

INVESTISSEURS

LE MAGAZINE DES FCPI ET FIP D'EDMOND DE ROTHSCHILD INVESTMENT PARTNERS / www.edrip.fr / n° 05 • juin 2012

SUCCÈS

Maesa,
une sortie
en beauté

STRATÉGIE

Cap sur
l'export

SUCCÈS
Plus de
moyens
pour moins
d'amiante

À DROITE, **ANDRÉ BENITA**,
DIRECTEUR GÉNÉRAL
DE SNADEC

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



EDMOND DE ROTHSCHILD
INVESTMENT PARTNERS

- 04 SUCCÈS**
Maesa, une sortie en beauté
Snadec, plus de moyens
pour moins d'amiante
- 08 STRATÉGIE**
Cap sur l'export
- 13 REPÈRES**
Actualités des investissements
Tendances des marchés
- 16 PAROLE D'EXPERT**
Entretien avec Marc Hudavert
et José Luis Llacuna,
partenaires d'Edmond de
Rothschild Investment Partners
- 18 PORTEFEUILLE**
Récapitulatif des sociétés
non cotées, cotées et OPCVM

INVESTISSEURS publié par Edmond de Rothschild Investment Partners – 47, rue du Faubourg-Saint-Honoré, 75401 Paris Cedex 08 – SAS au capital de 501 500 € – 444071989 RCS Paris
Tél. : +33 (0)1 40 17 25 74 – www.edrip.fr – **Directeur de la publication**: Pierre-Michel Passy – **Rédacteur en chef**: Alexandre Foulon – **Comité éditorial**: Jérôme Bévière, Stéphanie de Beaumont, Olivia Bez – **Conception et réalisation**: BythewayCreacom – 19, rue Galilée, 75116 Paris – Tél. : +33 (0)1 53 57 60 60 – **Chef de projet**: Kaling Chan – **Journalistes**: Julia Barbier, Laurent Durasnel, Patrice Theillout – **Photographies**: Marc Bertrand, William Parra, Anne-Emmanuelle Thion, Catherine de Torquat – **Illustrations**: Philippe Neumager – **Directeur artistique**: Didier Trayaud – **Maquettiste**: Cloé Cheucle – **Diffusion**: 7 000 exemplaires – **ISSN**: 2110-7335 – **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 une garantie d'Edmond de Rothschild Investment Partners.

Edmond de Rothschild Investment Partners est partenaire de nombre d'entreprises dynamiques, qui innovent, embauchent, et déploient leurs ailes à l'international.



Merci!



CETAL (Constructions Électrothermiques d'Alsace), concepteur et fabricant de résistances électriques et d'éléments chauffants pour l'industrie, réalise aujourd'hui près de la moitié de son chiffre d'affaires à l'export. Barrault, spécialiste des diagnostics et économies énergétiques industriels, étend

progressivement son expertise aux sites de production internationaux de ses clients, qui ont pour nom Airbus, Peugeot, Danone, Sanofi, Thales ou encore AREVA. Smile, SSII leader française dans le domaine de l'open source – l'intégration de logiciels libres en entreprises – et des architectures Web, vient de racheter un concurrent hollandais et s'ouvre ainsi les portes des marchés du Benelux et des pays scandinaves. Edmond de Rothschild Investment Partners est partenaire de ces entreprises – et de bien d'autres – dynamiques, qui innovent, embauchent, et déploient leurs ailes à l'international sous diverses formes : croissance externe, transfert de compétences, exportations. Notre activité de capital développement permet à nombre de PME-PMI françaises d'accroître leur potentiel de développement dans le monde entier, y compris en Chine ou au Brésil, pays à très forte croissance où elles sont désormais présentes.

Alors, pour toutes ces entreprises, pour leurs collaborateurs, pour le rayonnement de la France à l'étranger et pour l'équilibre de sa balance commerciale, un simple mot : merci!

Merci à vous, souscripteurs, d'avoir investi à nos côtés et de nous honorer de votre confiance. Croyez bien que nous en mesurons l'importance, vitale, et que nous mettons tout en œuvre, chaque jour, pour nous en montrer dignes.

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

MAESA
GROUP

Date de création : 1997.
Fondateur : Julien Saada
et Grégory Mager.
Activité : produits de beauté
sur mesure.
Effectifs : 220 personnes.
Chiffre d'affaires 2011 :
76 millions d'euros.

Développement

Une sortie en beauté

Edmond de Rothschild Investment Partners accompagne l'opération de sortie de cote du Groupe Maesa, spécialiste de la beauté sur mesure, en prenant une participation minoritaire au capital de la holding de reprise, F&B Group.



À GAUCHE, JULIEN SAADA, PRÉSIDENT DE MAESA. À DROITE, GRÉGORY MAGER, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE MAESA.

« Maesa est une très belle réussite. Créée en France il y a 15 ans à peine, l'entreprise a affiché, en 2011, un chiffre d'affaires de 76 millions d'euros. »

ANDRÉ RENAISON,
DIRECTEUR DE PARTICIPATION
CHEZ EDMOND DE ROTHSCHILD
INVESTMENT PARTNERS



7 millions d'euros investis par Edmond de Rothschild Investment Partners.

