

INVESTISSEURS

LE MAGAZINE DES FCPI ET FIP D'EDMOND DE ROTHSCHILD INVESTMENT PARTNERS / www.edrip.fr / n° 04 • décembre 2011 •

STRATÉGIE

Le capital-risque
in vitro

SUCCÈS

Au Forum
du Bâtiment,
on ne connaît
pas la crise

SUCCÈS

Faire route avec
CHABÉ LIMOUSINES

PIERRE-MICHEL PASSY,
PRÉSIDENT D'EDMOND DE
ROTHSCHILD INVESTMENT
PARTNERS

AGNÈS LO JACOMO,
PRÉSIDENTE
DE CHABÉ LIMOUSINES



EDMOND DE ROTHSCHILD
INVESTMENT PARTNERS

- 04 SUCCÈS**
Faire route avec
Chabé Limousines
Au Forum du Bâtiment,
on ne connaît pas la crise
- 08 STRATÉGIE**
Le capital-risque in vitro
- 14 REPÈRES**
Actualités des investissements
Tendances des marchés
- 16 PAROLE D'EXPERT**
Entretien avec Jean-Hervé
Lorenzi, conseiller du directoire
de La Compagnie Financière
Edmond de Rothschild
- 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 Bévrière, Stéphanie de Beaumont – **Conception et réalisation** : BythewayCrea.com – 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** : Masterfile, Imagesource/Corbis, Shutterstock, Tristan Paviot, Marc Bertrand, Roberta Valerio, Catherine de Torquat – **Diffusion** : 8 500 exemplaires – **ISSN** : en cours – **Imprimeur** : Rivet Presse Édition, 24, rue Claude-Henry Gorceix, 87022 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.



Edmond de Rothschild Investment Partners s'est clairement engagé dans la prise en compte d'une politique ESG (environnement, social, gouvernance) dans ses investissements.

L'investissement responsable



Certes, notre gestion d'actifs a pour objectif premier d'offrir à nos investisseurs un rendement optimisé, couplé à un risque mesuré, avec un horizon de liquidité défini. Mais ces investisseurs veulent aujourd'hui donner un sens à leur placement, et sont extrêmement sensibles à l'utilisation

responsable, ancrée dans une logique de développement durable, des fonds qu'ils nous confient. Edmond de Rothschild Investment Partners s'est clairement engagé dans la prise en compte d'une politique ESG (environnement, social, gouvernance) dans ses investissements et signera prochainement les UNPRI (United Nations principles for responsible investment). Nos FCPI (fonds communs de placement dans l'innovation) et nos FIP (fonds d'investissement de proximité) contribuent à financer des PME innovantes, à favoriser le développement et la transmission d'entreprises, à créer des emplois, et à dynamiser le tissu économique français. Les sociétés de notre portefeuille mettent en place des actions concrètes visant au respect de l'environnement, aux économies d'énergie ou au recyclage de matières premières. Elles sont attentives à la formation de leurs collaborateurs et à l'amélioration de leurs conditions de travail. Elles assurent la transparence de leur gouvernance en ouvrant leurs organes de direction. Et toutes ces actions, conjuguant l'écologique et l'économique, visent bien à pérenniser la performance de ces sociétés par une meilleure gestion du risque, la fédération des collaborateurs autour de projets d'entreprise vertueux et durables, la réduction des coûts autant que de l'empreinte environnementale. Elles contribuent également à la mise en place de relais de croissance d'autant plus pertinents que les clients de ces entreprises, eux aussi, désormais, veulent donner un sens à leurs achats et se tournent vers une consommation responsable...

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



CHABÉ LIMOUSINES
VOITURES AVEC CHAUFFEUR | CHAUFFEURS CARS

Date de création : 1921.
Fondateur : Maurice Chabé.
Activité : transport en voiture de tourisme avec chauffeur.
Effectifs : 160 personnes.
Chiffre d'affaires 2010 : 22 millions d'euros.

Faire route avec Chabé Limousines

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

Edmond de Rothschild Investment Partners est entré, en 2011, au capital de Chabé Limousines, le leader français du transport de personnes en voiture avec chauffeur, afin d'accompagner son développement.

Quelle est l'activité de Chabé Limousines ?

Agnès Lo Jacomo, présidente de Chabé Limousines : Chabé Limousines est le leader du transport automobile haut de gamme en France. Nous mettons à disposition de nos clients – principalement des ambassades, des agences de voyages et de grands hôtels – plus de deux cents véhicules haut de gamme, des chauffeurs expérimentés et un système de réservation très performant. Nous sommes implantés à Paris et dans six grandes villes de province.

Pourquoi avoir investi dans cette entreprise ?

