

L'actualité de nos fonds

ActoMezz, BioDiscovery, Cabestan Capital
et Winch Capital

Nos entrepreneurs à l'honneur

Alexandre Lorey - Document Store
Christian Sabbagh - Travelsoft

Nous

Aux origines du changement d'échelle,
la quête de la prochaine pépite



HACKATON COMMUNICATION OU VÉRITABLE INNOVATION ?

NOTRE DOSSIER Pages 10-11



Edito.

Dans ce numéro

ACTOMEZZ

De bonnes perspectives pour ActoMezz 3

Document Store, réconcilier le papier et le numérique

Pages 4-7

BIODISCOVERY

BioDiscovery 5, un fonds biotech & medtech incontournable en Europe

Pages 8-9

DOSSIER

Hackaton : opération de communication ou catalyseur d'innovation ?

Pages 10-11

CABESTAN CAPITAL

Cabestan Capital 2, déploiement & build-up

Travelsoft, la croissance par l'innovation

Pages 12-15

WINCH CAPITAL

Winch Capital 4, un 1^{er} closing prometteur

Page 16

NOUS

Aux origines du changement d'échelle, la quête de la prochaine pépite

Pages 17-19



Photo Amelion de la Genta

Alexandre Foulon

Directeur Associé, Cabestan Capital

Merci !

Qu'il s'agisse des nombreuses opérations de financement, de désinvestissement, de build-up, ou encore des 2 dernières levées de fonds (BioDiscovery 5 et Winch Capital 4), notre société de gestion a connu une actualité riche ces derniers mois... mais au-delà de cette activité intense, c'est bien entendu notre prise d'indépendance et le lancement de notre marque Andera Partners, l'évènement fort de cette année.

Le 16 mars dernier, les salariés et associés d'EdRIP finalisaient le rachat des 51% du capital de la société de gestion détenus par le groupe Edmond de Rothschild, deux semaines plus tard, le 3 avril, naissait officiellement Andera Partners. Nous souhaitions avant tout proposer aux souscripteurs de nos fonds plus d'agilité et mieux les satisfaire. Notre objectif est inchangé : performance et responsabilité dans nos écosystèmes respectifs. Notre ambition est accrue par ce nouveau projet entrepreneurial qui est, avec l'expérience et la stabilité de nos équipes, un atout supplémentaire mis au service de la performance de nos franchises.

Souscripteurs ou chefs d'entreprise, vous avez accueilli avec bienveillance et enthousiasme la naissance d'Andera Partners. Nous vous remercions de cette confiance, elle est l'essence même d'Andera Partners et nous l'honorerons en relevant le défi du changement d'échelle de notre société de gestion. •

Andera Partners en 8 dates

2000

Lancement de BioDiscovery, 1er fonds dédié au Capital-Risque en sciences de la vie

2002

Création d'Edmond de Rothschild Investment Partners (EdRIP), dédié au Private Equity minoritaire avec des fonds sous gestion de €120 M

2005

Lancement de Winch Capital, 1er fonds dédié au Capital Développement Mid Cap

2011

Lancement de Cabestan Capital, 1er fonds dédié au Capital Développement Small Cap

2013

EdRIP dépasse le milliard d'euros sous encours

2017

EdRIP dépasse les €2 Mds sous encours

2016

ActoMezz, dédié à l'investissement mezzanine sponsorless, rejoint EdRIP et devient sa 4^{ème} activité

2018

EdRIP prend son indépendance et devient Andera Partners

andera
PARTNERS

ACTOMEZZ

De bonnes perspectives pour ActoMezz III

Annoncée en septembre 2017, la levée d'ActoMezz III à EUR 315 millions, au-delà de son hard cap, a été suivie d'une activité particulièrement dense. Le portefeuille de ce dernier fonds se déploie à grande vitesse puisqu'il compte déjà 6 participations : Groupe 3S (services et assistance aéroportuaires), Time One (marketing digital), Walor (sous-traitance automobile) et plus récemment, Prenax (service de

gestion d'abonnements), Biogroup-LCD (regroupement de laboratoires d'analyses médicales) et Groupe Joryf (construction de logements individuels et collectifs). Au vu d'un deal flow toujours abondant sur sa thématique sponsorless, l'équipe est confiante pour poursuivre l'investissement du fonds à un rythme dynamique. •

