

andera

INSIGHTS

MARS 2020 / MARCH 2020
Lettre d'information d'Andera Partners
Andera Partners' newsletter

2019, une année record pour Andera Partners /
2019, a record year for Andera Partners

Cabestan Croissance, dernier-né des fonds Andera Partners /
Cabestan Croissance, latest addition to the Andera Partners funds

Andera Partners se développe en Belgique /
Andera Partners expands its activities in Belgium

Andera Partners atteint la neutralité carbone et obtient le label CO2-neutral® /
Andera Partners achieves carbon neutrality and obtains the CO2-neutral® label

La parole à nos entrepreneurs / The floor to our entrepreneurs
Arben Bora - Président d'Auxiga

Les nouvelles recrues /
Our new arrivals

2019

UNE ANNÉE RECORD POUR ANDERA PARTNERS

«2019, a record year for Andera Partners»

Andera Partners annonce le bilan de ses activités de l'année 2019. Celles-ci se sont révélées extrêmement dynamique sur l'ensemble de ses franchises : la société de gestion a ainsi réalisé 20 nouveaux investissements, et réinvestit auprès de 25 sociétés déjà en portefeuille.

Les différentes équipes d'Andera Partners ont déployé l'an dernier près de 400 M€ de capital et de financement mezzanine. Sur le plan des liquidités, les 24 cessions finalisées sur l'ensemble de l'année ont permis de générer 463 M€ de produits.

Cette dynamique de liquidité reflète le changement d'échelle des PME/ETI accompagnées par les équipes d'Andera qui agissent activement auprès des équipes de management sur l'ensemble des leviers de création de valeur au premier plan desquels le capital humain (31 recrutements Comex/CoDir au sein des sociétés accompagnées par WINCH et Cabestan), les croissances externes (44 build-ups réalisés en 2019 par les sociétés accompagnées par WINCH, Cabestan et ActoMezz) et l'internationalisation (1 build-up sur 2 réalisés par les sociétés accompagnées par WINCH Capital est à l'étranger). L'activité de l'équipe BioDiscovery, en 2019, a été marquée par l'approbation d'un dispositif médical aux Etats-Unis, l'initiation de 12 essais cliniques de phase avancée (Phase 2 et 3), l'obtention de résultats pour 7 programmes cliniques avancés et l'entrée en développement clinique précoce (Phase 1) pour 4 programmes

Les équipes d'Andera Partners veillent également au développement d'une croissance saine et associative, notamment à travers l'empreinte sociale des sociétés en portefeuille. Ainsi, l'année 2019 c'est aussi pour les sociétés accompagnées par Andera Partners :

- 35 000 salariés
- 684 créations d'emplois
- 498 salariés actionnaires

Sur le plan corporate, Andera Partners, a accéléré le renforcement de ses équipes avec une quinzaine de recrutements et dix promotions. Au 31 décembre 2019, Andera Partners compte 68 personnes dont 47 investisseurs parmi lesquels 16 sont Associés.

Andera Partners, today announced the results of its activities for 2019. These have proved to be extremely dynamic across all of its franchises: the Management company has realised last year 20 new investments and reinvested in 25 companies already in the portfolio.

The Andera Partners teams deployed nearly €400 million in equity and mezzanine. In terms of liquidity, the 24 disposals completed during the year generated €463 million in income.

This cash momentum reflects the change in scale of the SMEs/mid-caps partnered by Andera. Its teams act with the management teams on all the value creation levers, in particular human capital (31 recruitments to the Executive Committee/Management Committee within companies supported by Winch and Cabestan), acquisitions (44 build-ups carried out in 2019 by companies supported by Winch, Cabestan and ActoMezz) and internationalisation (1 build-up out of 2 carried out by companies supported by Winch was abroad). The highlights of the BioDiscovery team's activity in 2019 featured the approval of a medical device in the United States, the initiation of 12 advanced phase clinical trials (Phase 2 and 3), the achievement of results for 7 advanced clinical programmes and early clinical development (Phase 1) for 4 programmes

Andera Partners' teams also encourage the development of healthy and sustainable growth, in particular through the portfolio companies' social footprint. Thus, for the companies partnered by Andera Partners, 2019 featured:

- 35,000 employees
- 684 job creations
- 498 employee shareholders

At the corporate level, Andera Partners turbocharged its teams with around 15 new hires and ten promotions. The company had 68 employees on 31 December 2019, including a 47-strong investment team, 16 of whom are partners.



Gérants / Managing Partners

Stéphane BERGEZ
Pierre-Yves POIRIER



« L'année 2019 a confirmé la dynamique très positive dans laquelle se trouve l'ensemble des activités d'Andera Partners, dynamique qui se constate aussi bien dans nos investissements et sorties que dans le lien sans cesse renforcé avec de plus en plus d'investisseurs institutionnels dont une part croissante de grands d'investisseurs européens, qui souhaitent accompagner nos projets de développement »

«2019 confirmed the excellent momentum that Andera Partners' activities are enjoying across the board - a trend that can be seen both in our investments and exits and in our ever-strengthening ties with the growing number of institutional investors, particularly in Europe, who wish to support our development projects»



ActoMezz

ActoMezz, la franchise spécialisée dans l'investissement mezzanine dans les PME et ETI françaises, a procédé l'an dernier à 12 opérations, soit 7 investissements (Sylpa, Opportunity, Travelsoft, Ellisphere, Tournus Equipement, Passman, Lease Protect) et 5 sorties (Ludendo, Stella- La Toulousaine, Passman, MS Vacances et HJV).

ActoMezz, the franchise specialising in small and mid-cap sponsorless mezzanine investments, carried out 12 transactions last year, of which 7 investments (Sylpa, Opportunity, Travelsoft, Ellisphere, Tournus Equipement, Passman and Lease Protect) and 5 exits (Ludendo, Stella- La Toulousaine, Passman, MS Vacances and HJV).



