

## *Tendances*

Transition énergétique : un marché mature et des opportunités à transformer p.04

## *Expertise*

Cogepart : objectif croissance p.06

## *Actualités*

**Capital Risque** Poxel, Tronics, BlaBlaCar, Sigfox p.08

**Énergies Renouvelables** Villages Nature, Neoen p.10

**Capital Développement & Transmission mid cap** Exclusive Networks, groupe SVP, Eratome p.12

**Capital Développement & Transmission small cap** LCL PME Expansion 2 p.14

**Mezzanine** Exxelia p.14

## *Analyse*

Denis Payre : la France a besoin de libérer ses PME p.15

## *Portrait*

Xavier Barbaro, Président-directeur général de Neoen p.16

DE FABIEN PRÉVOST  
Mercredi 15 avril 2015



## ZZZZzzzz...

Réveil en douceur ? Un certain nombre d'indicateurs de l'économie nationale sont encourageants. Ne faisons pas les grincheux<sup>1</sup> :

- une croissance plancher de 1 % prévue pour 2015, dans la moyenne européenne (1,1 % prévu pour l'ensemble de l'OCDE), avec des perspectives à 1,3 % pour 2016 et 2017 ;
- une consommation en hausse, résultat de la progression du pouvoir d'achat, qui est au plus haut depuis 2011 ;
- l'euro au plus bas face au dollar depuis plus de dix ans ;
- la baisse du prix du pétrole qui semble s'inscrire dans une certaine durée ;
- une inflation à 0 % ;
- une restauration des marges des entreprises grâce aux allègements de charges liés au pacte de

responsabilité et au crédit d'impôt compétitivité emploi (CICE) ;

- un déficit public aux environs de 3,8 %, inférieur aux 4,4 % attendus.

Seule ombre au tableau, le chômage, qui ne devrait pas se réduire avant plusieurs trimestres. Voilà pour l'aperçu « macro » de cette fin de premier semestre 2015.

**Concernant notre métier du Capital Investissement**, le paysage se colore favorablement. Quelques tendances fortes émergent, relevées lors de l'*Investors' Forum* de notre association européenne<sup>2</sup> :

- la demande pour le *private equity* de la part des souscripteurs continue de croître, poussée par l'environnement actuel de taux bas ;
- les souscripteurs accroissent leurs demandes d'accès au co-investissement et aux prises de participations directes ;
- le *mid market* reste le segment le plus dynamique, représentant 70 % du marché en valeur ;
- les considérations ESG deviennent clés ;
- la pression réglementaire augmente, mettant les petites sociétés de gestion sous pression et encourageant la consolidation.

**La Lettre d'Omnes Capital**  
37-41, rue du Rocher - 75008 Paris.

**Directeur de la publication :**

Fabien Prévost. **Rédactrice en chef :**  
Martine Sessin-Caracci. **Rédaction :**  
Gaëlle de Montoussé, Caroline Mouy.

Merci à tous ceux qui ont apporté leur contribution à cette lettre. **Crédits**

**photo :** Tristan Paviot, François Moura, Getty Images, Fotolia, Sipa Press, Cogepart. **ISSN :** 2264-9751

**Conception-réalisation :** **Angie**  
(LEOM027).

### EVCA

Fabien Prévost est élu à la commission Mid Market de l'EVCA, dont les missions consistent notamment à promouvoir la filière du *private equity* auprès des instances européennes. Cette élection permettra à Omnes de s'impliquer dans les débats qui animent le marché et de contribuer au développement de la profession.

### MÉCÉNAT

Dans la continuité de notre démarche d'investisseur responsable signataire des PRI, Omnes s'engage en faveur de l'enfance. Nous nous sommes toujours impliqués en faveur de causes caritatives. En 2015, nous continuons avec une action que nous voulons de long terme : accompagner les enfants dans leur croissance, à l'instar des PME de nos portefeuilles, et aider de jeunes associations à se développer.

# « En ce premier semestre 2015, le paysage du capital investissement se colore favorablement. »

**Concernant Omnes**, l'année 2014 a été un bon cru :

- 522 M€ ont été levés auprès de nos clients ;
- 157 M€ ont été investis, soit 34 % d'augmentation par rapport à 2013 ;
- nos cessions ont représenté 283 M€, soit 90 % d'augmentation par rapport à 2013.

À noter, en particulier, la performance de nos fonds de Capital Développement & Transmission mid cap (CACI 2 et CACI 3), dont les deux millésimes successifs (2005 et 2008) offrent des rendements de 2,7x, ce qui positionne Omnes comme la meilleure équipe française sur le segment du *lower mid cap*. Il n'est pas surprenant que notre fonds successeur (Omnes Croissance 4, FPCI de 180 M€) connaisse ainsi un beau succès de levée avec un premier *closing* (bouclé en décembre 2014) et

un premier investissement réalisé dans la société Cogepart (à lire dans notre rubrique « Expertise »). Nous sommes également heureux d'avoir accueilli Pierre Gadonneix au sein de notre conseil de surveillance, présidé par Edmond Alphandéry. Il est Président d'honneur d'EDF, Président d'honneur du Conseil mondial de l'énergie, Président du Harvard Business School Club de France, et ses expertises seront très précieuses pour Omnes.

Pour ceux d'entre vous qui n'arrivent pas à sortir de la léthargie et ne sont pas convaincus par les bonnes nouvelles annoncées au début de cette chronique, je les invite à confronter leurs ronflements à d'autres ZZ, qui sont eux les champions du réveil sonore depuis plus de quarante ans. Les puristes que vous êtes ont probablement arrêté (comme moi) de les suivre lorsqu'ils ont commis

l'outrage de mélanger des synthés à leur blues-rock texan après leur magistral album *El Loco*. Mais ce n'est pas une raison pour ne pas aller leur secouer la barbichette<sup>3</sup> en priant qu'ils nous jouent quand même leur grandiose « [She don't love me] She Loves my Automobile » (eh oui, Messieurs, réveillez-vous, qu'est-ce que vous croyez ?)<sup>4</sup>.

Bonne lecture de notre *Lettre* n° 27, avec de vraies infos, de vraies entreprises, de vrais succès, de vrais hommes et femmes, de vraies passions. Merci de votre fidélité.

[fabien.prevost@omnescapital.com](mailto:fabien.prevost@omnescapital.com)

**Plus d'informations sur**  
[www.omnescapital.com](http://www.omnescapital.com)

1. *Les Échos*, vendredi 3 avril 2015.
2. EVCA : European Venture Capital Association.
3. Le 26 juin 2015 au Zénith de Paris.
4. <https://www.youtube.com/watch?v=5tCzYXlgFMU>

## WEB

En 2015, nous soutenons l'association Les Amis de Mikhy, qui vise à développer les soins de support (accompagnement psychologique, traitement de la douleur, etc.) aux enfants atteints d'un cancer. Pour l'aider dans sa collecte de fonds, Omnes parraine l'événement « Les Chefs au grand cœur », qui a mobilisé sur une semaine (du 23 au 29 mars 2015), une centaine de chefs et leur restaurant en faveur de l'association.

Nouveau site web pour Omnes : Modernisé pour s'adapter aux nouveaux codes et usages du digital, le site est *full responsive*. Il fait la part belle aux témoignages avec des interviews et des portraits d'entrepreneurs accompagnés par Omnes. L'ergonomie et l'organisation des contenus ont également été repensées pour mettre en valeur son expertise métiers et son actualité.

## Transition énergétique

# Un marché mature et des opportunités à transformer



**Serge Savasta,**  
Associé Gérant, Omnes Capital

Paris va accueillir, en décembre 2015, la Convention de l'ONU sur le climat (COP21). La France est-elle bien placée pour donner l'exemple ? **Selon Serge Savasta, Associé Gérant chez Omnes Capital, elle a, en tout cas, tous les atouts pour se positionner sur un marché des énergies renouvelable (EnR) en plein essor.** À condition d'un engagement politique et financier réel.