*Le portefeuille se déploie à grande vitesse
puisque'il compte déjà 5 participations,
acquises en six mois*



ActoMezz II poursuit les cessions et les refinancements

Du côté d'ActoMezz II, les derniers mois ont été marqués par la réalisation du dernier investissement du fonds dans le secteur des EHPAD, Philogeries Résidences, ainsi que les refinancements de Furnotel (équipements de cuisine professionnelle) et FH Ortho (prothèses orthopédiques). Les cessions amorcées quelques mois auparavant se sont poursuivies. L'équipe a cédé en septembre 2018 sa participation dans le groupe ADE, acteur majeur des services en ingénierie et maintenance industrielle. En août dernier a eu lieu la cession d'Axelliance Groupe, courtier direct et grossiste en assurances professionnelles. En mars a eu lieu celle de NACC, acteur leader en France du rachat et recouvrement de portefeuilles de créances décotées.

Enfin, récemment, l'équipe ActoMezz a renouvelé sa confiance auprès du management de Passman, l'un des leaders français du service d'accès à Internet pour les établissements d'accueil, dans le cadre de l'acquisition de son concurrent belge, Screen Services, confirmant ainsi le développement de sa stratégie de croissance externe et de développement à l'international. •



Stéphane Bergez
Directeur Associé,
Responsable
d'ActoMezz



Nous avons enregistré des plus values pour toutes les sorties sponsorless du fonds.



25

équipes de management accompagnées par ActoMezz, le spécialiste de la relation managériale.



Document Store, réconcilier le papier et le numérique

Alexandre Lorey revient pour nous sur les défis de Document Store et sur les innovations qui guettent son marché.

ACTOMEZZ



*La durée de
documents...
mais les
d'impressio
nés par nos
toujours en p*

A

l'heure d'une dématérialisation croissante, Document Store vient de fêter son 20^{ème} anniversaire et ne s'est jamais aussi bien portée, comment expliquez-vous ce succès ?

La dématérialisation est certes croissante, mais notons avant tout que le recul de l'impression reste relatif. Avec l'émergence du numérique, les usages ont changé : on imprime pour lire et annoter puis le document est détruit. La durée de vie s'est fortement réduite mais les volumes d'impressions consommés par nos clients sont toujours en progression. La mixité papier et supports digitaux devrait donc durer encore quelques années.

Nous avons d'ailleurs mis en place de nouvelles offres afin d'accompagner cette cohabitation, telles que la dématérialisation des courriers recommandés sortants via un coffre-fort électronique, ou l'archivage électronique via une solution cloud. Notre objectif premier est de maîtriser les avancées technologiques avant nos clients et de les conseiller sur ces sujets.

Nous vivons donc une période de cohabitation entre papier et support numérique. Quelles sont vos solutions pour faire le lien et permettre aux entreprises d'optimiser leur gestion documentaire ?

La notion de « conseil » est extrêmement importante, notamment lorsqu'une PME/ETI, notre cœur de cible, attaque sa transformation digitale. Le client a un réel besoin d'accompa-

nement en matière d'avancées technologiques et réglementaires. Nous leur proposons des audits extrêmement larges et quasi-exhaustifs sur l'ensemble des process documentaires (impression et numérisation) et des utilisateurs.

Nos solutions visent à favoriser le support électronique pour les process documentaires se faisant aujourd'hui essentiellement sur papier. A titre d'exemple, nous pouvons citer la gestion des notes de frais où notre solution dématérialisée permet d'économiser plus de 75% de ressources humaines ou d'heures consacrées.

Comment vous positionnez-vous sur les innovations technologiques de votre secteur telles que l'impression 3D ?

« Document Store 3D », notre marque dédiée à cette technologie, a complété notre positionnement multimarques il y a déjà plusieurs années. Nous accompagnons nos clients sur le conseil, l'intégration, le financement et la vie courante (maintenance, consommables et suivi).

Nous agissons aujourd'hui dans plusieurs secteurs d'activités, notamment le luxe, pour la réalisation de prototypes de création, la promotion immobilière pour leurs besoins en maquettes 3D, ou encore la communication sur les problématiques de communication par l'objet.