Implanté à Rungis, le Groupe SYLPA est un spécialiste reconnu de l'ingénierie, de l'installation et de la maintenance électrique, en courants forts et courants faibles. Le groupe prévoit en 2019 un chiffre d'affaires de près de 60 M€ et emploie plus de 300 salariés en Ile-de-France et en Auvergne-Rhône-Alpes.

CA/Turn-over : 60 M€ (2019)
Effectif/Staff : >300
Region : Île-de-France/Auvergne-Rhône-Alpes
Date d'opération/ Deal date : 12/2019
Type d'opération/ Deal type : Sponsorless

L'objectif du groupe est d'accélérer son développement organique en tirant profit du dynamisme de l'Ile-de-France avec des projets d'envergure tel le Grand Paris 2030, les JO de 2024... ainsi que de poursuivre sa stratégie de croissance externe pour étendre sa couverture géographique en Ile-de-France ou en région Auvergne-Rhône-Alpes.

Cette opération « sponsorless » permet à Pascal Fournet-Fayard, le Fondateur et Président du Groupe SYLPA et à l'équipe de management, menée par Olivier Godefroy son Directeur Général et composée de six cadres, d'accroître significativement leur participation au capital de la société.

Based at Rungis, the SYLPA Group is a recognised specialist in electrical engineering, installation and maintenance, in high and low currents. In 2019, the group expects revenues of nearly €60 million and employs more than 300 people in the Greater Paris region and Auvergne-Rhône-Alpes.

The group's objective is to speed up its organic development by taking advantage of the vigour of the Greater Paris region with major projects such as Grand Paris 2030, the 2024 Olympic Games, etc. and to pursue its external growth strategy to extend its geographical coverage in the Greater Paris or the Auvergne-Rhône-Alpes regions.

This sponsorless transaction enables Pascal Fournet-Fayard, the founder and Chairman of the SYLPA Group and the management team, led by Olivier Godefroy, its Chief Executive Officer and made up of six executives, to significantly increase their stake in the company's capital.



Andera's Team: A.Faure, C.Martinovic, P.L.Wilain de Leymarie



Créée en 2005 par Anthony Dinis, Opportunity est une société de services qui accompagne et conseille les entreprises dans le pilotage de projets de relation client 100 % digitalisée, en France et à l'international. Elle offre un accompagnement

CA/Turn-over : 9 M€ (2019)
Effectif/Staff : 22
Region : Paris/Nantes
Date d'opération/ Deal date : 12/2019
Type d'opération/ Deal type : Sponsor

sur-mesure et des solutions innovantes et clés en main sous forme de campagnes digitales automatisées dans deux domaines d'expertise : le recouvrement de créances B2C et le Marketing Automation (automatisation de campagnes marketing en fonction du comportement de l'utilisateur afin d'améliorer l'expérience utilisateur et la relation client). Opportunity compte parmi ses clients des grands groupes dans tous les secteurs d'activité (télécoms, énergie, banque, retail, etc.). Elle emploie 22 personnes avec des bureaux à Paris et à Nantes et anticipe une forte croissance en 2020.

Founded in 2005 by Anthony Dinis, Opportunity is a service company that supports and advises companies in managing 100% digitised customer relations projects in France and abroad. It provides tailored support and innovative turnkey solutions in the form of automated digital campaigns in two areas of expertise: B2C debt collection and Marketing Automation (automation of marketing campaigns based on user behaviour in order to improve the user experience and the customer relationship). Opportunity's customers include major groups in all business sectors (telecoms, energy, banking, retail, etc.). It employs 22 people with offices in Paris and Nantes and expects strong growth in 2020.



Andera's Team: S.Bergez, J.B.Bessières, P.L.Wilain de Leymarie

BioDiscovery, activité de financement d'entreprises innovantes dans le domaine des Sciences de la Vie, a participé en 2019 à deux des plus grosses opérations européennes du secteur (Arvelle Therapeutics et AM Pharma).

BioDiscovery, the team specialising in Life Sciences, participated last year in two of the sector's largest transactions in Europe (Arvelle Therapeutics et AM Pharma).

AM PHARMA

Effectif/Staff : 22

Region : Pays-Bas / Netherlands

Date d'opération/ Deal date : 10/2019

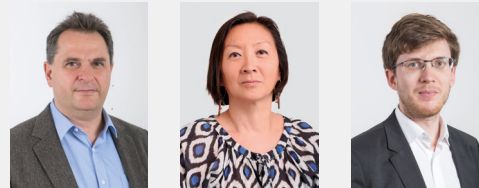
L'équipe a été co-chef de file, avec le fonds LSP, sur le tour de table de 133 millions de dollars de la société néerlandaise AM-Pharma.

Les fonds permettront de conduire une étude clinique d'enregistrement de son traitement innovant (recAP) chez des patients atteints d'insuffisance rénale aiguë causée par le sepsis. L'Insuffisance Rénale Aiguë (IRA) est une maladie dévastatrice caractérisée par un taux de mortalité élevé et par l'absence de traitements pharmacologiques spécifiques. Elle atteint chaque année plusieurs millions de personnes dans le monde et est principalement causée par le sepsis, une maladie infectieuse et inflammatoire grave provoquée par l'invasion de l'organisme par des agents infectieux. Cette opération démontre la capacité de l'équipe à mener des financements de grande échelle au niveau européen pour finaliser le développement de nouveaux traitements innovants.

The team was co-lead, together with the LSP fund, on the US\$133 million funding round for the Dutch company AM-Pharma.

The funds will make it possible to conduct a clinical registration study for its innovative treatment (recAP) in patients suffering from acute renal failure caused by sepsis. Acute renal failure (ARF) is a devastating disease characterised by a high mortality rate and lack of specific pharmacological treatments. It affects several million people worldwide every year and is mainly caused by sepsis, a serious infectious and inflammatory disease caused by the invasion of the body by infectious agents. This transaction demonstrates the team's ability to carry out large-scale funding at the European level to

finalise the development of new innovative treatments.