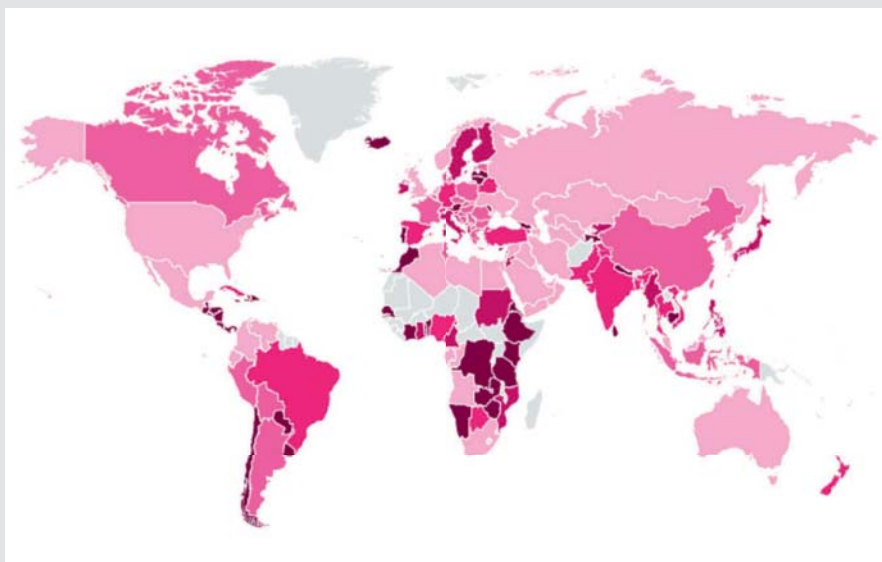
Bonne nouvelle pour la France, selon Serge Savasta : la demande mondiale en faveur des énergies renouvelables, portée par les perspectives d'investissement

dans l'éolien et le solaire en Chine et aux États-Unis, se porte au mieux. « *Les investissements mondiaux dans le secteur ont augmenté de 16 % en 2014, pour*

### PART DES ÉNERGIES RENEUVELABLES PAR PAYS DANS LA PRODUCTION D'ÉNERGIE MONDIALE (2012)

Source : International Energy Agency  
<http://www.iea.org/statistics/>

- > 75 %
- 50 % - 75 %
- 25 % - 50 %
- 10 % - 25 %
- < 10 %
- Pas de données



atteindre 310 milliards de dollars<sup>1</sup>», se réjouit Serge Savasta. Cette manne a bénéficié pour moitié aux énergies photovoltaïques (150 milliards de dollars), particulièrement au photovoltaïque en toiture. Et près de 100 milliards de dollars ont été investis dans l'éolien. « Les opportunités incitent à l'optimisme. Le rebond est substantiel et le marché des énergies renouvelables existe mondialement », poursuit-il. Les États-Unis, qui connaissent un développement des gaz de schiste, ont aussi accentué leurs investissements dans les énergies renouvelables. « Cessons de croire que la pérennité des énergies renouvelables tient uniquement à l'évolution court terme des prix du baril », plaide Serge Savasta. Bel et bien compétitive, malgré une baisse de 50 % du prix du baril entre juin et décembre 2014, la production d'EnR offre de réelles opportunités

d'investissement, notamment en France. « Omnes Capital est bien placé pour le savoir, nous détenons des capacités de production d'EnR équivalentes à celles d'une centrale nucléaire », indique-t-il.

### Une opportunité pour la France

La France bénéficie donc de réelles opportunités pour une transition énergétique vers les énergies renouvelables. Mais pour jouer réellement son rôle d'exemple durant la COP21, durant laquelle les États s'engageront dans la lutte contre le dérèglement climatique à l'échelle planétaire, des avancées doivent être faites. « Pour aller plus avant dans la transition énergétique, une stratégie industrielle claire, en France et dans l'UE, concertée en amont avec l'ensemble des acteurs - PME/ETI, financeurs privés et syndicats des filières vertes inclus -, fait encore défaut. Il est urgent de co-construire une vision européenne de notre avenir

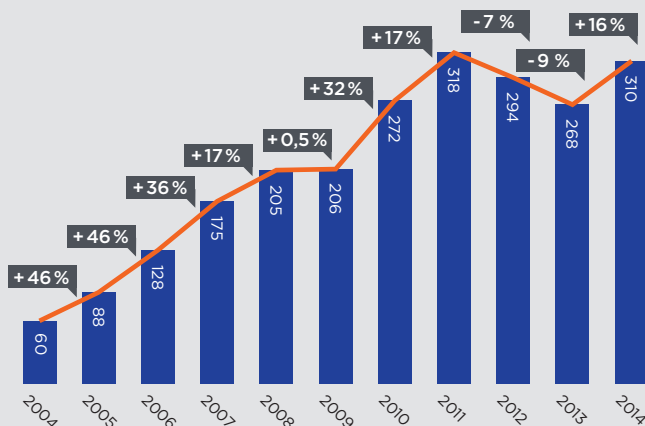
énergétique et sa déclinaison très précise pour la France », insiste l'expert.

Dans son viseur : l'intérêt encore insuffisant des pouvoirs publics comme des acteurs privés. « État et investisseurs doivent se concerter pour établir une stratégie énergétique claire : quelle énergie doit-on privilégier, à quel pourcentage du mix, pour quel usage, quels seront nos meilleurs fleurons et comment les accompagner pour qu'ils conquièrent des parts de marché dans leur domaine d'excellence que sont l'éolien, le solaire ou l'économie, voire le stockage d'énergie. » Des opportunités à saisir, donc, à condition de s'en donner les moyens !

1. Source : « Global trends in clean energy investment », Bloomberg New Energy Finance (BNEF), 2015.

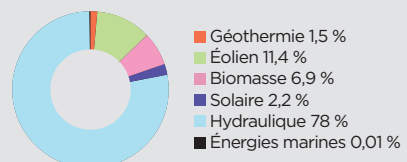
## ÉVOLUTION SUR DIX ANS DES INVESTISSEMENTS EN ÉNERGIES PROPRES

En milliards de dollars. Source : Bloomberg New Energy Finance (BNEF), 2015.



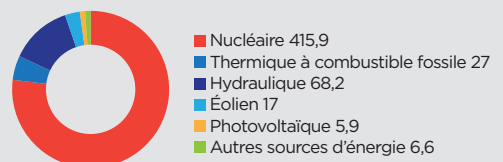
## STRUCTURE DE LA PRODUCTION ÉLECTRIQUE D'ORIGINE RENOUVELABLE DANS LE MONDE (2012)

Source : Observatoire des énergies renouvelables <http://www.energies-renouvelables.org/>



## PART D'ENR DANS LA PRODUCTION D'ÉNERGIE EN FRANCE (2014)

En térawattheures (TWh). Source : Réseau de transport d'électricité <http://www.rte-france.com/>



## Cogepart

# Objectif croissance

Pour la première opération du fonds Omnes Croissance 4\*, Omnes Capital a choisi d'investir 9 M€ dans la société Cogepart, **acteur majeur de la livraison « sur le dernier kilomètre »**. **Un partenariat aux objectifs de croissance ambitieux.**



Pourquoi investir dans Cogepart ? « C'est une entreprise qui, dans son écosystème concurrentiel, présente un fort potentiel de croissance », explique Philippe Zurawski, Directeur associé dans l'équipe Capital Développement & Transmission mid cap d'Omnes Capital. Comment Omnes a su positionner son offre pour accompagner ces objectifs de croissance ? « Nous avons allié à notre connaissance du secteur, une offre répondant aux besoins de l'entreprise en restant toujours à l'écoute de son fondateur, Jérôme Dor. »

### TOUT POUR RÉUSSIR

Cogepart, créé en 1986 à Marseille, est un acteur de référence sur le marché en expansion de la logistique dite « du dernier kilomètre ». Soit la livraison au client final de pièces détachées pour automobiles, d'équipements de la maison et de courses à domicile pour de grandes enseignes françaises ou internationales. Une entreprise solide, donc, et à l'avenir prometteur. « Cogepart a déjà doublé son chiffre d'affaires en cinq ans. C'est une entreprise qui performe sur un métier stratégique et technique grâce à la qualité de son offre en termes de prix, de maillage territorial et de service client », souligne Philippe Zurawski.