Pourquoi cette sortie de cote de Maesa ?

Julien Saada, président de Maesa : La Bourse a été un tremplin en termes de notoriété. Notre statut de société cotée a permis d'accélérer notre conquête des grands comptes en Europe et aux États-Unis. En revanche, malgré nos bons résultats, elle ne nous a pas aidés à financer notre croissance, qui s'est faite essentiellement par endettement bancaire et placements privés. Il est donc logique que le développement de Maesa se réalise désormais hors des marchés financiers.

Quelles sont les raisons de la prise de participation d'Edmond de Rothschild Investment Partners ?

André Renaison, directeur de participation : Maesa est une très belle réussite. Créée il y a 15 ans à peine, l'entreprise a affiché, en 2011, un chiffre d'affaires de

76 millions d'euros, réalisé pour les deux tiers aux États-Unis. Elle est conduite par des entrepreneurs talentueux et visionnaires, qui ont eu l'idée de proposer, en « **marque blanche** », des produits de beauté personnalisés très créatifs et d'un excellent rapport qualité-prix. Leur business model, alliant une maîtrise totale de la création et de la fabrication à une distribution multimarchés, multicibles et multipays, est pertinent et diminue le risque.

Qu'est-ce qui a motivé le choix d'Edmond de Rothschild Investment Partners comme partenaire financier ?

Grégory Mager, directeur général et cofondateur de Maesa : Le fait qu'ils soient des partenaires non seulement financiers mais aussi stratégiques, partageant notre vision du développement

« Notre cotation en Bourse a été un tremplin en termes de notoriété. En revanche, malgré nos bons résultats, elle ne nous a pas aidés à financer notre croissance. »

JULIEN SAADA, PRÉSIDENT DE MAESA



LEXIQUE

SORTIE DE COTE

Une opération par laquelle une valeur est retirée du marché boursier, le plus souvent sous la forme d'une offre publique de retrait obligatoire, visant à indemniser un actionnaire en contrepartie des actions qu'il détient.

MARQUE BLANCHE

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

FASHION RETAILERS

Grossistes spécialisés dans la mode.

à long terme, mais aussi leur notoriété et leur reconnaissance à l'international, essentielle au renforcement de la crédibilité d'une opération de sortie de cote. **Julien Saada :** La qualité de nos interlocuteurs, qui se sont pleinement investis dans cette opération, et celle de leur montage financier, qui favorise le développement de l'entreprise et privilégie un partage équitable de la valeur entre les actionnaires.

Quels sont les résultats attendus de ce partenariat ?

André Renaison : Nous espérons voir le Groupe Maesa franchir rapidement la barre des 100 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel, continuer de se désendetter et accroître sa rentabilité de 3 à 4 points. Tiré par un marché américain en forte croissance, le groupe offre vraiment de très belles perspectives de développement. Nous sommes associés dans la durée à ses dirigeants et nous constituons un actionnaire stable sur un horizon de 4 à 5 ans, qui leur permet de poursuivre leur expansion avec plus de sérénité.

Grégory Mager : Après plusieurs années de croissance rapide et d'expansion internationale, le groupe va privilégier le développement organique en se concentrant sur la conclusion de partenariats solides, avec ses clients stratégiques. Notre ambition affichée est de doubler de taille en 5 ans. ■

FOCUS

Leader de la beauté sur mesure

Maesa est aujourd'hui l'un des leaders mondiaux du secteur de la beauté sur mesure. La société crée et fabrique, pour le compte de ses clients « **fashion retailers** », des parfums et produits cosmétiques destinés aux distributeurs généralistes ou spécialistes, des emballages et objets promotionnels pour le compte des marques de luxe et beauté et, enfin, des produits parfumés pour la maison et des produits de senteur. Le Groupe Maesa a intégré les meilleures expertises du monde de la beauté pour assurer à ses clients des développements de produits tout à la fois créatifs, totalement personnalisés, répondant aux critères de qualité les plus exigeants et livrés clés en main. Il compte parmi ses clients des marques prestigieuses telles que Limited, L'Oréal, LVMH, Sephora, Zara, Wal-Mart, Marks & Spencer ou encore Carrefour.



Date de création : 1978.
Fondateur : Jean-Paul Franchi.
Activité : assainissement et désamiantage.
Effectifs : 220 personnes.
Chiffre d'affaires 2011 : 29 millions d'euros.

SNADEC

Plus de moyens pour moins d'amiante*

Edmond de Rothschild Investment Partners est entré à hauteur de 23 % au capital de Snadec. Objectif : financer la croissance de ce spécialiste du désamiantage.

Quelles sont les activités de Snadec ?

André Benita, directeur général de Snadec :

Fondé en 1978 autour des activités d'assainissement, le groupe Snadec a su se diversifier dès 1996, en créant Snadec Environnement, une structure traitant spécifiquement du désamiantage et des travaux de décontamination, dans les secteurs tertiaire et industriel. Cette activité connaît depuis son démarrage une croissance annuelle à deux chiffres, en France, et Snadec commence à expor-

ter son savoir-faire à l'étranger (Europe, Afrique).