Pierre-Michel Passy, président d'Edmond de Rothschild Investment Partners : Chabé Limousines est une société rentable, dont nous comprenons parfaitement les activités et le « business model ». Elle a multiplié son chiffre d'affaires par huit en vingt ans, ce qui est remarquable. Elle jouit d'une image d'excellence et de qualité de services tant auprès de ses clients que

« J'ai choisi Edmond de Rothschild Investment Partners pour son expertise en matière d'accompagnement de PME familiales non cotées. »

AGNÈS LO JACOMO,
PRÉSIDENTE DE CHABÉ LIMOUSINES

LEXIQUE

OBLIGATION CONVERTIBLE

L'obligation convertible peut être remboursée ou échangée au gré du porteur contre une ou plusieurs actions de la société émettrice. D'une grande souplesse d'utilisation, elle s'assimile à une obligation classique avec option d'achat sur des actions nouvelles de l'émetteur.

de ses concurrents, en France comme à l'étranger. Madame Lo Jacomo cherchait à s'adosser à un fonds d'investissement pour renforcer ses fonds propres et mener une importante opération de croissance externe. Nous avons investi 5 millions d'euros en actions et obligations convertibles dans Chabé Limousines et sommes ravis de l'accompagner dans cette nouvelle phase de développement.

Quelle est cette opération ?

A. L. J. : L'entrée au capital de Chabé Limousines d'Edmond de Rothschild Investment Partners nous a permis de procéder au rachat de la société Services Affaires, spécialisée dans le transport de longue durée en voiture avec chauffeur destiné aux administrations et aux grands groupes français du CAC 40.

C'est un segment de marché parfaitement complémentaire de nos activités, et sur lequel nous étions très peu présents.

Pourquoi Chabé Limousines a-t-il choisi Edmond de Rothschild Investment Partners ?

A. L. J. : Mon fils Guillaume, qui travaille dans cet univers de fonds d'investissements, me l'a fortement conseillé pour son sérieux, sa réputation et son expertise en matière d'accompagnement de PME/PMI familiales non cotées. Ce dernier point est très important. J'ai pu constater que ce sont des investisseurs actifs, rigoureux et présents sans être envahissants. Je garde la main sur la stratégie de mon entreprise.

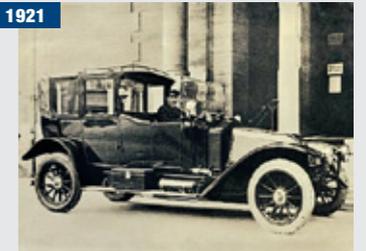
Quelles sont les perspectives d'avenir de Chabé Limousines ?

P.-M. P. : Les principaux moteurs de croissance de Chabé Limousines seront sans conteste l'ouverture de nouveaux hôtels de luxe, nourrie par le développement du tourisme haut de gamme en France, et la tendance continue des entreprises et organisations privées et publiques à externaliser le transport de leurs cadres dirigeants. Par ailleurs, le secteur économique du transport automobile haut de gamme est très fragmenté et offre à cette belle entreprise de nombreuses opportunités de croissance externe. Notre entrée au capital lui donne les moyens de consolider sa position dominante sur ce marché. ■

« Notre entrée dans Chabé Limousines lui donne les moyens de consolider sa position dominante. »

PIERRE-MICHEL PASSY,
PRÉSIDENT D'EDMOND DE ROTHSCHILD
INVESTMENT PARTNERS

1921



1954



2011



FOCUS

Les clés (d'or) du succès

Visionnaire, Maurice Chabé créa, en 1921, au sortir de la guerre de 14-18, le premier service de transport en voiture avec chauffeur destiné à la clientèle raffinée des palaces parisiens. En cette période insouciante des « Années Folles », les clients appréciaient déjà le confort de ses limousines et l'efficacité de son service discret et avisé. Maurice Chabé eut, en outre, l'excellente idée de nouer des relations privilégiées avec l'Union professionnelle des concierges des grands hôtels, fondée en 1929, et qui sera bientôt plus connue sous le nom « Les Clés d'Or ». Présente désormais à Paris, Lyon, Marseille, Cannes, Toulouse, Biarritz et Deauville, Chabé Limousines est toujours restée une entreprise familiale. Elle est dirigée depuis 1991 par Agnès Lo Jacomo, la petite-fille de Maurice Chabé.

**AU FORUM
DU BÂTIMENT**

Date de création : 1991.
Fondateur : Joseph Stive Lellouche.
Activité : grossiste en fournitures de quincaillerie du bâtiment.
Effectifs : 217 personnes.
Chiffre d'affaires 2010 : 52 millions d'euros.

Transmission

Au Forum du Bâtiment...

... on ne connaît pas la crise !

Au Forum du Bâtiment a su, en vingt ans, se rendre indispensable aux artisans pour les produits de plomberie, serrurerie, d'outillage et d'électricité. Personne n'était mieux placé que son P.-D. G., Joseph Stive Lellouche, pour comprendre ce marché.