### STRATÉGIE DE CROISSANCE

Et pas question pour Cogepart de s'arrêter en si bon chemin. Omnes Capital prévoit que le chiffre d'affaires bondisse de 40 à 100 M€ d'ici cinq ans. Tout d'abord en misant sur la croissance organique de l'entreprise. « Nous allons activer des leviers opérationnels. Exploiter nos carnets d'adresses, ouvrir les portes de nouveaux prospects, faire encore progresser les systèmes d'information, réfléchir à l'organisation des ressources humaines, aux achats non stratégiques, et ainsi gagner en rentabilité. » Mais surtout, Cogepart et Omnes parient sur une croissance externe, via l'acquisition de petits acteurs locaux, pour renforcer davantage son maillage national unique. « Nous apportons pour cela notre expertise et nos process pour trouver les bons maillons aux bons endroits. Et, peut-être, accompagner un développement à l'international. » Les clés de la réussite pour Philippe Zurawski ? « Une relation de confiance essentielle avec Jérôme Dor, le Président-Fondateur, pour réussir ensemble. »

\* Fonds mid cap dédié à l'investissement dans les PME françaises en cours de levée.

### En chiffres

- **1986** : Jérôme Dor démarre seul l'aventure Cogepart
- **2015** : Cogepart compte **750 collaborateurs**, plus de **700 véhicules de transport**, près de **50 implantations** dans toute la France
- **37,5 M€** de chiffre d'affaires en 2014
- Objectif : **100 M€** de chiffre d'affaires en 2020



### 3 QUESTIONS À...

## JÉRÔME DOR

Président-Fondateur de Cogepart

« Omnes m'apporte un confort que je ne soupçonnais pas et m'ouvre un nouveau monde. »

### Quelle est l'histoire de Cogepart ?

Elle a commencé comme un job étudiant, il y a 28 ans, quand j'ai eu l'idée de livrer des journaux et des viennoiseries aux touristes à Cassis. Mon slogan était : « Croissants chauds et nouvelles fraîches » ! J'avais inventé, sans le réaliser, le transport de précision. J'ai ensuite monté un service de collecte de courrier postal mutualisé puis de collecte et distribution de dossiers de tiers payants. Cet hiver 1987, le service postal de Marseille était paralysé par la neige. Moi, avec ma 2 CV, j'assurais le service... premier gros coup de pub par la permanence du service ! De là, j'ai développé un service de plis express vers Paris, des circuits inter-agence

sur mesure pour les entreprises... Rapidement, Cogepart s'est développé sur tout le territoire. C'est en percevant un manque que j'ai saisi l'opportunité de la livraison de pièces de rechange automobiles, puis de meubles et, enfin, de courses alimentaires.

### Pourquoi avoir choisi Omnes ?

J'étais méfiant à l'égard du monde de la finance. Omnes m'a fait une proposition honnête, ni trop élevée ni trop basse, et j'avais en face de moi une équipe qui y a cru dès le début et a su gagner ma confiance. Avant même de signer le *deal*, ils étaient de bon conseil. J'ai senti qu'il s'agissait d'un vrai partenariat et que je ne serais pas dépossédé.

Omnes m'apporte un confort que je ne soupçonnais pas et m'ouvre un nouveau monde.

### Comment voyez-vous votre entreprise dans dix ans ?

Rémy Deloffre et Philippe Zurawski ont une vision exponentielle du marché et une confiance qui me donne des ailes ! À 52 ans, je n'envisage pas ma retraite tant je reste passionné par ce que je fais. Aujourd'hui, je rencontre des gens passionnants et inspirants et je suis serein sur le fait que nous avons encore de belles parts de marché à conquérir.



## 26 M€

collectés en 2014 par le FCPI  
Capital Invest PME 2014  
auprès de la clientèle de LCL

## 180

PME innovantes  
accompagnées en quinze ans

### ÉQUIPE

**Rémi Spagnol** rejoint l'équipe Capital Risque en tant qu'analyste sur le secteur de la santé. Titulaire d'un master spécialisé management de l'industrie biopharmaceutique de l'ESCP Europe, il est également diplômé de la faculté de pharmacie de Châtenay-Malabry.

### FCPI

**Omnes Capital lance un nouveau FCPI** : Capital Invest PME 2015. Ce fonds permettra aux particuliers de bénéficier d'avantages fiscaux prévus par la loi TEPA au titre de l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) et de l'impôt sur le revenu (IR), tout en bénéficiant du potentiel de croissance des PME françaises et européennes. Il s'agit du 25<sup>e</sup> FCPI lancé par l'équipe.

### REPÈRES

## ÉCLAIRAGE

### LA SANTÉ CONNECTÉE : UN SECTEUR EN PLEIN ESSOR

Le vieillissement de la population (un habitant sur trois aura plus de 60 ans en 2050), l'inégalité d'accès aux soins (déserts médicaux et fracture sanitaire) et leur coût toujours croissant sont des réalités bien connues. Dans ce contexte, l'émergence d'une nouvelle discipline - la santé connectée - semble pouvoir répondre à ces enjeux majeurs. La santé connectée permet en effet de mettre à disposition du secteur de la santé des innovations récentes (électronique, logiciel, communication) avec un véritable bénéfice pour le patient, le médecin et le législateur. De nombreux projets voient ainsi le jour, principalement aux États-Unis, portés par Google, Amazon ou encore Facebook. La France compte également de nombreuses opportunités à financer. Omnes Capital, spécialiste reconnu depuis quinze ans du financement de l'innovation dans les secteurs de la santé et des technologies, est déjà présent sur cette expertise et a tous les atouts pour devenir un acteur de référence dans le domaine de la santé connectée. Un secteur qu'il compte bien adresser dans ses prochaines levées de fonds.

**Michel de Lempdes**, Associé Gérant, Omnes Capital

### IPO

### POXEL / MÉDICAMENTS ANTIDIABÉTIQUES



**Février 2015** - Poxel, société biopharmaceutique française indépendante spécialisée dans le développement de médicaments antidiabétiques, a levé 25 M€ à la suite de son introduction en Bourse sur Euronext (compartiment C). Omnes Capital accompagne la

société depuis 2010. Cette opération a rencontré un vif succès auprès d'investisseurs institutionnels de premier plan aux États-Unis, en Europe et en Israël, ainsi qu'auprès de nombreux actionnaires individuels en France. Cette réussite constitue un signal fort pour la reconnaissance internationale de la société et la poursuite du développement de ses candidats médicaments antidiabétiques. Cette levée permettra notamment de conclure un partenariat aux États-Unis et en Europe afin de conduire le développement de la phase 3 du candidat médicament pour assurer sa commercialisation avec succès.