Andera's Team: R. Wisniewski, L. Hoang-Sayag, M. Piéronne

ARVELLE THERAPEUTICS

Effectif/Staff : 28

Region : Pays-Bas / Netherlands

Date d'opération/ Deal date : 02/2019

L'équipe a participé à la mise en place de la Série A d'Arvelle Therapeutics qui a levé à travers cette opération 207 millions de dollars.

Cette société nouvellement créée aux Pays-Bas a pour

ambition de devenir une société pharmaceutique de spécialité européenne pour commercialiser des médicaments innovants en neurologie. Ce financement est utilisé pour acquérir les droits européens d'une molécule développée dans l'épilepsie, obtenir l'autorisation de mise sur le marché en Europe puis initier la commercialisation sur cette zone géographique.

Le premier produit de la société est le Cenobamate (YKP3089), découvert et développé par SK Biopharmaceuticals, une filiale de SK Group, le deuxième plus grand conglomérat de Corée du Sud. La molécule a fait l'objet de plusieurs études cliniques pour le traitement des crises d'épilepsie chez l'adulte et a démontré une efficacité exceptionnelle chez les patients souffrant de crises focales et réfractaires à tout traitement (sous-groupe représentant 20% des patients épileptiques). Cette opération témoigne de notre capacité à attirer en Europe de nouveaux traitements financés par une syndication internationale.

The team participated in setting up the Arvelle Therapeutics Series A financing, which raised \$207 million through this transaction. This company, newly created in the Netherlands, aims to become a European specialty pharmaceutical company to market innovative drugs in neurology. This funding is used to acquire the European rights of a molecule developed in epilepsy, obtain marketing authorisation in Europe and then start marketing in this geographical area.

The company's first product is Cenobamate (YKP3089), discovered and developed by SK Biopharmaceuticals, a subsidiary of SK Group, South Korea's second largest conglomerate. The molecule has been the subject of several clinical studies for the treatment of epileptic seizures in adults and has demonstrated remarkable efficacy in patients suffering from focal seizures and refractory to any treatment (subgroup representing 20% of epileptic patients). This transaction demonstrates our ability to attract new treatments to Europe funded by international syndication.



Andera's Team: O. Litzka, L. Hoang-Sayag, A. Sottil, C. Catherinet

Cabestan Capital

Cabestan Capital, l'équipe spécialisée dans le financement en capital des PME françaises, a procédé à 2 investissements majoritaires (Olaqin et 99 Group) et 6 cessions (Chabé, Snadec, TravelSoft, Europnet, Erget et Moving) pour un multiple moyen de 2,2x et 1 société sur deux ayant doublé de taille.

Cabestan Capital, the private equity management company focused on French SMEs, completed 2 majority investments (Olaqin and 99 Group) and 6 disposals (Chabé, Snadec, TravelSoft, Europnet, Erget and Moving) with an average M.O.I of 2.2X and half of those companies having doubled in size.



CA/Turn-over : 16 M€ (2019)
Effectif/Staff : 40
Region : Île-de-France
Date d'opération/ Deal date : 11/2019
Type d'opération/ Deal type : Carve-out



Cabestan Capital réalise le carve-out des activités Santé France d'Ingenico et crée Olaqin avec David Lévy et Laurent Maitre. Olaqin commercialise des terminaux et des logiciels qui sécurisent les transactions de santé, notamment les feuilles de soins électroniques, cœur du programme SESAM-Vitale de dématérialisation. Olaqin opère aussi un réseau de bornes libre-service dans les pharmacies et les établissements de santé pour permettre la mise à jour des cartes Vitale. Enfin, Olaqin a développé un service à valeur ajoutée baptisé SIMPHONIE-DIAPASON, permettant de simplifier le recouvrement des restes à charge patient après un passage à l'hôpital.

Avec cette opération, Olaqin fait l'acquisition d'un fonds de commerce présent depuis plus de quinze ans sur le marché des terminaux et des services liés à la carte Vitale pour les pharmacies, les professionnels de santé libéraux et les établissements hospitaliers. Implantée à Suresnes près de Paris (92 - Hauts de Seine), Olaqin emploie environ 40 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 16 M€.

Forte d'un nouvel actionariat aux projets de développement ambitieux, Olaqin va poursuivre la commercialisation de terminaux, logiciels, solutions et services à destination des différentes professions de santé et va développer une stratégie de croissance basée sur l'innovation technologique et l'accompagnement du système d'assurance maladie français qui doit relever de nombreux défis.

Cabestan Capital has carried out the carve-out of Ingenico's Health France activities and created Olaqin with David Lévy and Laurent Maitre. Olaqin sells terminals and software that secure healthcare transactions, in particular electronic care sheets, the core of the SESAM-Vitale dematerialisation programme. Olaqin also operates a network of self-service kiosks in pharmacies and healthcare facilities to enable Vitale cards to be updated. Olaqin has also developed a value-added service called SIMPHONIE-DIAPASON, which simplifies the collection of the remaining amount to be paid by the patient after a hospital stay.

With this transaction, Olaqin acquired a business that has been present for more than 15 years in the market for terminals and services related to the Vitale card for pharmacies, self-employed healthcare professionals and hospitals. Based in Suresnes near Paris (92 - Hauts-de-Seine), Olaqin employs around 40 people and generates revenues of €16 million.

With a new shareholder base with ambitious development projects, Olaqin will continue to market terminals, software, solutions and services for the various healthcare professions and will develop a growth strategy based on technological innovation and support for the French health insurance system, which is facing many challenges.