Quand le bâtiment va, tout va ! La société Au Forum du Bâtiment va bien, elle, que le bâtiment aille ou qu'il n'aille pas. Grossiste en fournitures de quincaillerie du bâtiment, l'entreprise, fondée il y a vingt ans par Joseph Stive Lellouche, 44 ans, s'est développée sur le marché de la rénovation, beaucoup moins sensible aux à-coups conjoncturels que celui de la construction neuve. Le premier point de vente a été ouvert par le P.-D. G. de Au Forum du Bâtiment – âgé de 24 ans, à l'époque – à Paris, dans le 18^e arrondissement. La chaîne de magasins de quincaillerie pour professionnels (85% de sa clientèle sont des artisans) compte maintenant trente-six points de vente, situés pour la plus grande partie à Paris et dans la première couronne, s'assurant ainsi un maillage serré unique. Jusqu'en 2000, Au Forum du Bâtiment a

ouvert régulièrement de nouveaux points de vente. Puis, l'entreprise a commencé à racheter des sociétés exploitant un ou plusieurs magasins... Déjà présente dans le quart sud-est de la France, elle compte bientôt s'implanter dans les grosses agglomérations du Nord avant d'étendre encore sa couverture des grandes villes, son choix stratégique. Le second axe essentiel de développement de l'entreprise passe par l'exploitation de marques propres plus rémunératrices. Objectif : posséder une **marque de distributeur** par famille de métier tout en continuant à



3 millions d'euros
investis par Edmond de Rothschild Investment Partners



« Notre investissement devrait permettre à la société d'accélérer son développement. »

ALEXANDRE FOULON,
DIRECTEUR ASSOCIÉ
CHEZ EDMOND DE ROTHSCHILD
INVESTMENT PARTNERS

distribuer les grandes marques. « À travers notre offre, nous voulons proposer à nos clients professionnels un vaste choix de produits de qualité qui correspondent le plus à leurs besoins et, ainsi, les fidéliser », explique Joseph Stive Lellouche. C'est cette stratégie gagnante qui a séduit Edmond de Rothschild Investment Partners, mais aussi la personnalité du fondateur. « Joseph Stive Lellouche est un entrepreneur qui a apporté la preuve de sa capacité à créer et développer son entreprise autour des métiers du bâtiment », explique Alexandre Foulon, directeur associé chez Edmond de Rothschild Investment Partners. Edmond de Rothschild Investment Partners est entré dans le capital à l'occasion d'un **owner buy out**, fin juin 2011, et a apporté des fonds pour que l'entreprise puisse s'intéresser à des cibles plus importantes. « Notre investissement devrait permettre à la société d'accélérer sa croissance externe et de doubler son chiffre d'affaires d'ici à quatre ou cinq ans », précise Alexandre Foulon. Que le bâtiment aille ou pas... ■

« Notre offre ? Un vaste choix de produits de qualité. »

FOCUS

Un négoce de proximité

Apporter au client le bon produit le plus rapidement possible au bon endroit. Joseph Stive Lellouche n'est pas allé chercher la stratégie qui lui a si bien réussi dans un manuel de management ou dans l'amphi d'une école de commerce. Il l'a puisée à la meilleure source qui soit pour les métiers de la distribution, celle du terrain. Avant de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale, il a dans une première partie « rapide » de sa vie professionnelle, comme il le dit lui-même, exercé le métier d'artisan, ses clients d'aujourd'hui, équipé d'un CAP de plombier et d'un CAP de chauffagiste. Il a comblé les « lacunes » qu'il avait constatées quand il était artisan et en a fait autant de points forts de sa société : une très grande proximité des clients par une large implantation de magasins, une longue couverture horaire, plus de 140 000 références en stock, des livraisons assurées dans la journée sur les chantiers des clients, un outil informatique performant grâce notamment à Jacques Cohen, le directeur général de la société, qui a eu une première vie dans le monde de l'informatique.

LEXIQUE

MDD
Les MDD ou marques de distributeurs sont commercialisées par les enseignes de distribution sous leur marque propre.

OBO (OWNER BUY OUT)
Rachat d'une entreprise par un holding détenu conjointement par le dirigeant propriétaire actuel et des investisseurs financiers.

DE GAUCHE À DROITE :
GILLES NOBÉCOURT,
RAPHAËL WISNIEWSKI,
OLIVIER LITZKA,
DIRECTEURS ASSOCIÉS.

Sciences de la vie

Les deux tiers des besoins médicaux ne sont pas encore satisfaits. L'équipe Sciences de la vie d'Edmond de Rothschild Investment Partners investit avec succès dans de jeunes sociétés innovatrices du secteur de la santé.

Capital-risque in vitro

« **O**n ne fait pas de bonne littérature avec les bons sentiments », disait André Gide. On peut faire de bons investissements avec de bons sentiments. Les souscripteurs qui choisissent d'investir dans le secteur de la santé le font souvent parce qu'ils ont envie de donner un sens à leur investissement.

« Ils sont sensibles à l'aspect éthique », reconnaît Gilles Nobécourt, directeur associé chez Edmond de Rothschild Investment Partners. Les médicaments et les dispositifs médicaux, les secteurs dans lesquels investit le pôle Sciences de la vie d'Edmond de Rothschild Investment Partners sont les segments les plus dynamiques et les plus rentables des industries de la santé. Depuis une trentaine d'années, les petites sociétés de ces secteurs ont

« Les jeunes sociétés sont à la source de l'innovation thérapeutique. »

été les principales sources de l'innovation thérapeutique, alors que les grands groupes ont considérablement réduit leurs budgets de recherche et développement. L'équipe Sciences de la vie d'Edmond de Rothschild Investment Partners gère les fonds BioDiscovery et 10 % des fonds Partenariat & Innovation. Elle prend

des participations dans des start-up, ensuite introduites en Bourse ou revendues à des laboratoires pharmaceutiques, alors que « leurs » médicaments sont à un stade plus ou moins avancé. Les Sciences de la vie ne sont pas une classe d'actifs comme les autres. Pas seulement parce qu'elle a du « sens ». Le secteur, en forte croissance, est décorrélé de l'évolution des cycles économiques et de celle des marchés financiers. Les deux tiers des maladies humaines n'ont >>>