**FCPI** : Capital Invest PME 2013,  
Capital Invest PME 2014  
**Bruno Montanari**, 01 80 48 79 58



## IPO

### TRONICS / NANO ET MICROSYSTÈMES

**Février 2015** – Tronics, concepteur et fabricant de nano et microsystèmes innovants, a réussi son introduction en Bourse sur le marché Alternext d'Euronext. La société a levé 12 M€ et accueille deux industriels à son capital, Thales et Safran. L'offre a rencontré un vif intérêt auprès des investisseurs institutionnels et individuels (le placement global a été souscrit plus de deux fois). Les fonds levés permettront à la société d'accélérer son déploiement international, de renforcer ses équipes d'ingénierie et de poursuivre sa politique d'innovation forte dans les secteurs des nano et microsystèmes à forte valeur ajoutée. Créée en 1997, Tronics conçoit, fabrique et commercialise des produits sur mesure ou standards pour les secteurs de l'industrie, de l'aéronautique et de sécurité, le médical et les applications consumer. Omnes Capital accompagne la société depuis 2002.

SCR : Crédit Lyonnais Venture Capital  
Michel de Lempdes, 01 80 48 79 61

## NEWS DU PORTEFEUILLE

### SIGFOX / OBJETS CONNECTÉS

**Février 2015** – Sigfox, le leader mondial de la connectivité cellulaire globale pour l'internet des objets, a finalisé une levée de fonds record de 100 M€ auprès d'investisseurs européens, américains et asiatiques. Figurent notamment au tour de table les groupes industriels français GDF Suez et Air Liquide, l'opérateur de télécommunications espagnol Telefónica, le japonais NTT Docomo, le sud-coréen SK Telecom, l'opérateur de satellites Eutelsat et le fonds alternatif américain Elliott Management. Les investisseurs historiques, dont Omnes fait partie, ont également participé à l'opération. Depuis le développement de sa technologie *Low Power Wide Area*, il y a trois ans, Sigfox est devenue la première solution mondiale dans la connectivité pour l'internet des objets. Ce nouveau tour de financement illustre le potentiel de Sigfox à devenir l'opérateur télécoms mondial de référence pour l'internet des objets.

FCPI : Crédit Agricole Europe Innovation 2008, Capital Invest PME 2009, Capital Invest PME 2010, Capital Invest PME, Crédit Agricole PME Innovation 2009, Capital Invest PME 2012, Capital Invest PME 2013, Capital Invest PME 2014  
Michel de Lempdes, 01 80 48 79 61

### BLABLACAR / COVOITURAGE



**Janvier 2015** – La plateforme en ligne de covoiturage BlaBlaCar, accompagnée par Omnes Capital depuis 2010, lance son service en Inde avec un site web dédié. BlaBlaCar souhaite ainsi valoriser son service en tant que solution alternative à une offre de transport limitée. Ce lancement intervient huit ans après sa création et six mois après une levée de fonds de 100 M\$. La société est présente dans 14 pays en Europe, y compris en Russie et en Turquie. Avec l'Inde, BlaBlaCar se tourne vers les pays émergents et franchit une nouvelle étape dans son développement international. Chaque mois, plus de 2 millions de membres voyagent en covoiturage via BlaBlaCar.

FCPI : Capital Invest PME 2009, Capital Invest PME 2012, Crédit Agricole PME Innovation 2009, Innovation 12, Innovation 13  
Michel de Lempdes, 01 80 48 79 61

## ÉQUIPE

Elisa Steccaglia rejoint l'équipe Énergies Renouvelables d'Omnes Capital en tant qu'analyste. Elle est diplômée d'un master de l'université Bocconi de Milan en *corporate finance*. L'équipe Énergies Renouvelables compte désormais sept investisseurs aux profils internationaux.

## CAPENERGIE 3

Omnes Capital Lance Capenergie 3. Sa stratégie consiste à développer des capacités de production d'énergie verte fondées sur des technologies matures en France et en proche Europe, avec l'objectif de constituer une véritable part de marché de production de kilowattheures (kWh). Ce fonds a pour vocation de constituer un portefeuille de plus de 500 MW en Europe de l'Ouest. Sa taille cible est de 200 M€. Omnes Capital affiche un solide *track record* avec plus de 30 investissements réalisés depuis 2006 représentant 1 GW de capacité de production, soit l'équivalent d'un réacteur nucléaire.

## REPÈRES

## INVESTISSEMENT

### VILLAGES NATURE / GÉOTHERMIE



**Décembre 2014** - Omnes Capital s'associe avec Kyotherm, Cofely Réseaux et Storengy pour la conception, la construction, le financement et l'exploitation du réseau de chaleur géothermique qui alimentera la future destination écotouristique de Villages Nature (l'ouverture au public est prévue en 2016). Ce réseau de chaleur doit également raccorder des clients additionnels dans le futur (zones d'activités, centres commerciaux). Omnes, qui investit près de 4 M€ à cette occasion, a vocation à détenir 51 % de cette installation géothermique. Elle constitue le premier réseau de chaleur en portefeuille.

FPCI : Capenergie 2  
Michael Pollan, 01 80 48 79 20  
Laurent Perret, 01 80 48 79 37

*"Cet investissement s'inscrit parfaitement dans la stratégie des fonds Capenergie qui consiste à prendre des participations majoritaires dans des projets de production d'énergie verte enracinés dans les territoires. Nous sommes heureux d'accompagner ce projet de réseau de chaleur qui permet la mutualisation des besoins de plusieurs clients, devenant ainsi un projet d'efficacité énergétique tout autant que d'énergie renouvelable. Le développement des réseaux de chaleur à partir de sources renouvelables est un enjeu important pour les pays d'Europe et nous allons, avec nos véhicules d'investissement, poursuivre nos investissements dans ce secteur."*

**Serge Savasta,**  
Associé Gérant, Omnes Capital

## NEWS DU PORTEFEUILLE

**NEOEN / PRODUCTEUR D'ÉNERGIES VERTES**

**Février 2015** - Créée en 2008, Neoen a remporté un appel d'offres en Australie pour la construction et l'exploitation d'un parc éolien au nord d'Adélaïde, en Australie-Méridionale. Ce parc éolien, d'une capacité totale de 270 MW, sera connecté au marché national de l'électricité, qui relie cinq des sept États australiens. Seule la première phase de 100 MW sera construite pour vendre l'électricité à la collectivité locale. En janvier 2015, Neoen a également fait l'acquisition de 100 % de Juwi EnR, la filiale française du groupe allemand

Juwi AG. Juwi EnR est l'un des principaux acteurs de l'énergie renouvelable indépendants en France, avec un large portefeuille de projets éoliens et solaires, ainsi qu'une forte activité dans la construction et l'exploitation de centrales solaires. Créée en 2007, la société dispose d'une puissance installée de 180 MW, avec 14 parcs solaires et 10 parcs éoliens dans l'Hexagone. Accompagné par Omnes Capital depuis 2009, Neoen est le troisième producteur d'énergies renouvelables (solaire, éolien, biomasse) en France.

**FPCI : Capenergie 2**  
**Serge Savasta, 01 80 48 79 34**  
**Marc-Philippe Botte, 01 80 48 79 35**

**BERLIN SUMMIT & RENEWABLE ENERGY FORUM 2015**

Omnes Capital sponsorise le Berlin Summit et le Renewable Energy Forum 2015, qui réunissent tous les acteurs de l'investissement en infrastructure et des énergies renouvelables. Le Berlin Summit est une conférence d'envergure internationale qui est devenue au fil des ans, un événement incontournable avec plus de 500 participants. Cette 9<sup>e</sup> édition s'est tenue à Berlin les 10 et 11 mars. Le Renewable Energy Forum, qui s'est déroulé le 12 mars, met quant à lui l'accent sur les nouveaux enjeux des énergies vertes. L'équipe Énergies Renouvelables d'Omnes Capital était partie prenante de ces deux événements. Elle a participé notamment à deux tables rondes dédiées aux nouveaux enjeux du secteur de l'énergie (innovation, réglementation, évolution de la demande) et à la création de valeur dans la classe d'actifs des énergies vertes.