Pour quelles raisons Edmond de Rothschild Investment Partners a-t-il choisi d'investir dans ce groupe ?

Mayeul Caron, chargé d'affaires senior :

Le désamiantage est une activité extrêmement délicate, qui requiert une véritable expertise. Snadec est un acteur incontournable dans ce domaine,

* AMIANTE

Incombustible, isolant thermique et électrique, résistant à l'action corrosive des produits chimiques, l'amiante entre dans la composition de nombreux produits et matériaux. Mais il est dangereux pour la santé et son utilisation est interdite en France depuis 1997.

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



« Snadec représente l'alliance d'un business model clair, de dirigeants dynamiques et d'une forte capacité de croissance. »

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

techniquement très pointu. Il est reconnu par les grands donneurs d'ordre, et son savoir-faire est attesté par les plus hautes certifications de qualité (*lire encadré ci-contre*). Le groupe présente des références prestigieuses, telles que le désamiantage du campus de Jussieu, de la tour Montparnasse, ou de bâtiments d'une installation nucléaire du CNRS. Depuis 2008, Snadec a atteint une taille critique lui permettant de s'attaquer à des chantiers de désamiantage industriels importants, comme le ferroviaire ou les plates-formes pétrolières. En entrant au capital, aux côtés de X. Ange Capital, nous contribuons à lui donner les moyens financiers de ce développement.

Qu'est-ce qui a emporté votre décision de rapprochement ?

A. B. : La qualité des hommes que nous avons en face de nous, la confiance que nous avons en eux, notre communauté de vue sur l'avenir de Snadec et, enfin, la notoriété et l'image d'Edmond de Rothschild à l'international, où nous comptons bien nous développer dans les toutes prochaines années.

M. C. : Le business model clair et performant de Snadec, la grande valeur et le dynamisme de ses dirigeants, les capacités de croissance du groupe tant organique qu'externe. Et puis, le partenariat avec Snadec s'inscrit tout à fait dans notre volonté de privilégier les investissements responsables au sein de sociétés engagées dans les services liés à la santé et à l'environnement. ■

« La notoriété et l'image d'Edmond de Rothschild à l'international ont été déterminantes dans notre choix. »

ANDRÉ BENITA,
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE SNADEC

FOCUS

Démarche qualité et respect de l'environnement

Économie des ressources naturelles, recyclage, réduction de l'empreinte environnementale d'un bâtiment ou d'une usine... Snadec Environnement développe des expertises dans tous les domaines propres à ces métiers et sensibilise ses employés sur l'urgence à agir en faveur d'un plus grand respect de l'environnement en adoptant un comportement exemplaire, qui va au-delà des normes en vigueur. Snadec Environnement a été l'une des premières entreprises à respecter les normes et les procédures d'intervention de désamiantage. Les certifications Qualibat qu'elle a obtenues attestent son engagement dans cette démarche qualité et sa capacité technique à réaliser des travaux de retrait ou de confinement d'amiante dans le strict respect de la réglementation en vigueur.



Small caps

1, Cap sur
l'export

L'international est un relais de croissance accessible aux PME, quelle que soit leur taille. La preuve par cinq entreprises accompagnées par l'équipe Small Caps, d'Edmond de Rothschild Investment Partners.

La problématique du développement à l'international est de plus en plus prégnante pour les PME, explique Sabrina Bazire, chargée d'affaires chez Edmond de Rothschild Investment Partners, même pour les plus petites. » Devant des marchés parfois atones, cette réserve de croissance peut se révéler décisive et, dans ce domaine, l'intervention du capital développement est souvent indispensable. « Actuellement, précise Romain Ohayon, directeur

« Un enjeu pour toutes les PME. »

de participation chez Edmond de Rothschild Investment Partners, nos équipes gèrent un montant d'environ un milliard d'euros, soit cinq fois plus qu'il y a dix ans. Le capital développement et le capital transmission représentent la grande majorité de cette somme, avec environ 250 millions d'euros investis dans des **small caps** et 475 millions d'euros dans des **mid caps**. Une équipe s'occupe également de capital risque dans le secteur des sciences de la vie, avec un total d'investissements de près de 220 millions d'euros. » >>>

FOCUS

La France, bon élève du capital investissement malgré la crise

Après deux années de fortes turbulences (2009 et 2010), le capital investissement a repris des couleurs en France en 2011.

L'AFIC (Association française des investisseurs en capital) a ainsi recensé dans son étude annuelle une progression de 28 % des capitaux levés (6,456 milliards d'euros) et une hausse de 48 % des capitaux investis (9,738 milliards d'euros). Si les investissements reviennent vers leur niveau d'avant la crise, les levés de fonds restent inférieures de 48 % au niveau moyen observé entre 2005 et 2008. Cette faiblesse des fonds levés menace aujourd'hui surtout le capital risque. Malgré cela, le capital investissement

français continue de se situer dans la très bonne moyenne européenne. « Historiquement, précise Sabrina Bazire, chargée d'affaires chez Edmond de Rothschild Investment Partners, le marché français a toujours été le deuxième en Europe derrière le Royaume-Uni. En troisième position, le marché allemand est aussi assez important, mais il est moins développé qu'en France à cause du rôle joué par les banques des Länder. » En matière de ratio capital investissement rapporté au PIB, la France se situe d'ailleurs au-dessus de la moyenne européenne avec 0,66 % contre 0,58 %. Ce chiffre reste toutefois nettement inférieur à celui du Royaume-Uni et des États-Unis (1 % chacun).