L'équipe Sciences de la vie

- 1 **Thierry Hercend**, «Venture partner». professeur à la faculté de médecine de l'université Paris XII, il commença sa carrière industrielle chez Roussel-Uclaf, où il fut notamment directeur scientifique de la division Santé.
- 2 **Sybillé Huret**, assistante de gestion. Elle a passé huit ans dans le corporate access chez des courtiers en Bourse.
- 3 **Sofia Ioannidou**, chargée d'affaires. Elle a travaillé dans la recherche chez Eyetech Pharmaceuticals, à Boston (États-Unis).
- 4 **Raphaël Wisniewski**, directeur associé. Il a travaillé à la Générale de Santé, à Londres.
- 5 **Émilie Finiels**, analyste. Elle a un master en biochimie de l'université de Montpellier (2009), ainsi qu'un mastère spécialisé en management des sciences de la vie de l'EM Lyon.
- 6 **Geoffroy de Ribains**, directeur de participations. Il est titulaire d'un DEA de biologie moléculaire (spécialité oncologie) de l'université Paris XI et a commencé sa carrière comme consultant chez Bioserve Ltd.
- 7 **Gilles Nobécourt**, directeur associé. Il a travaillé chez Rhône Poulenc Rorer (Aventis) et a été consultant pour des sociétés pharmaceutiques et de biotechnologie chez Russel Reynolds & Associés.
- 8 **Olivier Litzka**, directeur associé. Il est docteur en biologie et diplômé de l'Institut für Genetik und Mikrobiologie de Munich.



FOCUS

Des financiers experts de la santé

L'investissement dans les jeunes sociétés innovantes du secteur de la santé nécessite une approche spécialisée mise en œuvre par des professionnels capables de définir une politique d'investissement et de l'exécuter. L'équipe du pôle Sciences de la vie est une des équipes de capital-risque qui possèdent la plus grosse expérience dans l'industrie de la santé. Elle s'appuie sur sept spécialistes cumulant une expérience de plus de cent ans dans les Sciences de la vie et dans l'investissement. Ces professionnels présentent la particularité de ne pas être de « simples » financiers. Ils possèdent toutes les qualités nécessaires pour construire et gérer un portefeuille équilibré. Ils essaient de limiter le risque, le retour sur investissement et

la liquidité : pas de participation représentant plus de 10 % des actifs du fonds, entreprises se situant à des stades précoces ou tardifs d'avancement de leur développement pour pouvoir gérer des sorties au bout de trois, quatre ou cinq ans, distribution rapide aux souscripteurs. Mais ce sont également des spécialistes de l'industrie de la santé. Ils possèdent des compétences générales dans le domaine du développement pharmaceutique. Ils ont additionné, pour la plupart, des parcours universitaires prestigieux dans des disciplines médicales, des fonctions de consultants de haut niveau dans l'industrie de la santé et des postes de haute responsabilité opérationnelle dans les grands laboratoires pharmaceutiques ou dans les biotechnologies en France et à l'étranger. Ils échangent d'égal à égal avec les dirigeants des sociétés investies.

>>> toujours pas de réponse thérapeutique satisfaisante. « *Les mécanismes de solidarité sociale solvabilisent la demande dans les grands pays* », explique Gilles Nobécourt. Les grands laboratoires sont prêts à racheter cher des start-up capables de produire des avancées majeures. « *Les médicaments innovants ne sont pas exposés à un risque de marché* », explique Raphaël Wisniewski, directeur associé chez Edmond de Rothschild Investment Partners. Les marges réalisées sur les ventes de molécules sont très fortes. Le marché des acquisitions est soutenu. Le retour sur investissement est important. Les multiples sont souvent de quatre ou plus. La société U3 Pharma, dans laquelle Edmond de Rothschild Investment Partners avait pris une participation, spécialisée dans le développement d'anticorps dirigés contre

de nouvelles cibles propriétaires en oncologie, a, par exemple, été acquise par le troisième laboratoire japonais Daiichi Sankyo pour 150 millions d'euros, soit plus de cinq fois le montant investi, en mai 2008, sept ans après sa création. « *Les Sciences de la vie constituent un biais économique idéal pour un investisseur* », constate Gilles Nobécourt.

Un marché complexe et technique

Le marché des Sciences de la vie n'en est pas moins un marché risqué. Non seulement les cycles économiques des industries de la santé sont longs (il s'écoule de dix à quinze ans entre le stade de recherche et la mise sur le marché), mais le taux d'échec est très important : seule une molécule sur dix mille « **synthétisées** » en laboratoire deviendra à terme un médicament. C'est un sec-

teur complexe, très technique, nécessitant des compétences de développement et des connaissances sectorielles très spécifiques. C'est la raison pour laquelle Edmond de Rothschild Investment Partners s'est doté, il y a déjà une dizaine d'années, d'une équipe entièrement dédiée aux Sciences de la vie, pour permettre à des investisseurs non spécialisés de se tourner vers ce secteur attractif. Les investissements réalisés par Edmond de Rothschild Investment Partners en font aujourd'hui le leader en Europe dans les Sciences de la vie.