## 4,8 x

multiple net réalisé sur la  
cession du groupe Exclusive  
Networks

### SOIRÉE INVESTISSEURS

L'équipe Capital Développement & Transmission a organisé le 2 avril 2015 une soirée pour ses clients et partenaires au restaurant Apicius (Paris 8<sup>e</sup>) en présence du chef étoilé Jean-Pierre Vigato. Cette soirée a notamment réuni ses investisseurs et les entrepreneurs en portefeuille, une rencontre très appréciée par les clients. Cette soirée fut aussi l'occasion de revenir sur l'activité 2014 des fonds mid cap et de présenter les perspectives de développement du marché pour 2015.

REPÈRES

### CESSION

## EXCLUSIVE NETWORKS / SÉCURITÉ INFORMATIQUE

**Mai 2015** - Omnes Capital cède le groupe Exclusive Networks au fonds belge Cobepa et réalise un multiple net de 4,8x sur cette opération. Il s'agit de la deuxième cession du fonds mid cap CACI 3. Le fonds est à cette occasion remboursé et compte encore six lignes en portefeuille. Basé à Boulogne-Billancourt, Exclusive Networks est le premier distributeur indépendant de la zone EMEA à valeur ajoutée (VAD), spécialiste de la commercialisation de solutions pour les entreprises dans les domaines de la cybersécurité, des data centers et des services à valeur ajoutée associés. Omnes Capital est entré au capital du

groupe en 2010 à l'occasion d'une opération de LBO primaire. En cinq ans de vie commune, le groupe a connu une dynamique historique (progression de son chiffre d'affaires de plus de 500 %) portée par une forte croissance organique, un développement international ciblé avec la création de trois filiales en Autriche, en Suisse et au Danemark, et l'acquisition de dix sociétés en Europe, au Moyen-Orient, en Turquie et en Australie.

**FPCI : CACI 3, CACI PI**  
Philippe Zurawski, 01 80 48 79 43  
Mikaël Schaller, 01 80 48 79 47

*"Pendant ces cinq années de vie commune, Omnes nous a apporté tout le soutien logistique et financier pour constituer une véritable organisation paneuropéenne et devenir l'un des leaders du marché. Nous sommes passés du statut de PME française qui vend dans quelques pays européens à celui d'entreprise internationale où la France ne représente plus que 15 % du chiffre d'affaires total."*

**Olivier Breittmayer,**  
Président-directeur général du groupe  
Exclusive Networks

*"Exclusive Networks correspond parfaitement au profil des PME que nous recherchons : des sociétés à fort potentiel, une stratégie d'opérations primaires, une création de valeur portée par la croissance organique et une politique active d'acquisitions. Cette opération illustre la pertinence de notre stratégie d'investissement, que nous conservons dans notre fonds en cours de levée, Omnes Croissance 4."*

**Benjamin Arm,**  
Associé Gérant, Omnes Capital

## NEWS DU PORTEFEUILLE

### GRUPE SVP / SERVICES AUX ENTREPRISES

**Mars 2015** – Le groupe SVP, spécialisé dans l'accompagnement opérationnel des entreprises et des collectivités, s'implante au Canada avec l'acquisition du groupe Synesis, spécialisé dans la formation professionnelle et la traduction. Le groupe SVP réalise également le refinancement de sa dette d'acquisition montée en juillet 2011 et procède au remboursement de la dette mezzanine portée par IFE et CM-CIC Private Debt. Ces opérations sont réalisées avec le soutien d'Omnes Capital,

qui est au capital du groupe depuis 2011. Le groupe SVP propose une offre de services professionnels dans l'information et l'aide à la décision, la gestion de la paie et des RH, la formation et le développement de compétences. Avec cette acquisition, le groupe SVP réalisera un chiffre d'affaires d'environ 70 M€ en 2015.

**FPCI : CACI PI, CACI 3**  
**Bertrand Tissot, 01 80 48 79 42**  
**Mikaël Schaller, 01 80 48 79 47**

*"Cette première acquisition en dehors de la France illustre notre volonté de conquérir de nouveaux territoires. Nous pensons pouvoir décliner de nombreuses synergies, comme le déploiement d'offres du groupe SVP, les synthèses, les veilles ou l'information juridique ainsi que certains modes de formation comme les classes virtuelles."*

**Olivier Lenormand,**  
Président du groupe SVP

### ERATOME / LOGEMENTS SOCIAUX

**Janvier 2015** – Eratome Groupe, leader sur le marché de la rénovation de logements sociaux en Île-de-France, poursuit son développement par croissance externe avec l'acquisition de la société TPM (Travaux Publics et Maintenance). Omnes Capital accompagne Eratome depuis juillet 2013. Initialement spécialisé dans la rénovation de logements sociaux en tous corps d'état, Eratome Groupe a fait l'acquisition de DSM en 2012, puis de Profil en 2013. Ces opérations ont déjà permis au groupe de se positionner sur le marché de la serrurerie, du gros entretien et des gros travaux réalisés principalement sur les parties communes d'HLM.

Cette nouvelle acquisition s'inscrit dans la stratégie du groupe, qui vise à élargir son offre de services à destination des bailleurs sociaux en Île-de-France.

**FPCI : CACI PI, CACI 3**  
**Benjamin Arm, 01 80 48 79 44**  
**Alice Calvez-Pignot, 01 80 48 79 45**

*"Notre objectif est de poursuivre notre stratégie d'acquisitions afin d'atteindre 150 M€ de chiffre d'affaires à horizon 2018."*

**Jean-Michel Nucera,**  
Président et Fondateur  
d'Eratome Groupe



# SMALL CAP

# MEZZANINE

REPÈRES

# 18

sociétés  
en portefeuille

# 40

opérations d'investissement  
en dix ans

## ZOOM SUR LCL PME EXPANSION 2

### LE CAPITAL INVESTISSEMENT POUR LES PARTICULIERS

Conçu avec LCL, le FCPR LCL PME Expansion 2 permet aux clients privés de diversifier leurs avoirs financiers sur le non-coté, classe d'actifs qui offre un fort potentiel de performance, tout en soutenant le développement de PME françaises créatrices de richesses et d'emplois.

#### Soutenir l'économie réelle

Des PME prometteuses sont sélectionnées par l'équipe Capital Développement & Transmission small cap d'Omnes Capital. Sont ciblées des entreprises françaises, disposant d'une position de leader sur leur secteur, avec de réelles perspectives de croissance, de solides fondamentaux et un management expérimenté. Lancé en novembre 2014, le fonds est déjà investi à plus de 30 % dans cinq opérations : **Eyssautier** (leader dans le courtage en assurance maritime), **Heidrich** (spécialiste du négoce et de la pose d'ouvrants pour l'habitat individuel), **APF** (leader européen dans la production de liners et couvertures pour piscines individuelles), **Aryes** (holding industrielle spécialisée dans l'investissement d'entreprises à déployer) et **Camerus** (location de mobilier et d'accessoires pour salons).

#### Dynamiser la rentabilité de son portefeuille

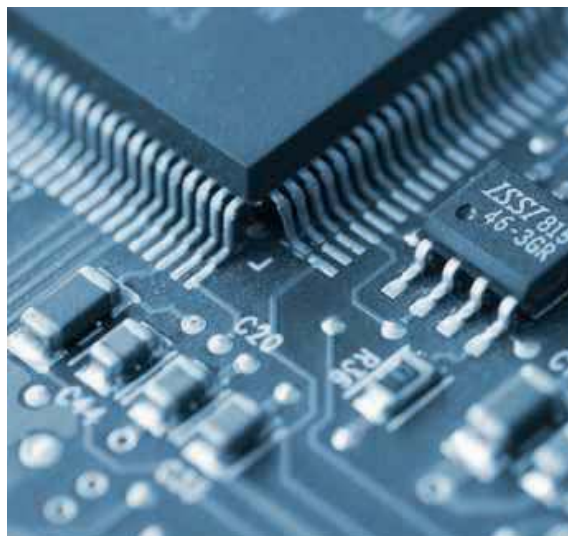
- Investir dans des PME non cotées, créatrices de richesses et d'emplois ;
- Diversifier ses avoirs financiers : allocation recommandée en capital investissement de 5 % de son patrimoine ;
- Bénéficier d'une performance solide à long terme : + 5,2 % de surperformance annuelle par rapport au CAC 40 sur dix ans ;
- Disposer d'une fiscalité avantageuse : exonération sur les plus-values de cession.