Andera's Team: D.Robin, M.Caron, S.Bazire

Winch Capital

WINCH Capital, l'équipe spécialisée dans le financement en capital des ETI européennes, a réalisé sur l'exercice 6 investissements (Auxiga, Mastergrid, Sphera, Infra Group, HR Path, Scalian) et 9 cessions (OCEA, Intescia, Finsecur, NetCo, Bacacier, Star Service, Groupe Rougnon, Maesa, Scalian) pour un multiple moyen supérieur à 3,0x et 2/3 de ces sociétés qui ont plus que doublé leur taille sur la période de partenariat avec l'équipe WINCH Capital.

WINCH Capital, dedicated to mid-cap private equity, completed 6 investments (Auxiga, Mastergrid, Sphera, Infra Group, HR Path and Scalian) and 9 disposals (OCEA, Intescia, Finsecur, NetCo, Bacacier, Star Service, Groupe Rougnon, Maesa and Scalian) with an average M.O.I. over 3.0x and 2/3 of these companies having more than doubled in size during their partnership with the WINCH Capital team

WINCH Capital a fait l'acquisition de l'activité de maintenance des équipements haute tension Merlin Gerin de Siemens, en association avec les principaux managers de l'activité. La nouvelle entité, désormais nommée Mastergrid, a l'ambition de devenir un acteur global des services pour la Transmission et Distribution Électrique Haute Tension. L'objectif de l'opération est de permettre à la société de franchir une étape dans son développement reposant notamment sur les axes stratégiques suivants :



- Diversifier ses services en France, notamment dans le domaine des services aux sous-stations électriques ;
- Servir directement les clients à l'export ;
- Renforcer son leadership technique via la croissance externe.

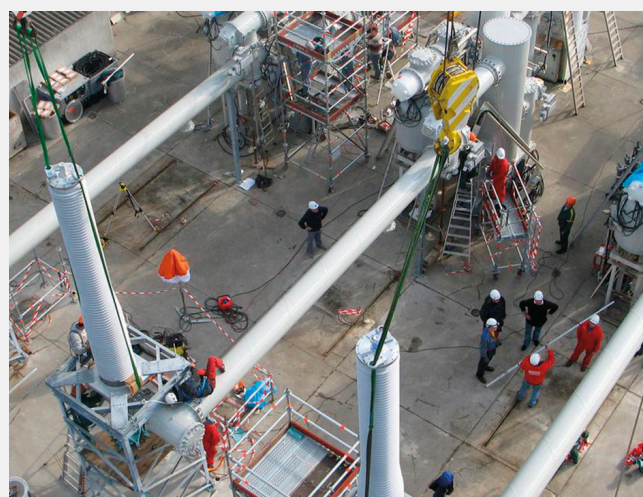
Winch Capital acquired the Siemens Merlin Gerin high-voltage equipment maintenance business in association with the main managers of the business. The new entity, now called Mastergrid, aims to become a global player in high voltage electrical transmission and distribution services. The aim of the transaction is to enable the company to take a step forward in its development based in particular on the following strategic priorities:

- *Diversifying its services in France, particularly in the field of services to electrical substations;*
- *Serving export customers directly;*
- *Strengthening its technical leadership through external growth.*



Andera's Team: S.Chagnon, A.Le Bourgeois, V.Bazzocchi, A.Denieuil

CA/Turn-over : 34 M€ (2019)
Effectif/Staff : 145
Region : Auvergne / Rhône-Alpes
Date d'opération/ Deal date : 12/2019
Type d'opération/ Deal type : Carve-out



Cabestan Croissance

Dernier-né des fonds Andera Partners

«Latest addition to the Andera Partners funds»



Thibault MENEL
Chargé d'Affaires /
Associate

Pierre MORISSEAU
Directeur / Director

David ROBIN
Associé / Partner

Alexandre FOULON
Associé / Partner

Marianne HARLÉ
Directrice / Director

Thomas GUYENOT
Analyste / Analyst

Une offre complétée

Parallèlement à ses opérations, Cabestan a complété son dispositif et annoncé le 1er closing de Cabestan Croissance à hauteur de 60 M€, son nouveau fonds dédié aux PME du very small cap, avec un objectif final de 80 M€.

La stratégie d'investissement de Cabestan Croissance sera similaire à celle de Cabestan Capital, à savoir des opérations de capital-transmission et de capital-développement à caractère majoritaire ou minoritaire. Cabestan Croissance s'adressera plus spécifiquement aux PME rentables, implantées en France et réalisant moins de 30 M€ de chiffre d'affaires pour y investir entre 2 et 5 M€ par opération. Ces interventions seront complémentaires de celles de Cabestan Capital.

A completed offering

In parallel with these transactions, Cabestan rounded out its offering and announced the first €60 million closing for Cabestan Croissance, its new fund dedicated to very small cap SMEs, with a final target of €80 million.

Cabestan Croissance's investment strategy will be similar to that of Cabestan Capital, i.e. majority or minority buyout and growth capital transactions. Cabestan Croissance will more specifically target profitable SMEs, located in France and generating less than €30 million in revenues, to invest between €2 million and €5 million per transaction. These investments will be complementary to those of Cabestan Capital.



David Robin

« Cabestan Croissance permet à Andera Partners de consolider son positionnement sur l'ensemble des segments de marché en ayant la capacité d'investir des tickets de 2 M€ à 45 M€ via ses équipes Cabestan Croissance, Cabestan Capital et WINCH Capital. » explique David ROBIN, Associé Cabestan. « Avec Cabestan Croissance, le message que nous adressons aux dirigeants est clair : Andera Partners est en mesure de fournir des solutions en fonds propres à toutes les entreprises, quelle que soit leur taille ou leur projet de développement. ».