Depuis sa création en 2000, le pôle Sciences de la vie a investi aussi bien dans des sociétés développant des produits thérapeutiques comme Genticeil (développement de produits innovants d'immunothérapie pour prévenir le cancer pro-

« L'équipe gère le plus gros fonds de biotechnologie européen »

voqué par le virus du papillome humain), Noxxon Pharma (développement d'une nouvelle classe d'aptamères comme produits thérapeutiques) ou Poxel (développement de médicaments oraux pour le traitement du diabète de type 2) que dans des sociétés développant des technologies médicales comme Cellnovo (développement et commercialisation de pompes à insuline pour le traitement du diabète de type 1), EOS >>>

>>> (développement et commercialisation d'un appareil d'imagerie 3D à basses doses de rayons X destiné à l'orthopédie) ou Supersonic Imagine (développement et commercialisation d'une nouvelle génération d'échographes, capables de mesurer et de cartographier l'élasticité des tissus, pour améliorer le diagnostic du cancer). Les investissements réalisés ont à chaque fois permis aux entreprises accompagnées par l'équipe Sciences de la vie d'Edmond de Rothschild Investment Partners de réaliser des avancées significatives.

Investir au bon moment

Les succès récurrents remportés par Edmond de Rothschild Investment Partners reposent sur la maîtrise acquise dans une discipline très particulière. « Notre métier consiste à travailler sur l'encadrement du risque de développement, explique Raphaël Wisniewski, directeur associé chez Edmond de Rothschild Investment

Partners. *Nous devons bien identifier le stade auquel nous entrons par rapport au développement de la société et à la maturité du sous-jacent. Il s'agit de n'entrer ni trop tôt, ni trop tard, ni trop cher.* » L'équipe Sciences de la vie procède à une sélection pragmatique rigoureuse des opportunités d'investissement. « Nous nous intéressons à la cohérence du plan de financement, à l'identification de la solution, à la solidité du plan de développement, à l'adéquation avec les besoins financiers, à la solidité des travaux effectués et à l'approche innovante de la société par rapport à une problématique médicale », explique Olivier Litzka, directeur associé chez Edmond de Rothschild Investment Partners.

Les sociétés dans lesquelles Edmond de Rothschild Investment Partners prend des participations ont atteint un stade où elles doivent investir davantage pour financer les phases de développement clinique de leurs médicaments. Elles ont besoin de capitaux, mais pas seulement.

« Les succès de l'équipe reposent sur l'identification des traitements de demain. »



La force de l'expérience

« Edmond de Rothschild Investment Partners nous apporte non seulement ses moyens financiers, mais aussi son excellente connaissance de l'univers des Sciences de la vie, son réseau de spécialistes et son accès à de grands laboratoires pharmaceutiques, explique Ursula Ney, D.G. de GenKyotex SA, une société installée à Genève, créée en 2006 et spécialisée dans le développement d'inhibiteurs du stress oxydatif pour le traitement de maladies liées au diabète. Edmond de Rothschild Investment Partners nous aide à maîtriser notre développement et contribue aux réflexions stratégiques menées par le conseil d'administration. » Ian Buchanan, D.G. de Noxxon Pharma, basé à Berlin, insiste, de son côté, sur « l'importance primordiale de la qualité des relations nouées entre le dirigeant et les investisseurs ». C'est, selon lui, « une des clés du succès ». « Avant de prendre une décision, nous avons toujours procédé ensemble à une analyse objective de la situation et à un examen attentif de toutes les alternatives », raconte-t-il. L'expérience acquise par l'équipe Sciences de la vie dans l'accompagnement de jeunes sociétés de la santé constitue de ce point de vue un atout décisif. Pour Thomas Kuhn, D.G. de Poxel, la « mémoire » dont disposent les membres de l'équipe est extrêmement précieuse. « Quand nous sommes confrontés à un problème, Edmond de Rothschild Investment Partners nous aide à le résoudre beaucoup plus facilement parce qu'une jeune société dans laquelle elle avait investi aura déjà été confrontée à un problème de ce type et l'aura résolu de telle ou telle façon. Nous bénéficions de conseils directement opérationnels. » On ne fait pas de bons investissements qu'avec de bons sentiments mais aussi avec de bons experts ! ■

LEXIQUE

DISPOSITIF MÉDICAL

Un dispositif médical est un instrument, un appareil, un équipement ou encore un logiciel destiné par son fabricant à être utilisé chez l'homme à des fins notamment de diagnostic, de prévention, de contrôle, de traitement, d'atténuation d'une maladie ou d'une blessure (valve cardiaque, cathéter, ultrason, pompe à insuline, par exemple).

MOLÉCULE DE SYNTHÈSE

Une molécule de synthèse ou « synthétisée » est une molécule préparée de façon totalement artificielle dans un laboratoire. Elle peut être « identique au naturel » ou « artificielle » (produit de synthèse non encore rencontré dans la nature).