*"Omnes met son expertise des PME françaises au service des investisseurs privés à la recherche de placements performants et porteurs de sens."*

**Benjamin Arm**, Associé Gérant, Omnes Capital

## CESSION

### EXXELIA / COMPOSANTS ÉLECTRONIQUES



**Décembre 2014** - Exxelia, le spécialiste des composants de haute technologie pour l'aéronautique, les télécommunications, les transports et le médical, est cédé à IK Investment Partners. Omnes Capital avait arrangé en 2010 la dette mezzanine de 25 M€ et pris ferme un montant de 14 M€, dans le cadre de l'acquisition du groupe par LBO France. La société emploie 1 200 personnes et prévoit de dépasser 120 M€ de chiffre d'affaires en 2014. Omnes réalise un multiple de 1,5x sur la cession.

FPCI : Mezzanis 2  
Camille Delibes, 01 80 48 78 95

# La France a besoin de libérer ses PME

Face à l'atonie de l'économie et au blocage du marché de l'emploi, **Denis Payre, « serial entrepreneur » et nouvel acteur sur la scène politique**, préconise de désentraver l'investissement dans les petites et moyennes entreprises, pour favoriser la croissance.

## Denis Payre, serial entrepreneur engagé

Ce Lyonnais de 52 ans, diplômé de l'Essec, est le fondateur des sociétés Business Objects et Kiala. Parallèlement, il crée l'association CroissancePlus en 1997 pour défendre les intérêts des start-up en France. En 2013, il se lance en politique et monte le mouvement *Nous Citoyens* en réponse au « moi, Président » de la campagne présidentielle de 2012.

## Pourquoi la France est-elle, selon vous, « une surdouée qui s'ignore »\* ?

Notre pays a oublié qu'il a tout pour réussir dans la mondialisation. J'en ai été convaincu par mon expérience d'entrepreneur dans des secteurs dominés par les Américains et les Allemands, où nous avons réussi, bien que Français, à jouer en Coupe du monde. Notre créativité fait que, bien souvent, nous avons les idées avant les autres ! Et notre esprit cartésien, notre maîtrise des concepts abstraits et de la synthèse, nous permettent de concevoir des produits et des services complexes à forte valeur ajoutée, que nous pouvons vendre avec de fortes marges dans le monde entier. Le tout allié à une capacité d'engagement exceptionnelle : jamais un Allemand ou un Américain ne quitterait son travail après 19 heures alors que le Français, s'il est motivé, ne compte pas ses heures ; c'est notre tempérament latin... Enfin, la marque France - l'art de vivre à la française - fait rêver le monde entier. C'est une chance inouïe, surtout sur les marchés émergents, où les classes moyennes, de plus en plus nombreuses, sont capables maintenant de s'acheter une part de rêve français sous la forme d'un parfum, d'une paire de chaussures, d'un vin ou d'un voyage en France.

## Quels freins identifiez-vous à cette réussite, notamment des PME, en France ?

L'explosion incontrôlée des dépenses publiques, qui représente 57 points de PIB - un record du monde -, a entraîné une hausse de la fiscalité, avec des prélèvements aujourd'hui supérieurs de 6 points à la moyenne européenne ! Six points de PIB, c'est comme si nous devons financer quatre ministères de la Défense de plus que nos voisins européens... Cette surdépense entraîne une surfiscalité, un surendettement, mais aussi une suradministration avec un maquis de lois et de réglementations pléthoriques écrasant l'économie. Le cumul de tout cela conduit au surchômage. Les PME en sont les premières victimes. Trop petites pour développer la stratégie de protection juridique et fiscale des grandes entreprises, elles sont pénalisées par les prélèvements et les réglementations dès qu'elles se développent. Pour preuve, il existe 2,5 fois plus de PME de 49 salariés que de PME qui en comptent 50 !

## Quelles sont vos solutions pour lever ces freins ?

D'abord, accepter un diagnostic honnête et arrêter de trouver des boucs émissaires faciles à notre situation. Cesser, par exemple, toute stigmatisation de la réussite, qualifiée par notre ministre de l'Économie, à juste titre, « d'égalitarisme jaloux ». Penser qu'un patron réussit contre ses salariés, c'est résolument méconnaître l'entreprise ! La solution : baisser les dépenses en améliorant la productivité très faible et l'organisation souvent très archaïque des services publics et enfin, grâce à cela, soulager la pression fiscale. Nous avons en France un fort taux d'épargne : encourageons les particuliers à investir dans les PME ! Inspirons-nous des Anglais, qui favorisent l'investissement complètement défiscalisé jusqu'à 1 million de livres.

\* Titre de la tribune « Réinventer » parue dans *La Tribune* du 16 au 22 janvier 2015.





## XAVIER BARBARO

Président-directeur général de Neoen/  
Chief Executive Officer of Neoen

### L'INATTENDU

*« On ne naît pas entrepreneur, on le devient », rappelle Xavier Barbaro lorsqu'on l'interroge sur la success story qu'est Neoen, aujourd'hui 3<sup>e</sup> producteur d'énergie verte en France, derrière EDF et GDF Suez. Certes, le jeune homme a dès le départ quelques atouts en poche, notamment un diplôme de l'École polytechnique et de l'École des ponts et chaussées. Rien, néanmoins, qui laisse présager une future carrière d'entrepreneur. L'envie d'entreprendre, c'est sa rencontre avec Jacques Veyrat, alors patron de LDCOM, qui l'a fait naître. « Travailler chez LDCOM, en pleine explosion de la bulle internet, m'a marqué au fer rouge. J'ai vu le cœur battant d'une entreprise. La passion, le combat, la survie. » Après une parenthèse aux États-Unis, où il obtient un MBA à la Harvard Business School, Xavier Barbaro rejoint Louis Dreyfus Commodities et mène plusieurs projets en Asie, notamment dans le développement des biocarburants. En 2007, il revient auprès de Jacques*

*Veyrat, passé aux commandes du groupe Louis Dreyfus, et lui fait part d'un double souhait : celui de travailler dans le secteur de l'énergie, et celui de vivre une aventure entrepreneuriale. A l'initiative de ce dernier, il se lance dans l'aventure des énergies renouvelables avec la création de Neoen. Un pari audacieux dans un secteur qui compte alors près de 300 acteurs en France. Son credo : un esprit pionnier, le soutien d'actionnaires de premier plan et beaucoup de rigueur. Le succès est vite au rendez-vous. « Nous gérons aujourd'hui des projets 600 fois plus grands qu'à nos débuts, en 2008. Le lancement du plus grand parc solaire européen illustre le chemin parcouru en quelques années. » Les deux pieds bien ancrés en France, Xavier Barbaro a désormais le regard tourné vers l'international, où de nombreux projets sont en cours de développement : en Australie, en Égypte, au Mexique, au Salvador... « Avec la forte baisse des coûts de production de l'énergie solaire, nous sommes en train de créer la surprise. L'histoire ne fait que commencer ! »*



## PARCOURS/ CAREER PATH

### 2001

Début de carrière chez LDCOM, devenu Neuf Cegétel. Started out at LDCOM, now Neuf Cegétel

### 2008

Création de Neoen, initialement au sein de Direct Energie (dont Neoen deviendra totalement indépendant en 2011). Formation of Neoen, initially as part of Direct Energie. Neoen became fully independent in 2011.