L'impression 3D est loin d'avoir montré son impact disruptif annoncé il y a quelques années et l'étendue de ses applications. Grâce à Document Store 3D et son track-record, nous sommes d'ores et déjà prêts à conquérir le marché lors de la démocratisation de l'impression 3D. •



Document Store

CA : 62M€

Employés : 67

Création : 1998



*de vie des
s'est réduite
volumes
ns consom-
clients sont
progression.*



BIODISCOVERY

BioDiscovery 5, un fonds biotech & medtech incontournable en Europe

L'équipe a annoncé en février 2018 la finalisation de la levée de son 5^{ème} fonds à EUR 345 millions (US\$ 420 millions). Dépassant sa cible initiale de EUR 250 millions, cette levée démontre l'intérêt des souscripteurs pour ce secteur et leur confiance dans l'équipe intervenant en Europe comme aux Etats-Unis.

A ce jour, le portefeuille de BioDiscovery 5 compte déjà 12 participations dont les plus récentes sont : Axonics Modulation (neurostimulation pour le traitement de l'incontinence urinaire), Artios Pharma (petites molécules pour le traitement contre le cancer), MMI Microinstruments (plate-forme de microchirurgie assistée par

robot), GreyWolf Therapeutics (petites molécules pour rendre les tumeurs détectables par le système immunitaire), Crescendo Biologics (plateforme de produits biologiques pour le traitement de cancers), Corvidia (anticorps pour le traitement de l'inflammation dans l'insuffisance rénale), Tricare (prothèse de valve pour le cœur), Enyo Pharma (petites molécules pour le traitement de l'hépatite B chronique et de la stéatohépatite non-alcoolique) et Dynacure (thérapies pour les Myopathies Centronucléaires).

Introductions en bourse

L'équipe a aussi été active sur les marchés publics et en particulier sur le NASDAQ avec les introductions en bourse en octobre 2018 de 2 sociétés : LogicBio, une entreprise du fonds BioDiscovery 5 développant une thérapie génique pour des maladies pédiatriques, qui a levé US\$ 80 millions, et Axonics, une entreprise des fonds BioDiscovery 4 & 5 développant un produit de neurostimulation pour l'incontinence urinaire, qui a levé US\$ 138 millions. •

Le portefeuille de BioDiscovery 5 compte déjà 12 investissements, dont 9 ont été réalisés en 2018.



19 produits thérapeutiques et technologies médicales provenant des sociétés BioDiscovery lancées sur le marché

70 investissements réalisés depuis le lancement de BioDiscovery

Engagés auprès des entrepreneurs

Bâtir sur des valeurs communes et donner accès à nos quatre expertises sont au cœur de notre mission.

2 MDS €

d'actifs
sous gestion

60

professionnelles
et professionnels

98

sociétés
en portefeuille

225

investissements menés
depuis 2001



AnderaPartners



Andera Partners

DOSSIER

Hackaton : opération de communication ou catalyseur d'innovation ?

C'est la tendance. Depuis des années essaient les hackatons : contraction de «hack» et «marathon», un hackathon est un événement lors duquel des équipes doivent développer un projet informatique, en général un logiciel ou une application. Elles doivent le faire sur une période limitée, généralement courte (une journée, une nuit, un week-end). Renault, EDF, l'Oréal, le département des Hauts-de-Seine et même le Vatican en ont tous organisé. A l'origine, c'est un événement qui

favorise la créativité et l'innovation mais nous nous sommes interrogés : les hackatons sont-ils devenus un support de communication pour des organisations qui tentent de renouer avec les jeunes et la tech ? Nous avons demandé à deux dirigeants de nos participations, Alexandre Lorey - Document Store - et Christian Sabbagh - Travelsoft - de revenir sur leurs hackatons. •

Regards croisés d'organisateur

Christian Sabbagh : À l'occasion des 18 ans de Travelsoft, la holding d'Orchestra, nous avons souhaité aborder des sujets de fond en se projetant avec nos clients à moyen terme. Nous avons donc organisé un Hackathon de 48 heures durant lequel nous avons demandé à 7 équipes conjointes de nos clients et nos salariés de choisir des problématiques importantes et d'y apporter des réponses en allant jusqu'à en faire des maquettes. Un jury a sélectionné un lauréat, ce qui a apporté un piment additionnel à l'exercice.