«Cabestan Croissance enables Andera Partners to consolidate its positioning in all market segments by having the capacity to invest from €2 million to €45 million via its Cabestan Croissance, Cabestan Capital and WINCH Capital teams» explains David ROBIN, Cabestan Partner. «With Cabestan Croissance, our message to management is clear: Andera Partners is able to provide equity solutions to all companies, regardless of their size or development project.»

Cabestan Croissance

Une équipe dédiée

Cabestan Croissance est géré par une équipe dédiée qui est déjà opérationnelle, avec plusieurs dossiers à l'étude. Cette équipe est placée sous la supervision des deux Associés historiques de la franchise Cabestan, Alexandre FOULON et David ROBIN. Deux Directeurs dédiés disposant chacun de 12 ans d'expérience sur ce segment, Marianne HARLÉ et Pierre MORISSEAU, auront la charge du déploiement de ce fonds.

Marianne HARLÉ (Sciences Po / ex TCR Capital) avait rejoint la franchise Cabestan en 2017. Pierre MORISSEAU (ENAC, ESSEC / ex ACE Management) intègre quant à lui Andera Partners dans le cadre de la création de Cabestan Croissance. Cette équipe est complétée de Thibault MENEL (EM Lyon / ex Abénex Croissance) et de Thomas GUYENOT (Master 225 Université Paris-Dauphine) qui rejoignent Andera Partners respectivement en qualité de Chargé d'Affaires et d'Analyste.

A dedicated team

Cabestan Croissance is managed by a dedicated team that is already operational, with several projects in the study. This team is supervised by the two historical partners of the Cabestan franchise, Alexandre FOULON and David ROBIN. Two dedicated Directors, Marianne HARLÉ and Pierre MORISSEAU, each with 12 years' experience in this segment, will be in charge of deploying this fund.

Marianne HARLÉ (Sciences Po / ex TCR Capital) joined the Cabestan franchise in 2017. Pierre MORISSEAU (ENAC, ESSEC / formerly ACE Management) joined Andera Partners as part of the creation of Cabestan Croissance. This team is completed by Thibault MENEL (EM Lyon / formerly Abénex Croissance) and Thomas GUYENOT (Master 225 Paris Dauphine University), who joined Andera Partners respectively as Account Executive and Analyst.

Mise en place d'un partenariat stratégique en Capital-Développement



Andera Partners développe sa stratégie d'investissement en Belgique via un partenariat avec Hans VAN DE VELDE qui vient compléter les équipes en qualité de Senior Advisor - Belgique. Il aura pour mission de développer les opportunités d'investissement et de création de valeur en Belgique aux côtés de WINCH Capital et Cabestan Capital, les équipes d'Andera Partners dont les critères géographiques d'investissement incluent les pays limitrophes.

Hans VAN DE VELDE dispose d'une expérience de premier plan en matière de sourcing, de marketing et d'exécution d'opérations sur un large éventail d'entreprises actives de nombreux secteurs. Il était auparavant associé de AAC Capital, en charge du marché belge où il se concentrait sur des sociétés de croissance de taille moyenne. Il a également exercé chez Deloitte en tant qu'associé au sein de la practice CF Advisory ainsi que chez ABN Amro Bank.

Ce nouveau partenariat permet à Andera Partners de renforcer sa stratégie d'investissement et son positionnement sur le marché belge par le biais d'opportunités attractives sur différentes tailles d'opérations, minoritaires et majoritaires. Hans sera basé à Anvers.

Parmi les récents investissements de WINCH Capital et Cabestan Capital en Belgique, on peut citer INFRA GROUP, acteur majeur sur le marché de l'installation et la maintenance de réseaux d'infrastructures, ainsi que MINAFIN, acteur mondial du secteur de la chimie fine ; Pennel & Flippo, le spécialiste des tissus et films techniques, ainsi que ACB, fabricant de circuits imprimés.

Set-up of a strategic growth capital Partnership

Andera Partners sets up a partnership with Hans VAN DE VELDE to expand its activities in Belgium. As a Senior Advisor - Belgium, Hans will generate new investment opportunities and drive subsequent value creation in Belgium alongside WINCH Capital and Cabestan Capital, two of the teams with Andera Partners who have an international investment mandate.

Hans was previously a Partner at AAC Capital, specialising in mid-market buyouts in Belgium with a focus on growth acceleration. He brings a wealth of experience in origination, marketing, deal execution, and has worked across a broad spectrum of businesses in various sectors. Prior to this, he also held roles at Deloitte as a Partner in the CF Advisory practice and in banking at ABN AMRO Bank.

With this new set-up, Andera emphasizes its strong commitment to invest in the Belgian market with many exciting opportunities in a broad range of deal sizes, both minority and majority investments. Hans will be based in Antwerp and cover the entire Belgian market.

Among recent Belgian investments of the teams, we can mention INFRA GROUP, Belgium's major multi-disciplinary network infrastructure and service provider, as well as MINAFIN, a global fine chemicals developer and manufacturer; engineered fabrics specialist PENNEL & FLIPPO as well as printed circuit board manufacturer ACB.

ANDERA PARTNERS EXPANDS ITS ACTIVITIES IN BELGIUM

L'un des marchés européens les plus actifs en « Life Science » en 2018

En 2018, l'industrie biotech et medtech en Belgique a enregistré le 4ème plus gros volume de deal avec 274M€ levés.

La Belgique est aussi un terrain fertile pour l'innovation grâce à :

- De multiples organisations fournissant des fonds spécifiques pour nourrir l'écosystème des sciences de la vie en Belgique
- Des bio-clusters renommés et des institutions scientifiques de premier plan (ex : UCL, Université d'Anvers, Flanders.bio, le Science Parks de Wallonie, etc)
- Plus de 140 biotechs en Belgique, qui représentent 10% de la R&D de l'Union Européenne
- 5 des 10 plus importantes sociétés « Life Science » cotées sur Euronext sont des sociétés belges (Galapagos, Argenx, Fagron, Mithra et IBA)

L'équipe BioDiscovery a une longue tradition d'investissement en Belgique depuis le début des années 2000 par son excellente connaissance de l'écosystème et sa collaboration avec les VC locaux. Nourrie par un deal flow solide (en moyenne 10 dossiers qualifiés examinés par an provenant de Belgique), l'équipe a investi dans 2 dossiers lors des 6 dernières années.