### 2014

Changement d'échelle avec le lancement du plus grand parc photovoltaïque européen à Cestas, près de Bordeaux, et le gain de deux appels d'offres majeurs au Salvador et en Australie. C'est aussi l'année où Neoen se hisse à la 3<sup>e</sup> place des producteurs d'énergies renouvelables en France. Moved up to the next level by launching Europe's largest photovoltaic park in Cestas near Bordeaux and winning two major tenders in El Salvador and Australia. Also the year when Neoen became the third-largest producer of renewable energy in France.

## ZOOM/FOCUS

### L'ESPRIT PIONNIER

Moins d'un an après la création de Neoen, Xavier Barbaro ouvre le capital de la société. Car, il le sait : pour exister durablement, l'entreprise doit rapidement atteindre une taille critique, se professionnaliser et saisir les opportunités qui émergent à l'international.

« Nous avons choisi des partenaires – Louis Dreyfus (aujourd'hui Impala) et Omnes Capital – partageant notre vision et notre état d'esprit. Comme nous, ce sont des pionniers ! Nous sommes heureux de partager l'aventure avec eux. »

### PIONEER SPIRIT

Less than a year after Neoen was set up, Xavier opened up the company to outside investors. He knew that to have staying power, a firm needs to quickly reach critical mass, build professionalism and take emerging international opportunities.

"We chose partners – Louis Dreyfus (now Impala) and Omnes Capital – who shared our vision and mindset. Like us, they are pioneers, and we are so pleased to share this adventure with them."

## THE UNEXPECTED ENTREPRENEUR

"You are not born an entrepreneur – you become one", says Xavier Barbaro when asked about the success story that is Neoen, which has grown to become France's third-largest producer of green energy behind EDF and GDF Suez. Admittedly, when he started out, Xavier did have a few important qualities, not least being a graduate of École Polytechnique and Ecole des Ponts et Chaussées, two prestigious French schools. But there was no hint of his future career as an entrepreneur. He got the bug from Jacques Veyrat, then boss of LDCOM. "I was deeply marked by my time at LDCOM during the dot-com boom. I saw the beating heart of a business and encountered stories of passion, struggle and survival." After a spell in the USA, during which he earned an MBA from Harvard Business School, Xavier Barbaro joined Louis Dreyfus Commodities and led a number of projects

in Asia, particularly in the biofuel sector. In 2007, he went back to Jacques Veyrat, who was by then in charge of the Louis Dreyfus Group, and told him that he wanted to work in the energy sector and to take on an entrepreneurial project. With Veyrat's backing, he got involved in renewable energy with the creation of Neoen. It was a daring undertaking in a sector that then included about 300 firms in France. Xavier put his faith in a pioneering spirit, support from top-tier shareholders and a rigorous approach. Success came quickly. "We now manage projects that are 600 times larger than the ones we started out with in 2008. The launch of Europe's biggest solar park shows how far we have come in a few years." Although he is keeping both feet firmly in France, Xavier is also looking abroad, with numerous projects under development in places as far afield as Australia, Egypt, Mexico and El Salvador. "As the costs of producing solar power tumble, we are taking everyone by surprise. This is just the beginning."



systems, while \$100 billion or so was invested in wind power.

*"The opportunities are heartening. We have seen a big rebound, and a global renewables market has taken shape",* he goes on. The USA, which is experiencing the development of shale gas, has also stepped up its investments in renewable energies. *"We need to stop believing that renewable energies' sustainability depends on the short-term evolution of barrel prices",* argues Serge Savasta. Renewable energy production is properly competitive despite a 50% slide in the price of oil between June and December 2014, and there are bona fide investment opportunities, especially in France. *"Omnes Capital should know - we own renewable energy production capacity equivalent to that of a nuclear reactor".*

### An opportunity for France

France has a real opportunity to make the transition to renewables. But progress remains to be made if the country is to lead by example at the Climate Change Conference, where nations will pledge their support to fight climate change on a global scale. Serge Savasta explains: *"To go further in energy transition, we still need a clear industrial strategy, both in France and in the EU. Moreover, this strategy has to be coordinated from the outset with all stakeholders, from small and mid-sized firms to private backers and organised labour in the green sectors. It is vital that we work together to build a European vision for our energy future. And this must include precise plans for France".*

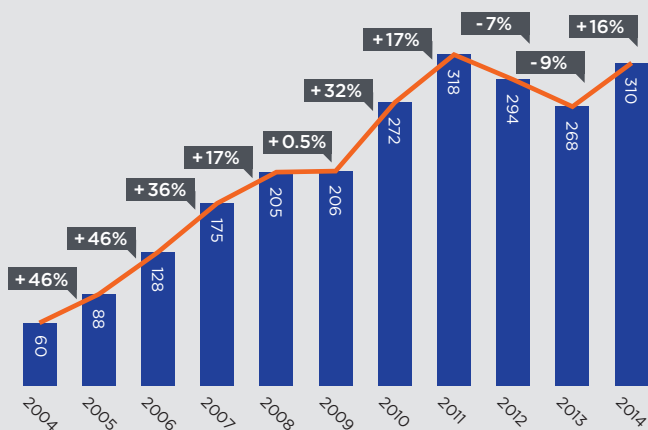
Serge Savasta is concerned that public policymakers and the private sector are not paying enough attention to this issue. *"The government and investors need to get together to come up with a clear*

*energy strategy: what types of energy do we want to encourage, what sort of mix should we have, what uses are we targeting, who are our champions and how can we help them win market shares, whether in the wind, solar, energy efficiency or energy storage sectors?"* The opportunities are there, if we give ourselves the means to take them.

1. Source: "Global trends in clean energy investment", Bloomberg New Energy Finance (BNEF), 2015.

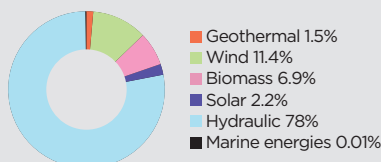
### NEW INVESTMENTS IN CLEAN ENERGY, 2004-2014

\$ billion. Source: Bloomberg New Energy Finance (BNEF) - 2015



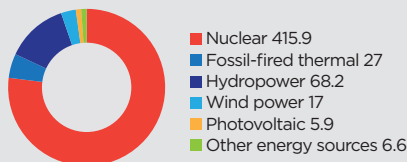
### WORLDWIDE ELECTRICITY PRODUCTION FROM RENEWABLE ENERGY SOURCES (2012)

Source: Observ'ER <http://www.energies-renouvelables.org/observ-er/html/inventaire/pdf/15e-inventaire-Chap01-Eng.pdf>



### RENEWABLE ENERGY SHARE IN GLOBAL ENERGY PRODUCTION IN FRANCE (2014)

In terawatt-hours (TWh) Source: [http://www.rte-france.com/sites/default/files/bilan\\_electrique\\_2014\\_en.pdf](http://www.rte-france.com/sites/default/files/bilan_electrique_2014_en.pdf)



## Cogepart

# Going for growth

For the first deal of the Omnes Croissance 4\* fund, Omnes Capital chose to invest €9 million in Cogepart, **a leader in the “last mile”. A partnership with ambitious growth targets.**



Why invest in Cogepart? *“It is a firm with major growth potential within its competitive ecosystem”,* explains Philippe Zurawski, Partner in Omnes Capital’s Mid Cap Buyout and Growth Capital team. How was Omnes able to pitch its offer to support the growth targets? *“We combined our knowledge of the sector with a proposal that catered to the needs of the company, while making sure that we listened to Jérôme Dor, who founded the business.”*

### ALL THE QUALITIES NEEDED TO SUCCEED

Founded in Marseille in 1986, Cogepart is a leading player in the booming “last mile” logistics market, delivering automotive spare parts, household equipment and appliances and shopping to end customers for major French and international businesses. The company has sound foundations and can look to a bright future. *“Cogepart has doubled revenues in five years. This is a company that is thriving in a strategic and technical area by offering outstanding prices, coverage and customer service”,* explains Philippe Zurawski.