Nous envisageons d'exploiter d'ici la fin d'année une des sept idées et deux à trois autres idées pourront être intégrées à la plate-forme Orchestra à moyen terme.

L'idée que nous souhaitons exploiter d'ici la fin de l'année repose sur le yield. Les fournisseurs de prestations touristiques utilisent le yield sur leurs prestations qui sont par essence périssables. L'idée est de créer un système de yield pour les distributeurs, afin de maximiser les ventes et les marges. J'espère que d'ici la fin de l'année nous pourrions intégrer cette innovation à notre plateforme.

Alexandre Lorey : L'idée de ce hackathon était d'utiliser le prisme de jeunes étudiants de 20 ans pour réfléchir à comment la technologie Xerox pourrait faciliter le quotidien de nos utilisateurs. Nous avons demandé à de jeunes experts en codage et développement IT quelle était leur per-



Les participants au hackaton de Document Store

ception du monde de l'entreprise d'aujourd'hui et ce qui pourrait faciliter leur quotidien au travail. Grâce à une implication extraordinaire des étudiants qui ont travaillé dans les vraies conditions du hackathon (24h non-stop avec pizzas et boissons énergisantes ...), nous avons eu des propositions d'applications bluffantes, notamment en matière de traduction et de résumé de document ou des idées originales telles qu'un détecteur d'ambiance de document nous permettant de savoir si il s'agit d'un client furieux ou d'un client souhaitant des informations, ainsi qu'une application permettant de remplir des formulaires de données personnelles totalement fonctionnelle à l'issue du hackathon.

A ce jour, nous auditons la commercialisation de certaines de ces idées et allons très certainement les proposer en bêta-test chez nos clients. Une saison 2 de ce hackathon est d'ores et déjà prévue pour 2019 ! A suivre donc... •



Nous envisageons d'exploiter d'ici la fin d'année une des idées du hackaton et deux à trois autres idées pourront être intégrées à la plate-forme à moyen terme.



Christian Sabbagh

CEO, Travelsoft



Alexandre Lorey

CEO, Document Store



Le hackaton, créateur d'innovation et de cohésion

Nous avons donc notre réponse, si tant d'organisations mettent en place des hackatons, c'est parce que les bénéfices sont bien tangibles. En terme de cohésion d'abord, entre les équipes qui se challengent et les membres d'un même camp, qui apprennent à travailler ensemble pendant 36 à 48 heures. Le bénéfice porte aussi sur l'innovation. Les deux témoignages que nous avons collectés le démontrent, les hackatons font émerger des projets, des solutions qui sont commercialisables à court terme. Et vous, votre hackaton, vous l'organisez quand ? •

CABESTAN CAPITAL

Cabestan Capital 2, déploiement et build-up

Deux ans après avoir atteint son hard cap en un temps record de 4 mois, Cabestan Capital 2, doté de EUR 170 millions, a investi 50% de son engagement dans 9 sociétés. Les investissements les plus récents ont été réalisés dans Allodiagnostic (n°1 du diagnostic immobilier en France), Loyalty Company (conseil en communication et marketing client), In'Tech Medical (fabricants d'instruments chirurgicaux), La Vie Saine (réseau de magasins de

produits biologiques) ou encore Sarawak (force de vente supplémentaire et promotion) et Studia (expert de la gestion documentaire en entreprise). Les participations du fonds ont déjà réalisé 8 acquisitions, représentant EUR 65 millions de CA, et plusieurs sont actuellement à l'étude. La plus transformante est l'achat par In'Tech Medical de l'américain Bradshaw Medical, spécialisé dans la fabrication d'instruments de chirurgie orthopédique. •

*Leitmotiv des fonds
Cabestan :
structuration et
croissance
externe.*

Cabestan Capital enchaîne les cessions

L'équipe a été particulièrement active sur le front des cessions de Cabestan Capital. A date, le fonds a distribué 118% des EUR 112 millions levés en juillet 2011. Après 5 cessions réalisées en 2017 qui ont généré en moyenne 2.8x / 33% de TRI, 4 ont été réalisées en 2018 et 4 autres sont en cours.