One of the most active European Life Science country in 2018

In 2018, the Belgian Life Science industry recorded the 4th deal volume in Europe with €274M raised. Belgian Life Sciences companies received the 5th highest average deal volume of €16.4M / round.

Belgium is also a fertile ground for innovation thanks to:

- *Multiple organizations providing specific funding to nourish Belgian life sciences ecosystem*
- *Renowned bio-clusters and leading scientific institutions (eg. UCL, University of Antwerp, Flanders.bio, the Science Parks of Wallonie, etc.)*
- *Over 140 biotech companies in Belgium, representing 10% of all EU R&D spent*
- *5 of the 10 largest life science listed companies on Euronext (as per market-cap) are Belgium companies (Galapagos, Argenx, Fagron, Mithra and IBA)*

The BioDiscovery funds of Andera Partners examine on average 10 qualified dossiers per year from Belgium. Out of 65 opportunities received in the last 7 years, the BioDiscovery funds invested in 2 companies, or 3% of the received dossiers, representing a higher proportion compare to other countries (e.g. 1% for France). The multicultural team has good understanding of Belgian Life Science ecosystem and has strong relationships with local VCs.

ESG

ANDERA PARTNERS ATTEINT LA NEUTRALITÉ CARBONE ET OBTIENT LE LABEL CO2-NEUTRAL®



«ANDERA PARTNERS ACHIEVES CARBON NEUTRALITY AND OBTAINS THE CO2-NEUTRAL LABEL»

Au-delà des opérations financières, Andera Partners a également franchi une étape décisive dans sa démarche en matière de lutte contre le changement climatique en obtenant le label CO2-neutral®, ainsi qu'en devenant signataire de l'IC20 - l'« Initiative Climat 2020 » de France Invest.

Après avoir confirmé son engagement dans la lutte contre le changement climatique en rejoignant l'IC20 - l'« Initiative Climat 2020 » de France Invest en juin 2019, Andera Partners annonce avoir atteint la neutralité carbone.

Andera Partners est conscient de sa responsabilité d'actionnaires en matière d'ESG (Environnement, Social et Gouvernance) et reconnaît l'importance grandissante que ces thèmes prennent et vont continuer à prendre à l'avenir. Avec cette labellisation, les équipes d'Andera Partners souhaitent assumer leur rôle d'investisseur responsable et participer à la lutte contre le changement climatique à leur niveau. Cette démarche d'exemplarité est également un premier pas vers la réduction des émissions de gaz à effet de serre des entreprises en portefeuille.

La société CO2logic et le tiers indépendant Vinçotte collaborent à la certification du label CO2-neutral® basé sur le 'PAS 2060', premier standard international reconnu de neutralité carbone. Le label garantit que les organisations labellisées CO2-neutral® calculent les impacts locaux et globaux, les réduisent et compensent leurs émissions de gaz à effet de serre résiduelles.

« Au-delà de l'atteinte en 2019 de la neutralité carbone au niveau de la société de gestion Andera Partners, notre objectif pour 2020 est de pouvoir mesurer et agir sur l'empreinte carbone de l'ensemble de notre portefeuille. » ajoutent Mayeul CARON, Associé, et Christine MARTINOVIC, Directrice de Participations, tous deux membres du Comité ESG d'Andera Partners.

In addition to its financial transactions, Andera Partners has taken a decisive step in its approach to combating climate change by obtaining the CO2-neutral label and becoming a signatory to France Invest's 2020 Climate Initiative (IC20).

After confirming its commitment to the fight against climate change by joining the IC20 - France Invest's «2020 Climate Initiative» in June 2019, Andera Partners announces that it has achieved carbon neutrality.

Andera Partners is aware of its responsibility as shareholders in terms of ESG (Environment, Social and Governance) issues and recognises the growing importance that these themes are taking on and will continue to take on in the future. With this label, Andera Partners' teams wish to assume their role as a responsible investor and participate in the fight against climate change at their own level. This exemplary approach is also a first step towards reducing the portfolio companies' greenhouse gas emissions.

The company CO2logic and the independent third party Vinçotte are cooperating on the certification of the CO2-neutral label based on 'PAS 2060', the first internationally recognised standard for carbon neutrality. The label guarantees that CO2-neutral-labelled organisations calculate local and global impacts, reduce them and offset their residual greenhouse gas emissions.

«In addition to achieving carbon neutrality at the Andera Partners management company level in 2019, our objective for 2020 is to be able to measure and act on the carbon footprint of our entire portfolio. say Mayeul CARON, Partner, and Christine MARTINOVIC, Investment Director, both members of the Andera Partners ESG Committee.



Mayeul Caron



Christine Martinovic

LA PAROLE À NOS ENTREPRENEURS

4 questions à Arben Bora, Président d'AUXIGA



Le Groupe Auxiga est le leader du gage sur stocks en France et en Europe. Il est accompagné par notre équipe WINCH Capital dans ses projets de croissance depuis fin 2019.

Qu'est-ce que le gage sur stocks ?

Le gage sur stocks est une pratique en plein essor qui remonte au XIVème siècle. Elle est aujourd'hui utilisée par toutes les entreprises qui détiennent des stocks et plus particulièrement par l'industrie agro-alimentaire, le secteur des vins et spiritueux, l'industrie automobile et toutes les activités de négoce.