« Devant des marchés parfois atones, la croissance à l'international peut se révéler décisive pour les PME. »

L'international : presque une évidence

Comme le capital développement s'intéresse à des sociétés dynamiques, l'international y est logiquement très présent. « Dans pratiquement la moitié des dossiers que nous étudions, la société est déjà présente à l'international, reconnaît Romain Ohayon. Souvent, c'est parce qu'elle accompagne des clients à l'étranger, comme dans le cas de CETAL. »

Cette entreprise familiale est aujourd'hui l'un des spécialistes mondiaux des éléments et ensembles chauffants pour équipements et process industriels. « Nous réalisons plus de 40 % de notre chiffre d'affaires à l'international, précise Pierre Pfirsch, directeur général de CETAL, mais comme les grands donneurs d'ordre français sont implantés mondialement, l'international représente 80 % de notre activité de façon directe ou indirecte. »

Pour cette PME alsacienne, l'arrivée d'Edmond de Rothschild Investment Partners vise un double objectif. Tout d'abord, il s'agit de restructurer juridiquement la société pour préparer la succession

de Pierre et Gérard Pfirsch, les deux frères qui ont repris la société créée par leur père. Ensuite, il s'agit de renforcer le développement à l'international. « La notoriété d'Edmond de Rothschild Investment Partners renforce notre image auprès de grands donneurs d'ordre comme Total, Air Liquide ou Gazprom, qui ont besoin d'être rassurés sur la solidité et la capacité d'investissement (notamment en R&D) de leurs fournisseurs, souligne Gérard Pfirsch. D'autre part, nous voulons nous renforcer dans les zones où nous sommes déjà présents et nous développer dans des zones où nous sommes encore peu actifs comme l'Amérique latine, à commencer par le Brésil, ou l'Afrique. » Edmond de Rothschild Investment Partners peut également donner un coup de pouce en faisant se rencontrer les dirigeants des sociétés en portefeuille, afin qu'ils s'enrichissent de l'expérience des autres, ou en mettant l'entreprise en contact avec des membres de son réseau présents dans un pays donné. « Par exemple, explique Romain Ohayon, nous avons mis CETAL en relation avec un fonds du Groupe Edmond de Rothschild investi en Chine et qui a un bureau à Shanghai. »

Rebondir à l'international

C'est également en accompagnant un client que Barrault Recherche a développé sa présence à l'international. Cette société spécialisée dans la maîtrise de l'énergie et de l'environnement en milieu industriel a ainsi pu valoriser un savoir-faire pointu dans la mesure, l'audit et la conception de plans d'économies d'énergie. « À partir de 2001, nous avons accompagné Danone sur quelques usines, puis sur l'ensemble de ses implantations dès 2006, explique Olivier Barrault, président de Barrault Recherche. Nous sommes arrivés jusqu'à 45 % de notre chiffre d'affaires à l'export, avec Danone et d'autres clients, aujourd'hui, comme Lactalis, AREVA ou Nexans. »

Comme beaucoup de PME, Barrault Recherche est toutefois touché par la crise qui sévit depuis 2008 et voit ce chiffre refluer. « L'intervention d'Edmond de Rothschild Investment Partners en 2009 s'est faite dans un contexte défavorable, mais elle nous a permis de repartir sur la pente ascendante, et nous sommes à nouveau proches de 20 % à l'export. »

Différents éléments expliquent cette embellie, à commencer par la recherche appliquée, qui a abouti à la mise au point du produit Green CIP. Celui-ci permet de régénérer presque intégralement les solutions de lavage dans le cadre du nettoyage en place des activités « liquides » des industries agroalimentaires, pharmaceutiques et cosmétiques. Mais ce n'est pas tout. « C'est une opportunité que de travailler avec des gens qui ne sont pas de purs financiers, souligne Olivier Barrault. Ils nous apportent des informations, des contacts et une vision qui nous permettent d'affiner notre stratégie. »

Un accompagnement stratégique

Dans le domaine des services, la solution est parfois dans l'implantation directe à l'international, quand le marché national devient trop étroit. C'est le cas de Chabé Limousines, qui propose des voitures avec chauffeur. « Nous avons déjà des implantations dans sept villes françaises, explique Agnès Lo Jacomo, P-dg de Chabé Limousines. Nous pouvons faire progresser notre part de marché, >>>