En mai 2018, Cabestan Capital a cédé sa participation dans A2iA à la faveur de son acquisition par le groupe américain Mitek (NASDAQ : MITK, www.miteksystems.com), créant ainsi un pôle d'excellence en Intelligence Artificielle et Machine Learning sans équivalent dans cette industrie au niveau mon-

dial. En juin 2018, le fonds a cédé le groupe Marietton / Havas Voyages au fonds américain dédié à l'industrie du tourisme, Certares. Enfin, l'équipe a cédé en septembre Realease Capital, après une croissance externe fructueuse, et Gris Découpage en octobre 2018. •



41

opérations de croissance externe réalisées sur les deux fonds

Travelsoft, la croissance par l'innovation

Travelsoft est la société qui détient la plateforme de réservation de tourisme Orchestra. En 2017, Travelsoft acquiert Sépage, une start-up qui introduit les technologies de l'IA dans le tourisme. Retour sur une success-story du portefeuille Cabestan Capital avec Christian Sabbagh, PDG de Travelsoft.



CABESTAN CAPITAL

Comment l'acteur technologique du tourisme que vous-êtes se prépare-t-il aux futures innovations ?

La clef, c'est de maîtriser les différentes échelles de temps et les différents niveaux d'innovation en parallèle. Il faut faire évoluer constamment et régulièrement des fonctions existantes, il faut, en sus, ajouter de nouvelles fonctionnalités sur les modules actuels et enfin se projeter sur des grandes évolutions à deux ou trois ans.

Nous travaillons depuis 3 ans sur une solution pour les voyages "à la carte", une activité qui est par définition très manuelle mais dont nous pouvons améliorer la productivité grâce à l'usage d'innovations technologiques et de la connectivité. Il faut cependant être conscient, lorsque l'on se lance dans un tel projet, que celui-ci ne se matérialisera que 3 voire 4 années plus tard. L'anticipation est conditionnée par la capacité à investir à moyen/long-terme.

Quel est votre positionnement sur la blockchain?

Nous faisons des pilotes mais cela doit être une réponse à des problèmes identifiés

et pas une fin en soi. Il y a déjà des usages intéressants dans le domaine de l'assurance. En effet, si votre assureur a enregistré votre contrat d'assurance dans la blockchain et que les retards des vols sont eux aussi intégrés dans la blockchain, la liaison entre votre vol et votre contrat d'assurance sera faite automatiquement et vous serez donc remboursé sans faire les démarches habituelles.

Vous tissez régulièrement des partenariats dans le domaine du paiement ou de l'assurance, quels en sont les bénéfices pour vos clients ?

L'un des éléments clefs d'Orchestra, c'est d'être connecté à un grand nombre de partenaires. Ces partenaires peuvent apporter des produits de voyage. Ce sont alors des tour-opérateurs, des compagnies aériennes, des hôteliers, des loueurs de voitures... Mais il peut également s'agir de partenaires apportant aux voyageurs des fonctionnalités essentielles à la vente, comme les assurances ou les services de paiement.

Nous ouvrons l'accès de notre plateforme au plus grand nombre de partenaires, sous conditions économiques, afin

que nos clients puissent avoir le plus de choix. Cependant, nous évaluons chacune des solutions qui nous sont présentées sous le prisme de l'utilité pour le client. L'objectif de ces services proposés est d'augmenter in fine, le volume des réservations effectuées au travers de notre plateforme.

Avez-vous un exemple de parte-



“ L'anticipation [des tendances] est conditionnée par la capacité à investir à moyen/long-terme. ”



nariat récent ?

Fluo propose dorénavant sur notre plateforme un service vraiment utile pour nos clients voyageurs et pour les voyageurs. A partir de la carte bancaire et de la banque que vous utilisez pour le paiement, Fluo analyse les sinistres pour lesquels vous n'êtes pas couverts par votre assurance de carte bancaire et vous encourage ainsi à prendre une assurance complémentaire, par exemple, pour le rapatriement ou pour la perte de bagages.