CELLNOVO

Gérer son diabète en temps réel

Basée à Londres, la société Cellnovo, créée en 2002, a développé le premier système mobile de gestion du diabète de type 1 (10 % des malades). Ce dispositif médical se compose d'une micro-pompe à insuline de grande précision, connectée à distance à un moniteur à écran tactile enregistrant et transmettant les données médicales du patient. Cette technologie unique révolutionne les conditions de traitement du diabète en apportant aux patients plus de liberté dans leur vie quotidienne et un suivi médical en temps réel. Edmond de Rothschild Investment Partners a dirigé, début février 2011, un deuxième tour de financement de 36 millions d'euros, apportant de son côté 10 millions d'euros. Les capitaux investis par des partenaires anglais, hollandais et français ont servi au développement de Cellnovo et à la commercialisation de ses pompes à insuline en Grande-Bretagne (début 2012) et ensuite sur les marchés internationaux. Edmond de Rothschild Investment Partners a également participé à la structuration de Cellnovo (politique de recrutement) et l'a aidé à établir des liens privilégiés avec des industriels de son secteur.



Une cession réussie par l'équipe Small Caps

Spécialisée dans la réparation et la maintenance de systèmes électroniques à usage industriel, Innovation Développement, dont Edmond de Rothschild Investment Partners est actionnaire depuis 2008, a intégré en septembre le groupe Alphitan. Fondée en 1985, cette société forte de près de 9 M€ de chiffre d'affaires permet au groupe de compléter son offre technique et d'accroître sa zone d'activité globale à l'est. De leur côté, les fonds Small Caps ont profité de cette acquisition pour céder leur participation. Une sortie qui multiplie par 2,3 l'investissement initial et qui offre un taux de rentabilité interne de 27 %.

EDMOND DE ROTHSCHILD INVESTMENT PARTNERS

Romain Ohayon, nouveau directeur de participations



À 35 ans, Romain Ohayon vient d'être recruté comme directeur de participations de l'équipe d'investissement Capital Développement Small Caps. Après avoir obtenu le magistère BFA de l'université Paris-Dauphine, il a démarré sa carrière en 2000 chez CDC IXIS Private Equity en tant qu'analyste, dans l'équipe Capital Développement et Transmission. Sept ans plus tard, il y deviendra directeur d'investissement. Un parcours exemplaire de plus de onze années à accompagner des PME.



MAUD FONTENOY



L'ARBRE VERT

Éco responsable avant tout

Leader français des produits d'entretien et d'hygiène corporelle écologiques, L'Arbre Vert, dont Edmond de Rothschild Investment Partners a acquis 25 % du capital, a soutenu l'été dernier la Tournée des plages de la Fondation de Maud Fontenoy. Entretien avec la navigatrice.

Quel est le principe de la Tournée des plages ?

Maud Fontenoy : Au-delà du programme éducatif pour la protection de l'environnement et des océans que nous délivrons toute l'année dans les écoles primaires, collèges et lycées, nous menons pendant les vacances d'été une action de sensibilisation pédagogique sur les plages. Notre village itinérant s'arrête dans une vingtaine de villes et propose aux enfants et adolescents des ateliers ludiques, abordant les thématiques de la pollution ou encore de l'écosystème des océans.

Quel bilan faites-vous de l'événement ?

M. F. : Il est très positif. Chaque été, nous réussissons à toucher environ dix mille enfants. Il est important de former la jeune génération sur les plages, au moment où elle est directement en contact avec le milieu marin. Elle est ainsi mieux à même

de comprendre les enjeux qui nous préoccupent et de reproduire les gestes éco citoyens sur le littoral que nous lui apprenons à protéger.

Êtes-vous satisfaite de votre collaboration avec L'Arbre Vert ?

M. F. : Très. Nous avons la chance d'avoir un partenaire engagé, qui nous soutient financièrement et qui participe également activement à notre action. Les valeurs et le travail de L'Arbre Vert sont en lien direct avec elle : ses produits non polluants répondent au combat que nous menons pour préserver les océans, quel que soit l'endroit où l'on habite.

En 2012, l'engagement de L'Arbre Vert se poursuit avec le lancement de nouveaux produits écologiques orientés vers le bien-être, tels qu'un shampoing-douche pour les enfants ou encore un 2-en-1 liquide vaisselle/crème lavante pour les mains.



SMILE

Le groupe gagne du terrain

En pleine expansion, Smile, numéro 1 français indépendant de l'intégration de solutions open source, soutenu par les fonds d'Edmond de Rothschild Investment Partners, accélère son développement dans l'Hexagone et en Europe. Après l'ouverture en septembre de sa filiale Smile BV aux Pays-Bas, l'acquisition en septembre de la société Stone-It, n° 3 aux Pays-Bas, permet au groupe de poursuivre le déploiement de son offre au Benelux. Cette opération, associée à la création d'une nouvelle agence à Bruxelles, lui permet de s'affirmer comme leader européen indépendant. En France, Smile conforte sa présence dans le sud avec la reprise des agences Sqli d'Aix-en-Provence et de Montpellier et l'intégration de la société marseillaise CA2i. Le groupe devrait réaliser un chiffre d'affaires de 36 M€, soit une croissance moyenne annuelle de + 38 % sur deux ans.