Le principe est très simple : toute entreprise qui souhaite maximiser ses montants de financement peut donner ses stocks en garantie auprès des établissements financiers pour obtenir des financements supplémentaires. Auxiga intervient dans ce cas pour mettre la garantie en place au profit des financeurs et également pour contrôler périodiquement (via informatique et par des contrôles physiques) les stocks qui ont été donnés en garantie (on parle des stocks gagés).

En quoi est-ce un mode de financement alternatif intéressant ?

Le gage sur stocks représente une source de financement intéressante pour toute entreprise dont la valeur des stocks dépasse 100 000 euros. En effet, nous entrons en jeu pour les besoins plus importants, en complément des sources traditionnelles de financement comme le prêt courts termes. On estime que 62 000 entreprises, dont le C.A. est compris entre 1 et 200 millions d'euros ont 176 milliards d'euros de stocks dans leur bilan. Or seul 3.6 milliards d'euros de stocks sont aujourd'hui utilisés comme garantie d'un financement soit à peine 2% du total et principalement auprès des TPE et PME françaises.

Quelle est la valeur ajoutée d'Auxiga dans ce secteur ?

Auxiga apporte une garantie aux banques. La société est experte dans la mise en place des garanties sur stocks pour le compte des établissements financiers. Elle apporte une garantie de la valeur des stocks mais ne prête pas d'argent. Cette garantie est demandée par les banques aux entreprises en contrepartie d'un financement. La responsabilité d'Auxiga est engagée dans la garantie apportée. Notre société se charge de la sécurisation de la procédure juridique, de l'évaluation des stocks, de l'indication de leur taux de couverture et enfin du contrôle avec vérification physique sur le terrain. Cette sécurisation du process permet d'obtenir des taux de financement compétitifs. Nous avons récemment annoncé l'acquisition d'Eurogage, deuxième acteur français du secteur. Eurogage et Auxiga vont concentrer une force commerciale très complémentaire pour être au plus près de ses partenaires - agences bancaires, entreprises industrielles et agricoles dont les stocks se situent souvent hors des grandes métropoles.

Y-a-t-il des secteurs d'activités auxquels le gage sur stocks se prête plus spécifiquement ?

Toute entreprise qui possède des stocks peut potentiellement envisager ce type de financement. Il se prête particulièrement bien à des activités avec des cycles de production longs comme celles des vins et spiritueux, ou une activité saisonnière comme la production de chocolat ou de jouet. Le gage sur stocks doit s'ouvrir à de nouveaux secteurs. Celui de la distribution pourrait davantage y avoir recours. Auxiga et Eurogage connaissent depuis plusieurs années une croissance annuelle de 5% à 6%. L'union des deux forces va permettre de réaliser un véritable travail d'évangélisation de ce produit, encore peu utilisé mais qui devrait connaître le même destin que celui de l'affacturage il y a 10 ans.

Contribution d'Andera Partners/WINCH Capital

- **Internationalisation** : accompagnement dans la définition de la stratégie internationale et l'identification, la négociation et l'exécution d'opérations de croissance externe
- **Élargir les prescripteurs** : pédagogie sur le gage sur stocks



Andera's Team: L. Tourtois, F-X. Mauron, A. Milliard, E. Rossignol

THE FLOOR TO OUR ENTREPRENEURS

«Four questions to Arben Bora, Chairman of AUXIGA»

The Auxiga Group is the leader in inventory pledge services in France and Europe. It has been supported by our Winch Capital team in its growth projects since the end of 2019.

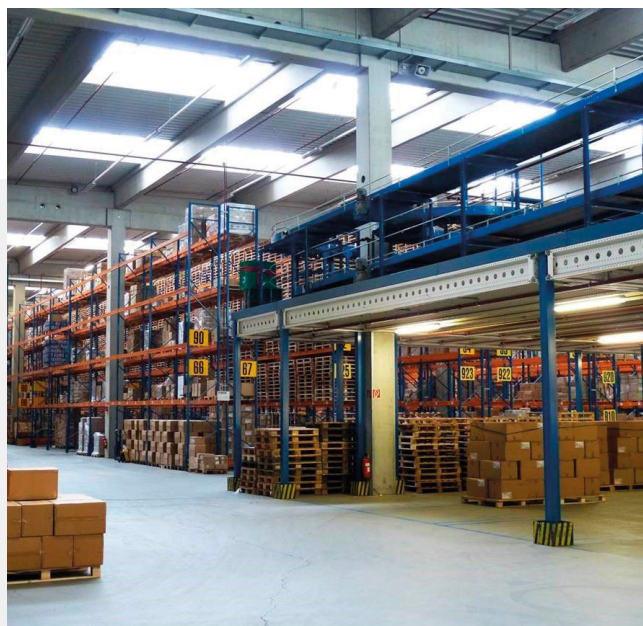
What is inventory pledge?

Inventory pledge is a booming practice dating back to the 14th century. Nowadays it is used by all companies that hold inventories and more particularly by the food industry, the wine and spirits sector, the automotive industry and all trading activities.

The principle is very simple: any company wishing to maximise its financing amounts can pledge its inventories as collateral with financial institutions to obtain additional financing. Auxiga intervenes in this case to provide the guarantee to the financiers and also to periodically check (via IT and physical checks) the inventories that have been pledged as collateral (we speak of pledged inventories).

How is this an interesting alternative financing method?

Inventory pledge is an attractive source of financing for any company whose inventory value exceeds €100,000. We are involved when there are larger requirements, complementing traditional sources of financing such as short-term loans. It is estimated that 62,000 companies with annual revenues



of between €1 million and €200 million have €176 billion in inventories on their balance sheets. However, only €3.6 billion of inventories are currently used as collateral for financing, i.e. barely 2% of the total and mainly with French VSEs and SMEs.

What is Auxiga's added value in this sector?