Envisagez-vous de dupliquer votre expérience acquise dans le tourisme sur un autre secteur ?

Non, c'est déjà un secteur d'activité très grand. Un produit « tourisme » n'a rien à voir avec un autre type de produit, l'ensemble des fonctionnalités sont spécifiques au métier. A l'exception du paiement qui est un sujet générique.

Les plateformes de e-commerce qui permettent de vendre des produits classiques sont très génériques alors que chez Travelsoft, nous sommes dans une logique verticale de métier sur un marché qui est très spécifique et important.

Vos pistes de croissance ?

Les pistes de croissance sont l'international et les acquisitions. Nous déployons une énergie assez forte depuis un an sur le marché UK. Le marché britannique est relativement ouvert avec de nombreux acteurs épars. « Sortir de mon village c'est compliqué » ... il faut notamment construire un nouveau réseau.

En ce qui concerne la croissance externe, nous souhaitons avant tout faire en sorte que nos acquisi-

tions bénéficient concrètement et conjointement à nos clients, à l'instar de notre récente acquisition de Sépage la start-up de data-marketing dont la technologie d'intelligence artificielle permet une forte personnalisation. Ainsi, il n'y a pas de cannibalisation entre nos deux plateformes mais une réelle combinaison, nous apportons une valeur ajoutée supplémentaire aux partenaires et aux clients.



Nous déployons une énergie assez forte depuis un an sur le marché UK.



Le motto d'Andera Partners c'est le changement d'échelle. Est-ce réussi pour vous ?

Nous sommes sur un rythme de croissance de plus de 10%. Le changement d'échelle sera peut-être l'année prochaine quand nous aurons complètement achevé l'intégration de notre acquisition récente ainsi que développé notre activité sur le marché britannique.

En terme d'organisation interne, nous avons beaucoup travaillé afin de pouvoir absorber la croissance à venir. Je dirais que le changement d'échelle est en cours. •

Christian Sabbagh
CEO, Travelsoft

Travelsoft

CA : 11,5M€

Employés : 80

Marchés : FR + UK

WINCH CAPITAL

Winch Capital 4, un premier closing prometteur

Dernière des 4 levées successives de la société de gestion, mais première réalisée sous le nom Andera Partners, Winch Capital 4 effectue début juillet son premier closing, à EUR 360 millions. L'objectif du fonds était de EUR 360 millions avec un hard cap fixé à EUR 400 millions ; son closing définitif devrait intervenir avant la fin de l'année 2018.

Winch Capital 4 a également finalisé en juillet dernier son 1er investissement, en s'associant au management du groupe Skill & You, le leader français de la formation à distance.

Après plusieurs années d'accompagnement actif durant lesquelles le groupe a connu une croissance exceptionnelle, Winch Capital 3 a cédé, en février 2018, sa participation dans SFAM, le leader français et européen du courtage en assurance affinitaire (téléphonie mobile notamment). Cette opération marque l'entrée d'Ardian au capital du groupe et concomitamment la prise de participation minoritaire de SFAM dans FNAC-Darty.

Winch Capital 3 réinvestit un ticket très minoritaire dans la nouvelle opération.

L'équipe a finalisé début juillet 2018 l'acquisition des activités de conception, d'installation et de maintenance d'équipements de contrôle d'accès pour parking hors voirie, auprès du groupe américain Conduent, Inc. Cette opération de carve-out constitue le dernier investissement du fonds Winch Capital 3.

Enfin, en juillet 2018 Winch Capital 3 a cédé sa participation dans Exclusive Group, distributeur de solutions de cybersécurité à forte valeur ajoutée. Depuis l'investissement de Winch Capital 3 en mai 2015, Exclusive Group est parvenu à maintenir sa trajectoire de croissance impressionnante portée par une croissance organique soutenue et une stratégie d'expansion internationale ambitieuse qui a abouti sur plusieurs acquisitions clés, en Asie du Sud-Est et aux Etats-Unis notamment. Le groupe a été cédé début juillet au fonds d'investissement britannique Permira. •



Pierre-Yves Poirier
Directeur associé,
Winch Capital



Le succès de la levée de Winch Capital 4 est un encouragement fort pour la réalisation des objectifs de croissance d'Andera Partners.