Une graine de plus

La chaîne de jardineries à petits prix Garden Price continue de fleurir. L'enseigne, dont Edmond de Rothschild Investment Partners est actionnaire depuis 2010, a ouvert son huitième magasin en région parisienne, à Grigny (91).

EDMOND DE ROTHSCHILD INVESTMENT PARTNERS

Fin de commercialisation des FCPI et des FIP en 2011



ALEXANDRE FOULON, DIRECTEUR ASSOCIÉ CHEZ EDMOND DE ROTHSCHILD INVESTMENT PARTNERS.

Pour quelles raisons avoir cessé de commercialiser les fonds Partenariat ?

Nous avons commercialisé le premier fonds Partenariat en 2007 avec une stratégie orientée vers des opérations de capital développement et de transmission. Avec les levées successives, – nous gérons aujourd'hui 120 M€ –, nous avons pu nous intéresser à des sociétés de taille plus importante. Mais ces sociétés répondaient de moins en moins aux critères d'éligibilité des FCPI et des FIP. D'autre part, le délai pour atteindre les ratios d'investissement de 60 % a été fortement réduit il y a deux ans, passant de trente-six à vingt-quatre mois maximum. Une contrainte qui a rendu complexe la mise en œuvre de notre stratégie, car bien investir demande du temps.

Quelles sont vos priorités, aujourd'hui ?

Nous nous inscrivons dans la continuité, avec plus que jamais cette envie d'aller chercher rentabilité et performance pour nos souscripteurs. L'équipe en place assure toujours le suivi des investissements qui ont été réalisés sur les fonds précédents et s'occupera aussi de leur cession. De la même manière, elle est également en charge de la finalisation de tous les investissements de « Partenariat & Innovation 4 » et de « Partenariat & Proximité 2 ». En parallèle, nous continuerons de communiquer dans le magazine *Investisseurs* sur les sociétés du portefeuille et l'actualité de l'équipe et du marché.

Le capital investissement

Jean-Hervé Lorenzi, conseiller du directoire de La Compagnie Financière Edmond de Rothschild, souligne le rôle du capital investissement aujourd'hui.

Une solution à la crise

Quelle mission exercez-vous en tant que conseiller du directoire de La Compagnie Financière Edmond de Rothschild?

Jean-Hervé Lorenzi : Je suis ce qu'on appelle un **senior banker**. J'essaie, d'une manière générale, de développer les affaires correspondant aux différentes activités de La Compagnie Financière Edmond de Rothschild, qu'il s'agisse de **la gestion d'actifs**, du conseil aux entreprises ou du **private equity**. Ma mission consiste, dans ce cadre-là, à recruter de nouveaux clients et à ouvrir de nouveaux marchés.

Quel regard portez-vous sur la crise financière que nous traversons depuis 2008?

J.-H. L. : La crise financière est, en grande partie, liée aux déséquilibres de l'économie réelle dans le monde. Ceux-ci se sont creusés, depuis une quinzaine d'années, entre les pays occidentaux, d'une part, et les pays émergents, d'autre part. La crise financière n'est rien d'autre qu'un sous-produit de la crise de l'économie réelle. Je pense qu'elle est présente en Europe de manière excessive.

Elle n'est pas terminée, contrairement à ce que disent encore certains. Mais nous ne sommes pas pour autant en train d'assister à la fin du monde. En revanche, je suis beaucoup plus préoccupé par le ralentissement de l'économie mondiale, qui est la conséquence de cette crise financière. Les désendettements publics et privés prendront plusieurs années et tant qu'ils n'auront pas été résorbés, l'économie mondiale aura du mal à reprendre le chemin de la croissance.

Quelles sont les répercussions de la crise financière sur le capital investissement?

J.-H. L. : Le capital investissement devrait normalement pâtir de la crise. Le ralentissement de l'économie devrait se traduire par un assèchement des modes de financement du capital investissement puisque la priorité est donnée au désendettement et que les besoins en liquidité sont énormes. Le contexte de crise devrait, par conséquent, limiter le rôle du private equity. Mais c'est exactement l'inverse qui va se produire. Le private equity fait partie des solutions à la crise. Il constitue, en effet,



« Le capital investissement joue un rôle essentiel dans un contexte de crise. Il représente un élément de stabilité dans le financement de l'économie. »

LEXIQUE

GESTION D'ACTIFS

Elle consiste, pour des professionnels dans les banques ou les sociétés de gestion, à gérer des fonds confiés par des investisseurs dans le but d'obtenir des revenus et d'enregistrer des plus-values à plus ou moins long terme.

PRIVATE EQUITY

Le capital investissement (private equity en anglais) est un investissement en fonds propres ou quasi-fonds propres dans des sociétés non cotées en Bourse.

