévue occasionnera une nouvelle distribution au premier trimestre 2016.

■ Partenariat & Innovation 4

34 M€ de souscription dans dix sociétés non cotées. Le portefeuille a été complété par des titres cotés de sociétés d'une capitalisation inférieure à 150 M€. Le fonds a cédé ses premières participations dans des PME non cotées en 2014. Le rythme s'est accéléré en 2015, réalisant de belles performances. Avec le développement des sociétés en portefeuille,

l'appréciation des titres cotés et la réalisation des plus-values, la valeur liquidative a atteint 117,67 € fin septembre 2015.

Ce FCPI bénéficie de 27 M€ de liquidités placées en OPCVM au profil défensif. Celles-ci seront distribuées aux porteurs de parts au 4^e trimestre 2016.

Le portefeuille se développe de manière satisfaisante à l'exception de la société Défi, qu'il a fallu restructurer. Des distributions seront réalisées dans les quatre prochaines années.

■ Partenariat & Proximité

3,4 M€ de souscription investis dans 13 sociétés.

Les liquidités générées par les cessions ont déjà permis de réaliser une première distribution en novembre 2015, représentant 85 % du montant versé initialement par les souscripteurs.

Le portefeuille et globalement sain. Le fonds devrait être clôturé dans les trois ans, engendrant de prochaines distributions.

■ Partenariat & Proximité 2

5 M€ de souscription investis dans neuf sociétés. 25 % ont été investis dans des actions de sociétés cotées. La valeur de la part du FIP est restée longtemps sous sa valeur nominale. Elle se redresse progressivement avec les progrès opérationnels des sociétés du portefeuille et la plus-value réalisée lors de la cession de la participation dans ProwebCE. L'ensemble des participations seront cédées dans les quatre ans à venir. Une première distribution est prévue au 4^e trimestre 2016.

		Millésime	VALEUR LIQUIDATIVE		PERFORMANCE		
			À l'origine	30/09/2015	Montant distribué	Semestre	Depuis l'origine*
FCPI	■ Partenariat & Innovation	2007	16,00 €	4,81 €	14,00 €	6,42 %	17,56 %
FCPI	■ Partenariat & Innovation 2	2008	16,00 €	15,20 €	4,00 €	5,41 %	20,00 %
FCPI	■ Partenariat & Innovation 3	2009	100,00 €	139,21 €	–	3,05 %	39,21 %
FCPI	■ Partenariat & Innovation 4	2010	100,00 €	116,58 €	–	–0,93 %	16,58 %
FIP	■ Partenariat & Proximité	2009	100,00 €	139,69 €	–	5,12 %	39,69 %
FIP	■ Partenariat & Proximité 2	2010	100,00 €	95,58 €	–	2,93 %	–4,42 %

*Hors avantage fiscal.

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

SOCIÉTÉS NON COTÉES : 25 M€

Société	Activité	CA 2014	Fonds concernés
ABEX DÉVELOPPEMENT (Snadec)	Désamiantage et assainissement des eaux usées	41 M€	■ ■ ■
ALOUETTE DÉVELOPPEMENT II	Station de radio régionale indépendante	7 M€	■ ■ ■
SUP (Amisco) CÉDÉE	Production et analyse de données de performances sportives	13 M€	■ ■
ARCHIVECO CÉDÉE	Externalisation et conseil en gestion d'archives	23 M€	■ ■
AU FORUM DU BÂTIMENT	Grossiste en matériaux pour bâtiment	93 M€	■ ■
MARCO POLO PRODUCTION (Aventi Distribution)	Acquisition de droits cinématographiques et distribution de DVD	3 M€	■ ■ ■
CERTINERGY (UP/Barrault Recherche)	Société de services en amélioration de l'efficacité énergétique	112 M€	■ ■
CETAL	Éléments sur mesure à haute valeur ajoutée de chauffage par électricité à usage industriel	11 M€	■ ■
CHABÉ LIMOUSINES	Location de voitures avec chauffeur	36 M€	■ ■
CMP	Distribution de produits d'équipement de la maison	67 M€	■ ■
DATEVI ÉDITIONS (Edimark)	Édition de publications de référence à destination des médecins spécialistes et des chirurgiens-dentistes	18 M€	■ ■
EXCLUSIVE GROUP (Exclusive Networks) CÉDÉE	Distribution de solutions de sécurité informatique	627 M€	■ ■ ■
FINANCIÈRE DÉFI	Enseignes lumineuses et supports publicitaires spectaculaires	40 M€	■
FINANCIÈRE GOA (Groupe Finag)	Fabrication et distribution de poubelles en inox et accessoires de salles de bains	43 M€	■ ■
LES NOUVELLES JARDINERIES (Garden Price) CÉDÉE	Chaîne de jardinerie à bas prix	7 M€	■ ■ ■
GÉOTEC CÉDÉE	Réalisation d'études des sols et des fondations	36 M€	■ ■ ■
HOCHE TRIOMPHE INDUSTRIE	Distribution et location de bâtiments modulaires et nacelles élévatrices	75 M€	■
INVENTIA (Novamex) CÉDÉE	Produits écologiques et sans allergènes d'entretien et d'hygiène/cosmétique sous la marque L'Arbre Vert	35 M€	■ ■ ■ ■
ITESA	Distribution BtoB de matériel électronique de sécurité	28 M€	■ ■
CONCEPT MANAGEMENT (JP Peltier)	Ingénierie en agencement et en décoration des lieux de vente	9 M€	■
F&B GROUP (Maesa) CÉDÉE	Produits sur mesure pour les marques de beauté et les enseignes de distribution	89 M€	■ ■ ■
MARIETTON	Tour opérateur et distributeur de voyages	281 M€	■ ■
FINANCIÈRE CYBELE (OCEAN) CÉDÉE	Solutions de géolocalisation clés en main adaptées aux métiers itinérants	10 M€	■ ■ ■
PROWEBCLUB (ProwebCE) CÉDÉE	Solutions logicielles de communication et de gestion pour les comités d'entreprise	80 M€	■ ■ ■ ■
SMILE CÉDÉE	Conseil et intégration de solutions open source	53 M€	■ ■ ■
FINANCIÈRE SOFT (Soft Company)	SSI spécialisée dans les domaines de la banque, de la finance et de l'assurance	21 M€	■ ■ ■
VOLTA EXPANSION (Dufyelec)	Réhabilitation et maintenance électrique de logements sociaux	35 M€	■ ■