30

opérations de
croissance externe
réalisées sur les 18
derniers mois



Photo: Arnelon de Perma

ANDERA INSIGHTS | 16



Aux origines du changement d'échelle, la quête de la prochaine pépite

Le travail réalisé par nos équipes avant l'entrée au capital d'une entreprise est méconnu. Quels en sont les ressorts, les mécanismes ?

Les quatre franchises vous dévoilent leurs processus d'identification et de sélection des candidats au changement d'échelle.

Photo : Grégoire Elio

NOUS

Tout d'abord, réalisez-vous vos recherches en autonomie ?

Marianne Harlé : Notre sourcing est divers, les apporteurs d'affaires constituent une part importante de notre deal-flow. Le réseau que nous avons tissé depuis 2001 dans la société de gestion est un véritable atout. Les investisseurs sont également sollicités par d'anciens chefs d'entreprises qu'ils ont accompagné qui connaissent eux-mêmes des chefs d'entreprises qui ont besoin de financements.

Laurent Fichter : Afin d'identifier des équipes de management qui souhaitent se renforcer au capital de leur entreprise, Acto-Mezz cherche à s'adresser à l'ensemble de l'écosystème des dirigeants d'entreprise : conseils, avocats, experts-comptables... Nous entretenons donc des relations régulières avec l'ensemble de ces acteurs.

François-Xavier Mauron : Notre équipe est établie sur son marché depuis près de 20 ans, ce qui nous permet de constituer nos portefeuilles à 65% avec un sourcing propriétaire, c'est à dire les réseaux personnels de l'équipe (entrepreneurs précédemment accompagnés, conseils personnels des dirigeants, origination directe...) et quelques confrères avec lesquels nous avons un long historique de co-investissement, souvent actionnaires de longue date d'une entreprise qui en changeant d'échelle a besoin d'un nouvel actionnaire de référence mais qui souhaite conserver ses partenaires de longue date. Bien évidemment, le marché étant de plus intermédié, nous entretenons également des relations avec l'ensemble des banquiers d'affaires et boutiques M&A.

NOUS

Certains secteurs d'activité vous sont peut-être moins familiers que d'autres. Ecartez-vous ces secteurs lors de votre prospection ?

MH : Non en aucun cas, nous tentons de ne pas avoir d'a priori. Nous découvrons parfois des secteurs, à nous de nous y intéresser et de découvrir les tenants et aboutissants de ces marchés.

Sofia Ioannidou : Notre franchise BioDiscovery se concentre exclusivement sur le secteur des sciences du vivant et plus spécifiquement sur les produits thérapeutiques et sur les disposi-

Marianne Harlé
Cabestan Capital



LF : La richesse de notre métier vient de ce que nous sommes sans cesse amenés à découvrir de nouveaux métiers, de nouveaux modèles économiques. Pour autant, nous n'investissons pas dans certains secteurs qui nous sont interdits par les Règlements de nos fonds (alcool, tabac) ou que nous jugeons trop risqués (retail textile par exemple).

Par quoi doit être impérativement animé le chef d'entreprise qui vous contacte ?

MH : Nous apprécions et recherchons des managements de qualité, expérimentés avec une forte implication dans le projet entrepreneurial via l'actionnariat. Le chef d'entreprise doit être animé par une volonté de sortir de la solitude dans laquelle il pouvait être. La collaboration est plus productive lorsque le management est attentif aux conseils que nous pouvons donner avec notre recul. Nous devons également partager une convergence sur le plan de sortie.

LF : Tous les dirigeants que nous ciblons ont un point commun : ils cherchent à maximiser leur détention au capital de leur entreprise. Soit parce qu'ils sont actionnaires minoritaires et cherchent à devenir actionnaires majoritaires, soit parce qu'ils sont déjà actionnaires majoritaires et souhaitent renforcer leur participation, ou alors financer un projet de croissance sans réduire leur participation.

FXM : La croissance ainsi que le changement d'échelle et la volonté de se donner les moyens financiers et humains d'y arriver. Un parfait alignement d'intérêts entre l'équipe dirigeante et l'in-



Le réseau que nous avons tissé depuis 2001 dans la société de gestion est un véritable atout.