FOCUS

Un homme d'action et de réflexion

Jean-Hervé Lorenzi a occupé des fonctions de direction dans plusieurs grandes entreprises avant de rejoindre La Compagnie Financière Edmond de Rothschild. Docteur en sciences économiques et agrégé des facultés de droit et de sciences économiques, c'est un économiste renommé. Il est président du Cercle des économistes et est devenu un acteur majeur du débat économique, et membre du Conseil d'analyse économique auprès du Premier ministre, chargé d'éclairer les choix économiques du gouvernement. Il est aussi professeur à l'université Paris-Dauphine.

le mode de financement essentiel pour les PME dans les pays occidentaux. Or, les économies des pays occidentaux n'ont jamais eu autant besoin de s'appuyer sur le développement de leurs petites et moyennes entreprises. Pour sortir de la crise en Europe, il faut créer des emplois. Pour cela, il faut aider au développement des PME. Le capital investissement joue un rôle essentiel dans un contexte de crise. Il représente un élément de stabilité dans le financement de l'économie. Les autres circuits de financement éprouvent, en ce moment, de grandes difficultés à remplir leurs fonctions, qu'il s'agisse du financement par les États ou du financement par le système bancaire. Le private equity, lui, permet aux PME de se procurer les financements dont elles ont besoin et qu'elles ont du mal à trouver dans les autres circuits. ■

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

SOCIÉTÉS NON COTÉES : 44 M€ (investis)

Société	Activité	CA 2010	Fonds concernés
SNADEC	ABEX DÉVELOPPEMENT (Snadec) Désamiantage et assainissement des eaux usées.	28 M€	■ ■ ■
ARCHIVECO	Externalisation et conseil en gestion d'archives.	19 M€	■ ■ ■
AU FORUM DU BÂTIMENT	Grossiste en matériaux pour bâtiment.	52 M€	■ ■ ■
AVENTI	AVENTI DISTRIBUTION Distribution indépendante de DVD en France.	18 M€	■ ■ ■
BARRAULT Recherche	BARFIN (Barrault Recherche) Bureau d'études spécialisé dans l'optimisation de l'utilisation d'énergie et des fluides en milieu industriel.	4 M€	■ ■
CETAL	Éléments sur mesure à haute valeur ajoutée de chauffage par électricité à usage industriel.	9 M€	■ ■
CHABÉ LIMOUSINES	Location de voitures avec chauffeur.	22 M€	■ ■ ■
GVA Peltier	CONCEPT MANAGEMENT (GVA Peltier) Ingénierie en agencement et en décoration des lieux de vente.	9 M€	■
EXCLUSIVE networks	EXCLUSIVE GROUP Solutions informatiques de sécurisation des réseaux et de stockage des données.	112 M€	■ ■ ■
ocean	FINANCIÈRE CYBELE (Ocean) Solutions de géolocalisation clés en main et adaptées aux métiers itinérants.	9 M€	■ ■ ■
FINANCIÈRE GOA	FINANCIÈRE GOA (Groupe Finag) Fabrication et distribution de poubelles en inox et accessoires de salle de bains.	55 M€	■ ■
SOFTCOMPANY	FINANCIÈRE SOFT (Soft Company) SSII 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€	■ ■ ■
GARDEN PRICE	LES NOUVELLES JARDINERIES (Garden Price) Chaîne de jardineries à bas prix.	29 M€	■ ■ ■
INVENTIA	INVENTIA (Novamex) Produits bio d'entretien et d'hygiène/cosmétique sous la marque L'Arbre Vert.	25 M€	■ ■ ■ ■
Smile	SMILE Conseil et intégration de solutions open source.	25 M€	■ ■ ■
cellnovo	CELLNOVO Développement d'un système mobile innovant de contrôle et de gestion du diabète.	-	■ ■
EOS	EOS IMAGING (ex-Biospace Med) Solution d'imagerie orthopédique complète à partir d'une technologie lauréate du prix Nobel.	3 M€	■ ■
GENTICEL	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	SUPERSONIC IMAGINE Systèmes d'imagerie à ultrasons pour différentes applications dans le diagnostic médical.	4 M€	■ ■

SOCIÉTÉS COTÉES : 10 M€ (valorisation totale)

Société (code ISIN)	Activité	CA 2010	Fonds concernés
ADVERLINE (FR0004176337)	Régie publicitaire sur Internet.	23 M€	■
AUBAY (FR0000063737)	Conseil en nouvelles technologies.	165 M€	■
AUSY (FR0000072621)	Ingénierie en R&D et systèmes industriels.	198 M€	■
BUDGET TÉLÉCOM (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)	SSII 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)	Éditeur 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€	■
PROWEBCE (FR0010355057)	Logiciels de gestion pour comités d'entreprise.	35 M€	■ ■

OPCVM : 53 M€ (valorisation totale)

Libellé (code ISIN)	Nature	Fonds concernés
EdR Europe Flexible (FR0010781328)	Diversifié	■ ■ ■ ■ ■ ■
EdR Monde Flexible (FR0010831545)	Diversifié	■ ■ ■ ■ ■ ■
EdR Sécurité (FR0010532655)	Monétaire	■ ■ ■ ■ ■ ■
EdR Bond Allocation (FR0010833731)	Obligations	■
EdR Global Convertibles (FR0010782391)	Obligations	■ ■ ■ ■
EdR Monécourt (FR0010027623)	Monétaire	■ ■ ■ ■
EdR Tricolore Rendement (FR0010594325)	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 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 en sa possession à ce jour. Ils ne sauraient toutefois constituer un quelconque engagement ou une garantie d'Edmond de Rothschild Investment Partners.



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