>>> mais comme elle est déjà entre 10 et 15 %, ce sera assez lent. Une croissance significative passe donc par l'international. » Mais le métier de Chabé Limousines nécessite de bien connaître un pays pour apporter une véritable valeur ajoutée à ses clients. « Nous n'envisageons donc pas une implantation ex nihilo, souligne Agnès Lo Jacomo. Nous devons chercher la bonne cible pour un rachat. Notre premier objectif est Genève, et nous pensons également à Bruxelles, sans nous interdire de regarder d'autres pays d'Europe continentale. En tant que responsable de PME, on est très seul quand on veut mener des projets comme ceux-ci. L'intervention d'Edmond de Rothschild Investment Partners est donc cruciale, non seulement financièrement, mais aussi pour nous accompagner d'un point de vue stratégique. »

D'autres font un choix double. Smile, société de référence en France dans l'intégration de solutions open source, a ainsi créé trois filiales à l'étranger et y a procédé à deux acquisitions. « Nous avons visé des pays limitrophes ayant une appétence pour les solutions open source mais dont le marché était moins mature que celui de la France, précise Marc Palazon, président du directoire de Smile. La première acquisition s'est faite à Barcelone et la seconde à Utrecht. Nous avons également créé des sociétés à Genève, Bruxelles et Amsterdam, cette dernière fusionnant avec la filiale d'Utrecht. » Dans ce cas, l'apport d'Edmond de Rothschild Investment Partners est triple. « C'est un apport financier, bien sûr, explique Marc Palazon, mais nous avons aussi bénéficié de leurs contacts avec des cabinets d'audit pour mener à bien le rachat de sociétés. Enfin, ils nous ont aidés à structurer nos modes de reporting, ce qui est important quand on est en croissance organique de 36 %, et même de 47 % avec notre filiale néerlandaise et, qu'ainsi rapidement, la société devient un groupe international. »

Forte croissance

Parfois, enfin, l'international est tout simplement dans l'ADN d'une entreprise. « Nous réalisons les



« L'accompagnement doit être double : à la fois financier et stratégique. »

deux tiers de notre chiffre d'affaires aux États-Unis et le reste en Europe », explique Grégory Mager, directeur général de Maesa, société qui œuvre dans le secteur du parfum et des cosmétiques à la fois dans le packaging, le développement de produits pour la grande distribution et le développement de senteurs pour la maison en marque propre. C'est à partir de 2009, après une deuxième acquisition, que Maesa a commencé à réaliser plus de la moitié de son chiffre d'affaires aux États-Unis. « Mais nous sommes toujours en période de forte croissance, précise Grégory Mager. Nous signons des partenariats avec des distributeurs clés, et notre objectif est de doubler la taille du groupe dans les cinq prochaines années. » Et si le premier objectif de l'intervention d'Edmond de Rothschild Investment Partners était le retrait de la société de la cotation Alternext, le point fort de la collaboration pourrait bien être le développement à l'international, avec son volet financier mais aussi la réflexion sur la stratégie et l'organisation de Maesa, qui l'accompagne. Un exemple parmi d'autres d'un accompagnement bien pensé qui peut aider les PME françaises à rayonner au-delà des frontières... ■

LEXIQUE

SMALL CAP

Petite capitalisation. La définition varie selon les pays et les marchés. Dans le cas d'Edmond de Rothschild Investment Partners, il s'agit de sociétés ayant un chiffre d'affaires compris entre 10 et 50 millions d'euros.

MID CAP

Capitalisation moyenne. Dans le cas d'Edmond de Rothschild Investment Partners, il s'agit de sociétés ayant un chiffre d'affaires compris entre 50 et 300 millions d'euros.

CAPITAL INVESTISSEMENT

Prise de participation dans des PME généralement non cotées. Il se divise en capital développement, capital risque (en phase de création), capital transmission (au moment de la cession) et capital retournement (entreprises en difficulté).

TLK

Security & Networks Distribution

Mit Sicherheit vernetzt!

EXCLUSIVE NETWORKS

Rachat de TLK : le groupe tisse sa toile en Europe

Accompagné par Edmond de Rothschild Investment Partners depuis 2007, Exclusive Networks étend son assise en Allemagne. Le distributeur BtoB de logiciels de sécurité informatique s'empare de la majorité du capital de son homologue allemand TLK. Cette opération fait entrer dans son périmètre un ensemble qui a dégagé 38,4 M€ de chiffre d'affaires en 2011. Grâce à cette acquisition, Exclusive Networks vise lui-même des revenus supérieurs à 275 M€ en 2012, contre 160 M€ en 2011.

L'ARBRE VERT

Simplifier les écogestes

Numéro 1 français des produits d'entretien et d'hygiène corporelle écologiques, L'Arbre Vert multiplie les



solutions pour préserver l'environnement. Sa dernière innovation : des tablettes lave-vaisselle tout-en-1, efficaces et écologiques. Certifiée par l'Écolabel européen, cette formule ultraconcentrée, sans phosphates, est efficace dès 40° C et permet un nettoyage complet de la vaisselle.