Marianne Harlé



tifs médicaux / outils de diagnostic. Même si nous n'intervenons pas aujourd'hui hors de ces domaines, nous restons très attentifs à ce qui se passe dans des activités proches qui impactent nos champs d'intervention, comme par exemple la santé connectée.

Laurent Fichter
ActoMezz



vestisseur financier suppose la définition d'une feuille de route commune où plusieurs thèmes sont balayés, dont les perspectives d'accélération de la croissance par build-ups en France et à l'international (identification des cibles), l'amélioration de la gouvernance et le renforcement du capital humain (recrutement d'un directeur général dans 1 société sur 3, souvent décidé dès la phase de due diligence), ou les chantiers de transformation opérationnelle et digitale.

Quels sont les indicateurs que vous scrutez attentivement dans une entreprise ?

SI : Notre premier point d'attention lorsque nous recevons des dossiers est le rationnel scientifique de l'approche proposée ainsi que le besoin médical sous-jacent. Les données expérimentales supportant ces hypothèses doivent être de très bonne qualité et également protégées par des positions fortes sur le plan de la

propriété intellectuelle. Les équipes qui servent le projet doivent aussi être de grande qualité, et si des compétences manquent encore, il doit être possible de les sécuriser rapidement. Les aspects commerciaux et l'environnement compétitif dans lequel s'inscrivent ces projets sont aussi des éléments très importants dans nos analyses.

FXM : Au-delà des indicateurs financiers et opérationnels (KPIs) traditionnels, nous attachons beaucoup d'importance au track-record et à la cohérence entre l'historique et le business plan.

Pour quelles raisons allez-vous refuser un bon, voire excellent dossier ?

MH : Les raisons du rejet d'un bon dossier sont diverses. Lorsque la société est basée à l'international, en dehors du champ d'activité de Cabestan Capital, nous n'investissons pas. Il y a également des dossiers très qualitatifs qui nous sont proposés, mais la taille de ticket est trop faible. Nous nous concentrons sur des tickets de EUR 4 millions à EUR 12 millions.

LF : Nous ne pourrions pas investir dans une société, si belle fût-elle, si l'opération à financer a pour conséquence de désintéresser l'équipe dirigeante du capital.



François-Xavier Mauron
Winch Capital



Sofia Ioannidou
BioDiscovery



Tous les dirigeants que nous ciblons ont un point commun : ils cherchent à maximiser leur détention au capital de leur entreprise.

Laurent Fichter



FXM : Les raisons sont diverses, mais s'il fallait en retenir une c'est probablement l'absence de croissance : aussi profitables soient-ils, nous écartons systématiquement les sujets ayant un profil de « rente » pourtant très compatible avec des modèles de type LBO, plus financiarisés et faisant reposer la création de valeur sur l'effet de levier. Et toujours dans ce même état d'esprit « Capital Développement », nous n'accompagnons que des dirigeants qui se reluent au capital ou, s'ils sont déjà majoritaires, qui se diluent marginalement dans une optique de sécurisation de patrimoine, pas de cession. •

and a new era opens up before you



AnderaPartners



Andera Partners

T +33 1 85 73 64 00 | F +33 1 85 73 64 37
374 rue Saint-Honoré 75001 Paris | www.anderapartners.com

Mentions légales

Andera Insights est publié par Andera Partners, 374 rue Saint-Honoré 75001 Paris, 01 85 73 64 00, www.anderapartners.com
Directeur de la publication : Stéphane Bergez
Rédacteur en chef : Alexandre Faulon
Rédaction : Service communication Andera Partners
Crédits photos : portraits par Grégoire Eloy, Arnel Ian de la Genta.
Illustrations couvertures, iStock

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. • Les performances passées ne présument pas des résultats futurs. • Les données chiffrées, commentaires et analyses figurant dans cette présentation reflètent le sentiment d'Andera Partners sur les marchés, leur évolution, leur réglementation et leurs fiscalité, compte-tenu de son expertise en analyses économiques et des informations possédées à ce jour. Ils ne sauraient toutefois constituer un quelconque engagement ou garantie d'Andera Partners.