SCIENCES DE LA VIE

NOXXON PHARMA	Molécules thérapeutiques pour le traitement des maladies inflammatoires	-	■ ■
GENKYOTEX	Petites molécules antifibrotiques pour le traitement de maladies liées au stress oxydatif	2 M€	■
PANGENETICS CÉDÉE	Développement des anticorps pour le traitement de maladies inflammatoires	-	■

SOCIÉTÉS COTÉES : 11 M€

Société (code ISIN)	Activité	CA 2014	Fonds concernés
1000 MERCIS (FR0010285965)	Prestations de publicité et de marketing interactifs	45 M€	■
ADTHINK MEDIA (FR0010457531)	Édition de contenus et monétisation d'audience sur Internet	29 M€	■
CELLNOVO GROUP (FR0012633360)	Développement d'un système mobile innovant de contrôle et de gestion du diabète	- M€	■ ■
ECA (FR0010099515)	Robotique, simulation et systèmes de contrôle et de sécurité	94 M€	■ ■ ■
EOS IMAGING (FR0011191766)	Solution d'imagerie orthopédique complète	20 M€	■ ■
GENTICEL (FR0011790542)	Traitement de lésions précancéreuses	- M€	■ ■
HEURTEY PETROCHEM (FR0010343186)	Fours d'hydrocarbures	438 M€	■ ■ ■
HI MEDIA (FR0012821890)	Régie publicitaire sur Internet	166 M€	■ ■
HIPAY GROUP (FR0012821916)	Développement de solutions de paiement en ligne	90 M€	■ ■
ITS GROUP (FR0000073843)	Conseil en technologies et systèmes d'information	186 M€	■ ■ ■
OROLIA (FR0010501015)	Systèmes de positionnement haute précision	81 M€	■ ■ ■
POXEL (FR0012432516)	Molécules pour le traitement du diabète de type 2	0 M€	■ ■
SUPERSONIC IMAGINE (FR0010526814)	Systèmes d'imagerie médicale à ultrasons	20 M€	■ ■
SWORD GROUP (FR0004180578)	SSI spécialisée dans les logiciels et services aux industries	117 M€	■

OPCVM : 51 M€ (avant distribution 2015)

Libellé (code ISIN)	Nature	Fonds concernés
EdR Europe Flexible (FR0010781328)	Diversifié	■ ■ ■ ■
EdR Monde Flexible (FR0010831545)	Diversifié	■ ■ ■ ■ ■ ■
EdR Global Convertibles (FR0010782391)	Obligations	■ ■ ■ ■
EdR Europe Synergy (FR0010587642)	Actions	■ ■
EdR Global Convexity (FR0011340330)	Obligations	■ ■ ■
EdR Global Value (FR0010617423)	Actions	■
EdR Start (FR0010471136)	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.



ACCOMPAGNER NOS
PARTICIPATIONS,
POUR LES AIDER
À CIBLER LES
MEILLEURES
OPPORTUNITÉS
DE CROISSANCE

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 des entrepreneurs.

edrip.fr