AU FORUM DU BÂTIMENT

Deux pierres de plus



Créée en 1991, la chaîne de magasins de quincaillerie pour professionnels Au Forum du Bâtiment, au capital de laquelle Edmond de Rothschild Investment Partners est entré fin juin 2011, poursuit son développement sur le marché de la rénovation. Elle vient d'accélérer sa croissance externe en reprenant deux nouveaux points de vente : à Melun (Vaux-le-Pénil, dans le 77) et à Nîmes (30).

EOS IMAGING

Une introduction en Bourse réussie

Leader mondial de l'imagerie orthopédique 3D, EOS Imaging, dont Edmond de Rothschild Investment Partners est actionnaire depuis 2005, a annoncé, en février, le lancement de son introduction en Bourse sur le marché réglementé de NYSE Euronext, à Paris. Avec 38 M€ levés lors d'une opération 4 fois sursouscrite, le succès est sans conteste : la société est valorisée à plus de 120 M€. Ce résultat est une reconnaissance de la qualité du système d'imagerie d'EOS Imaging et de son large potentiel de marché. Les fonds levés permettront au groupe de développer ses forces commerciales, d'étendre sa présence à l'international et d'enrichir son offre de services et d'applications innovantes, basées sur la solution globale d'imagerie 2D/3D EOS.



SOPHIE RENARD, DE LA SOCIÉTÉ ELIOTT ET MARKUS, PIERRE-MICHEL PASSY ET ALEXANDRE FOULON, D'EDMOND DE ROTHSCHILD INVESTMENT PARTNERS.



Anne-Emmanuelle Thion - achition@varadoc.fr

PRIX PRIVATE EQUITY

Private Equity Magazine récompense Edmond de Rothschild Investment Partners



Le 13 février dernier, l'équipe de Cabestan Capital, d'Edmond de Rothschild Investment Partners, a remporté le premier prix de la

catégorie « Fonds d'investissement small caps » de l'année 2011, lors des Grands prix organisés par Private Equity Magazine. Ce prix récompense le succès de la levée, en moins de six mois, d'un nouveau fonds de 112 M€, ainsi que de nombreuses opérations emblématiques. Parmi elles : les investissements effectués dans Chabé Limousines, leader français du transport en voiture de tourisme avec chauffeur, et dans Au Forum du Bâtiment, grossiste et fournisseur en matériaux de bâtiment. Le prix salue également les cinq investissements supplémentaires (Cetal, L'Arbre Vert, Snadec, CMP, Maesa) réalisés sur les FCPI/FIP.

FINANCIÈRE GOA

Tourné vers l'innovation



Actionnaires minoritaires du holding Financière GOA, les fonds small caps d'Edmond de Rothschild Investment Partners accompagnent son développement. Son entité Rossignol, spécialisée dans la fabrication et la

commercialisation d'équipements d'hygiène, a lancé, en mars, une nouvelle gamme de poubelles de compactage : Compacto 40 l et Compacto 60 l.

AVENTI

Un acteur ambitieux

N°1 des distributeurs indépendants de vidéo en France, Aventi, au capital duquel Edmond de Rothschild Investment Partners participe à hauteur de 29 %, a signé un accord de distribution exclusive pour *Braqueurs*, le dernier film mettant en scène Bruce Willis. La commercialisation auprès de la grande distribution et des plates-formes de téléchargement est un véritable succès : le film est dans le top des ventes depuis plusieurs semaines. Une opération qui s'inscrit dans son ambition de se distinguer des autres distributeurs, par un catalogue croissant de nouveautés et de films à forte notoriété. Objectif : atteindre 40 M€ de chiffre d'affaires en 2015.



DÉVELOPPEMENT CMP ouvre son capital

Fondé en 1957, CMP est le n°3 français de la conception et distribution de produits pour l'équipement de la maison. Fort de son savoir-faire, ce groupe de plus de 100 personnes entend capitaliser sur son offre diversifiée pour poursuivre son développement. Au cours des dernières années, CMP a fortement augmenté la valeur ajoutée de ses produits, notamment grâce à sa stratégie

d'innovation. Un dynamisme qui a su séduire les investisseurs. En décembre dernier, la société a ouvert son capital aux fonds de BNP Paribas Private Equity, avec le soutien des fonds FCPI/FIP d'Edmond de Rothschild Investment Partners. Objectif : renforcer ses activités historiques, élargir sa base de clientèle et accélérer son développement à l'international.

Accompagnement

Edmond de Rothschild Investment Partners s'entoure de spécialistes externes pour accompagner certaines participations. Explications par Alexandre Foulon, son directeur associé, José Luis Llacuna, consultant auprès des Nouvelles Jardineries et Marc Hudavert, administrateur indépendant chez Smile.

MARC HUDAVERT,
ADMINISTRATEUR
INDÉPENDANT
CHEZ SMILE

Les partenaires experts

Pour quelles raisons Edmond de Rothschild Investment Partners fait-il appel à des experts extérieurs ?

Alexandre Foulon : Nous proposons aux entreprises, selon les cas, un accompagnement dans leur stratégie de développement et leur organisation. Nos partenaires sont des hommes de terrain. Ils possèdent à la fois une parfaite connaissance du métier, une vision stratégique et ont déjà travaillé avec des investisseurs financiers.