Auxiga provides a guarantee to the banks. The company is an expert in setting up inventory pledges on behalf of financial institutions. It provides a guarantee of the value of the inventories but does not lend money. Banks require such guarantees from companies in exchange for financing. Auxiga is liable for the guarantee provided. Our company takes care of securing the legal procedure, valuing the inventories, indicating their coverage rate and, lastly, controlling with physical verification in the field. This securing of the process makes it possible to obtain competitive financing rates. We recently announced the acquisition of Eurogage, the second largest French player in the sector. Eurogage and Auxiga will concentrate a highly complementary sales force to be as close as possible to its partners - bank branches, and industrial and agricultural companies whose inventories are often located outside the major cities.

Are there sectors of activity to which inventory pledging lends itself more specifically?

Any company that has inventory can potentially consider this type of financing. It lends itself particularly well to activities with long production cycles such as those of wines and spirits, or seasonal activities such as chocolate or toy production. The inventory pledge should be opened up to new sectors. The retail sector could make greater use of it. Auxiga and Eurogage have posted annual growth rates of 5% to 6% for several years. Uniting the two sales forces will make it possible to carry out a real work of evangelisation of this product, which is still little used but is likely to develop in the same as factoring over the past ten years.

Contribution of Andera Partners/WINCH Capital

- **Internationalisation:** shape international strategy and assists management team in effectively identifying, negotiating and executing build-up acquisitions
- **Broadening the range of influencers:** explanation of inventory pledge

LE PLANNING DES LEVÉES DE FOND

Andera Partners' fundraising planning

**Cabestan
Croissance**

JUIN/JUNE 2019

- Lancement de Cabestan Croissance pour une taille cible de 80M€
- Second closing au T1 2020

*Launch of Cabestan Croissance for a target size of €80 M
2nd closing Q1 2020*

BioDiscovery

NOVEMBRE/NOVEMBER 2019

- Lancement de BioDiscovery 6 pour une taille cible de 500M€
- Premier closing au T1 2020

*Launch of BioDiscovery 6 for a target size of €500 M
First closing Q1 2020*

ActoMezz

DECEMBRE/DECEMBER 2019

- Lancement de ActoMezz 4 pour une taille cible de 450M€
- Unique closing au T1 2020

*Launch of ActoMezz 4 for a target size of €450 M
Unique closing Q1 2020*

**Cabestan
Capital**

JANVIER/JANUARY 2020

- Lancement de Cabestan Capital 3 pour une taille cible de 220M€
- Premier closing au S2 2020

*Launch of Cabestan Capital 3 for a target size of €220 M
First closing Q2 2020*

**Winch
Capital**

S2/H2 2020

- Lancement de Winch Capital 5 pour une taille cible de 600M€
- Premier closing en 2021

*Launch of Winch Capital 5 for a target size of €600 M
First closing in 2021*

ÉQUIPE

LES NOUVELLES RECRUES

Our new arrivals



**Augustin
BAYVET**

CABESTAN CAPITAL - Analyste / Analyst

> Augustin Bayvet a rejoint la société de gestion en janvier 2020, en tant qu'Analyste au sein de l'équipe Cabestan Capital.

> Avant de nous rejoindre, Augustin a travaillé en banque d'affaires chez Degroof Petercam (2017) et en capital-investissement chez Naxicap (2018) et l'IDI (2019).

> Augustin est diplômé de l'Université Paris Dauphine.

> Il parle français et anglais.

Augustin Bayvet joined the firm in January 2020 as an Analyst within the Cabestan team.

Prior to joining us, Augustin worked with investment bank Degroof Petercam (2017) as well as private equity firms Naxicap (2018) and IDI (2019).

Augustin graduated from University Paris-Dauphine.

He speaks French and English.

> Victor Cabaud a rejoint l'équipe Cabestan Capital en janvier 2020 en qualité d'Analyste.

> Avant de nous rejoindre, il a réalisé deux stages au sein des fonds de private equity IK Investment Partners et PAI Partners.

> Victor est diplômé de l'ESCP et de l'université Paris Dauphine.

> Il parle français, anglais, espagnol et portugais.

Victor Cabaud joined the Cabestan team as an Analyst in January 2020.

Before joining us, he was a trainee at investment funds IK Investment Partners and PAI Partners.

Victor graduated from University Paris-Dauphine and ESCP business school.

He speaks French, English, Spanish and Portuguese.



**Victor
CABAUD**

CABESTAN CAPITAL - Analyste / Analyst



**Marie
COQUILLE**

WINCH - Analyste / Analyst

> Marie Coquille a rejoint la société de gestion en janvier 2019 en tant qu'Analyste au sein de l'équipe WINCH Capital.

> Avant de nous rejoindre, elle a effectué plusieurs stages en M&A (Alantra, BNP Paribas) et en Private Equity (Extendam) et a exercé un an au sein de Kepler Cheuvreux Corporate Finance.

> Marie est diplômée de l'Université Paris Dauphine et de l'EM Lyon.

> Elle parle français et anglais.

Marie Coquille joined the firm in January 2020 as an Analyst within the Winch Capital team.

Before joining us, she was a trainee at Alantra and BNP Paribas (M&A), Extendam (Private Equity) and worked one year at Kepler Cheuvreux Corporate Finance.

Marie graduated from University Paris-Dauphine as well as EM Lyon business school.

She speaks French and English.

> Ana a rejoint la société de gestion en janvier 2020 en qualité de Gestionnaire Middle Office.

> Avant de nous rejoindre, elle a travaillé chez Amundi (de 2018 à 2019).

> Ana est diplômée de Paris-Dauphine (Master in International Business and NCT Projects).

> Elle parle anglais, portugais, français et espagnol.

Ana joined the middle office team of Andera Partners in January 2020.

Prior to joining us, she worked 2 years at Amundi.

She graduated from University Paris-Dauphine (Master in International Business & NCT Projects).

Of Portuguese mother tongue, she also speaks French, English and Spanish.



**Ana Flavia
GUIZANI**

Middle Office