Quelle expertise apportez-vous respectivement à Smile et aux Nouvelles Jardineries ?

Marc Hudavert : J'ai, pour ma part, 25 ans d'expérience dans le secteur de l'informatique et dans les sociétés de services en ingénierie informatique (SSII), doublée d'une expérience internationale et d'une spécialisation en acquisition de sociétés. Aujourd'hui, je suis en charge du business development, ainsi que d'une activité opérationnelle internationale chez Gemalto, groupe français leader mondial dans la sécurité numérique. Je travaille avec Smile depuis deux ans en tant qu'administrateur

indépendant, aux côtés d'Edmond de Rothschild Investment Partners, et plus précisément en tant que membre du conseil de surveillance. Je participe à l'élaboration de sa stratégie de développement ainsi qu'à l'amélioration de sa performance opérationnelle.

José Luis Llacuna : Le métier de la jardinerie est un modèle économique plutôt complexe ; vivant, il est confronté à de la démarque et à une très forte saisonnalité. Économiste de formation, directeur général de Jardiland pendant 18 ans et président-directeur général de SIA Home Fashion pendant près de 3 ans, je possède une forte maîtrise dans ce domaine. Je suis intervenu en tant que consultant indépendant auprès des Nouvelles Jardineries pour une mission de quatre mois, de novembre 2011 à février 2012. Mes objectifs étaient d'accompagner ses gestionnaires dans leur recherche d'éléments



« Notre expertise et notre regard extérieur permettent aux entreprises d'atteindre rapidement leurs objectifs. »

JOSÉ LUIS LLACUNA, CONSULTANT AUPRÈS
DES NOUVELLES JARDINERIES

d'amélioration et de les préparer au développement en franchise. Je les ai rassurés quant aux variables d'exploitation.

Concrètement, quelles ont été vos missions ?

J. L. L. : Je les ai aidés à analyser en toute impartialité leurs points forts et leurs points faibles. Concrètement, je les ai accompagnés dans la réorganisation des effectifs et dans la gestion commerciale de leurs magasins, pour qu'ils soient plus productifs en termes de ventes, plus efficaces en termes de communication, plus motivés au sein des équipes... Les best practices que j'ai mises en place leur ont permis de gagner du temps : je les ai orientés vers ce qui fonctionne le mieux.

M. H. : Nous avons travaillé avec l'équipe dirigeante de Smile afin de définir avec eux les **key performance**

indicators (KPI) les plus pertinents et ainsi augmenter la marge opérationnelle et rendre les **business units** plus performantes. Il est important que l'équipe dirigeante ait comme objectif clair de faire évoluer ces indicateurs, afin de maximiser la valorisation de l'entreprise au moment de sa cession.

En résumé, quelle est la valeur ajoutée d'un expert ?

A. F. : Il est une ressource précieuse, complémentaire de notre vision financière, dont le professionnalisme, l'expertise et le regard extérieur permettent d'atteindre rapidement les objectifs que l'entreprise s'est fixés. Il contribue ainsi à la pérennité de l'entreprise, à améliorer son excellence, ses résultats et, par conséquent, sa valorisation. ■

LEXIQUE

DÉMARQUE

Ensemble des pertes de produits enregistrées par l'entreprise, que ces pertes soient enregistrées régulièrement (démarque connue : péremption des produits) ou subies et mises en évidence lors de l'inventaire (démarque inconnue : vol, casse).

KEY PERFORMANCE INDICATORS (KPI) OU INDICATEURS CLÉS DE PERFORMANCE (ICP)

Indicateurs de performance d'aide à la décision clairement mesurables, ils permettent d'isoler certains dysfonctionnements, de comparer l'entreprise à d'autres acteurs du marché, d'analyser le progrès réalisé et/ou à réaliser et de répondre aux objectifs suivants : évaluation, évolution, diagnostic, mesure de performance, communication, motivation, progrès continu.

BUSINESS UNIT (BU)

Unité organisationnelle ou départementalisation au sein d'une entreprise définie autour d'un domaine d'activité. Basée sur des segments stratégiques, elle est dirigée de façon autonome avec des objectifs et des ressources propres.

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

SOCIÉTÉS NON COTÉES : 48 M€ (investis)

Société	Activité	CA 2011	Fonds concernés
ABEX DÉVELOPPEMENT (Snadec)	Désamiantage et assainissement des eaux usées.	29 M€	■ ■ ■
ARCHIVECO	Externalisation et conseil en gestion d'archives.	19 M€	■ ■ ■
AU FORUM DU BÂTIMENT	Grossiste en matériaux pour le bâtiment.	54 M€	■ ■ ■
AVENTI DISTRIBUTION	Distribution indépendante de DVD en France.	18 M€	■ ■ ■ ■
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.	11 M€	■ ■ ■
CHABÉ LIMOUSINES	Location de voitures avec chauffeur.	35 M€	■ ■ ■ ■
CMP	Distribution de produits d'équipement de la maison.	58 M€	■ ■ ■ ■
CONCEPT MANAGEMENT (JP Peltier)	Ingénierie en agencement et en décoration des lieux de vente.	9 M€	■ ■ ■ ■
EXCLUSIVE GROUP (Exclusive Networks)	Solutions informatiques de sécurisation des réseaux et de stockage des données.	191 M€	■ ■ ■ ■ ■
F&B GROUP (Maesa)	Produits sur mesure pour les marques de beauté et les enseignes de distribution.	76 M€	■ ■ ■ ■ ■
FINANCIÈRE CYBELE (Ocean)	Solutions de géolocalisation clés en main et adaptées aux métiers itinérants.	9 M€	■ ■ ■ ■ ■
FINANCIÈRE GOA (Groupe Finag)	Fabrication et distribution de poubelles en inox et accessoires de salle de bains.	58 M€	■ ■ ■ ■ ■
FINANCIÈRE SOFT (Soft Company)	SSI spécialisée dans les domaines de la banque, de la finance et de l'assurance.	20 M€	■ ■ ■ ■ ■
GÉOTEC	Réalisation d'études des sols et des fondations.	32 M€	■ ■ ■ ■ ■
LES NOUVELLES JARDINERIES (Garden Price)	Chaîne de jardinerie à bas prix.	7 M€	■ ■ ■ ■ ■
INVENTIA (Novamex)	Produits bio d'entretien et d'hygiène/cosmétique sous la marque L'Arbre Vert.	32 M€	■ ■ ■ ■ ■ ■
SMILE	Conseil et intégration de solutions open source.	36 M€	■ ■ ■ ■ ■
CELLNOVO	Développement d'un système mobile innovant de contrôle et de gestion du diabète.	-	■ ■ ■ ■ ■
GENTICEL (ex-BT Pharma)	Développement de molécules pour le traitement de certaines lésions précancéreuses.	-	■ ■ ■ ■ ■
NOXXON PHARMA	Molécules thérapeutiques pour le traitement de maladies inflammatoires.	0,35 M€	■ ■ ■ ■ ■
POXEL	Molécules pour le traitement du diabète de type 2.	-	■ ■ ■ ■ ■
SUPERSONIC IMAGING	Systèmes d'imagerie à ultrasons pour différentes applications dans le diagnostic médical.	10 M€	■ ■ ■ ■ ■

SOCIÉTÉS COTÉES : 16 M€ (valorisation totale)

Société (code ISIN)	Activité	CA 2011	Fonds concernés
ADVERLINE (FR0004176337)	Régie publicitaire sur Internet.	23 M€	■ ■ ■ ■ ■
ADTHINK MÉDIA (FR0010457531)	Prestation de services Internet.	30 M€	■ ■ ■ ■ ■
AUBAY (FR0000063737)	Conseil en nouvelles technologies.	186 M€	■ ■ ■ ■ ■
AUSY (FR0000072621)	Ingénierie en R&D et systèmes industriels.	294 M€	■ ■ ■ ■ ■
BUDGET TÉLÉCOM (FR0004172450)	Opérateur télécoms.	24 M€	■ ■ ■ ■ ■
COHÉRIS (FR0004031763)	Logiciels de CRM.	21 M€	■ ■ ■ ■ ■
ECA (FR0010099515)	Robotique, simulation et systèmes de contrôle et de sécurité.	129 M€	■ ■ ■ ■ ■
EOS IMAGING (FR0011191766)	Solution d'imagerie orthopédique complète.	7 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€	■ ■ ■ ■ ■
HI MEDIA (FR0000075988)	Régie publicitaire sur Internet.	230 M€	■ ■ ■ ■ ■
INFOTEL (FR0000071797)	SSI et éditeur de progiciels.	108 M€	■ ■ ■ ■ ■
ITS GROUP (FR0000073843)	Conseil en technologies et systèmes d'information.	85 M€	■ ■ ■ ■ ■
LEGUIDE.COM (FR0010146092)	Comparateur de prix et guide d'achat sur Internet.	28 M€	■ ■ ■ ■ ■
LINEDATA (FR0004156297)	Éditeur de logiciels financiers.	137 M€	■ ■ ■ ■ ■
NEXEYA (FR0010414961)	Ingénierie informatique et industrielle.	128 M€	■ ■ ■ ■ ■
OROLIA (FR0010501015)	Systèmes de positionnement haute précision.	58 M€	■ ■ ■ ■ ■
PHARMAGEST INTERACTIVE (FR0000077687)	Édition et intégration de progiciels destinés aux pharmacies.	97 M€	■ ■ ■ ■ ■
PRISMAFLEX (FR0004044600)	Supports grand format de communication extérieure.	51 M€	■ ■ ■ ■ ■
PROWEBCE (FR0010355057)	Logiciels de gestion pour comités d'entreprise.	43 M€	■ ■ ■ ■ ■
SWORD GROUP (FR0004180578)	SSI spécialisée dans les logiciels et services aux industries.	156 M€	■ ■ ■ ■ ■

OPCVM : 51 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 Signature CT (FR0010773473)	Obligations	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
EdR Signature Euro Investment Grade (FR0010789321)	Obligations	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
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