### GROWTH STRATEGY

Cogepart has no plans to stop now. Omnes Capital forecasts revenues to soar from €40 million to €100 million

in five years, initially through organic growth. *“We are going to act at the operational level. We plan to boost profitability by calling on contacts, reaching out to prospective customers, upgrading information systems, and reviewing the HR organisation and non-strategic purchases.”*

More importantly, Cogepart and Omnes are betting on acquisition-led growth, taking over small-scale local players to further strengthen the company’s unique nationwide network. *“We are bringing our expertise and processes to help identify the right links in the right places. And also perhaps to support international expansion.”*

What does Philippe Zurawski identify as the keys to success? *“Our relationship of trust with Chairman and Founder Jérôme Dor is crucial.”*

\* Mid cap fund investing exclusively in French SMEs, in the process of fund raising.

---

### Key dates

- **1986:** Jérôme Dor founds Cogepart
- **2015:** Cogepart has **750 employees, over 700 transport vehicles**, and around **50 offices** across France
- **€37.5 million** in revenues in 2014
- Target: **€100 million** in revenues in 2020



### 3 QUESTIONS FOR...

## JÉRÔME DOR

*Chairman and Founder of Cogepart*

“Omnes provided me with support that I had not expected and opened up a new world for me.”

### **What is the Cogepart story?**

It began as a student job 28 years ago, when I hit on the idea of delivering papers and pastries to tourists in Cassis, a popular destination near Marseille. My slogan was “Hot croissants and fresh news”. Without realising it, I had come up with the concept of a precision delivery service. I set up a letter collection service and then began picking up and delivering health insurance paperwork. During the winter of 1987, snow paralysed the Marseille postal service but I kept the service running with my 2 CV and earned my first big publicity break! I went on to provide express deliveries to Paris, customised interbranch

shipping for companies and a range of other services. Cogepart quickly grew to cover the whole country. When I saw an opening, I seized the chance to move into delivering automotive spare parts, furniture, and, now, groceries.

### **What made you go with Omnes?**

I was suspicious of the financial world. Omnes made me an honest offer, not too low, not too high, and I was working with a team that believed in the company from the start and that earned my trust. They offered good advice even before the deal was signed. I sensed that it was going to be a real partnership and that I would not be elbowed out. Omnes

provided me with support that I had not expected and opened up a new world for me.

### **Where do you see the company in ten years?**

Rémy Deloffre and Philippe Zurawski have incredible market vision and confidence that I feed off of. At 52, I am not thinking about retiring as I still love what I do. Now I work with people who are passionate and inspiring and I am confident that we can go out and add to our market share.



# VENTURE CAPITAL

## €26M

raised in 2014 by FCPI Capital Invest PME 2014 from LCL clients

## 180

start-ups supported over 15 years

### TEAM

**Rémi Spagnol** has joined the Venture Capital team as a Life Sciences analyst. He holds a Master's Degree in Biopharmaceutical Industry Management from ESCP Europe business school and a Pharmacy Degree from Paris-Sud University.

### FCPI

**Omnes Capital is launching a new FCPI fund** (mutual fund investing in innovative companies): Capital Invest PME 2015. The fund will allow individual investors domiciled in France to benefit from tax advantages relating to wealth tax and income tax under the TEPA law while also benefiting from the growth potential of French and European SMEs. This is the team's 25th FCPI.

### KEY FEATURES

## INSIGHT CONNECTED HEALTH: A FAST-GROWING SECTOR

We know the issues: the population is greying and one in three of us will be over 60 in 2050; access to health care services is uneven amid growing concerns over medical deserts and a "health divide"; and the costs of care continue to rise. Connected health is an emerging discipline that could address some of these challenges. Connected health brings the latest advances in electronics, software and communication to the health sector, with real benefits for patients, doctors and lawmakers. Projects are cropping everywhere, although chiefly in the USA, led by the likes of Google, Amazon and Facebook. There are plenty of opportunities to be funded in France. Boasting a 15-year track record as a specialist in financing innovation in the healthcare and technology sectors, Omnes Capital already has a foothold in connected health and has all the qualities to become a leader in this new discipline, which will definitely feature in future fund-raising plans.

**Michel de Lempdes**, Managing Director, Omnes Capital

### IPO

## POXEL / ANTI-DIABETIC DRUGS



since 2010. The IPO was a hit with top-tier institutional investors in the USA, Europe and Israel, and also attracted the attention of individual investors in France. Buoyed by this success, the company will continue to build its international reputation and develop anti-diabetic medications. The fund-raising will enable Poxel to sign a partnership in the USA and Europe to conduct phase 3 trials of its candidate drug on the way to a successful market release.

FCPI: Capital Invest PME 2013, Capital Invest PME 2014  
Bruno Montanari, +33 (0)1 80 48 79 58

**February 2015** – Poxel, an independent French biopharma company specialised in the development of anti-diabetic drugs, raised €25 million with its flotation on Euronext's C Compartment. Omnes Capital has backed Poxel

## IPO

**TRONICS / NANO AND MICROSYSTEMS**

**February 2015** – Tronics, a designer and manufacturer of innovative nano and microsystems, enjoyed a successful flotation on Euronext's Alternext market. The company raised €12 million and welcomed Thales and Safran, two major industrial firms, as shareholders. The offering attracted keen interest among institutional and individual investors and was more than twice oversubscribed. The company will use the funds to step up its international expansion, add to its engineering teams and pursue its policy of innovating in high-value added nano and microsystem sectors. Established in 1997, Tronics designs, manufactures and sells bespoke and standard products for the manufacturing, aerospace, security, medical and consumer apps sectors. Omnes Capital first invested in the company back in 2002.

SCR: [Crédit Lyonnais Venture Capital](#)  
 Michel de Lempdes, +33 (0)1 80 48 79 61

## PORTFOLIO NEWS

**SIGFOX / CONNECTED OBJECTS**

**February 2015** – Sigfox, the worldwide leader in global cellular connectivity for the “internet of things”, has raised a record €100 million, from European, US and Asian investors. These include GDF Suez and Air Liquide, two major French industrial groups, Telefonica, a Spanish telecom, NTT Docomo of Japan, SK Telecom of South Korea, satellite operator Eutelsat and US hedge fund Elliott Management. Legacy investors, Omnes among them, also took part. After developing its Low Power Wide Area technology three years ago, Sigfox now offers the number-one global connectivity solution for the internet of things. This latest round of financing underlines Sigfox's potential to become the world's leading telecom operator for connected objects.

FCPI: [Crédit Agricole Europe Innovation 2008](#), [Capital Invest PME 2009](#), [Capital Invest PME 2010](#), [Capital Invest PME](#), [Crédit Agricole PME Innovation 2009](#), [Capital Invest PME 2012](#), [Capital Invest PME 2013](#), [Capital Invest PME 2014](#)  
 Michel de Lempdes, +33 (0)1 80 48 79 61

**BLABLACAR / RIDE-SHARING**

**January 2015** – Online ride-sharing service BlaBlaCar, which Omnes Capital has supported since 2010, is opening up in India. BlaBlaCar hopes to promote its service as an alternative to the limited public transport options. The launch takes place eight years after the company was formed and six months after it raised \$100 million in funding. BlaBlaCar does business in 14 European countries, including Russia and Turkey. With its presence in India, BlaBlaCar is turning its attention to emerging countries and is embarking on a new chapter in its international expansion. Every month, over two million members ride-share with BlaBlaCar.

FCPI: [Capital Invest PME 2009](#), [Capital Invest PME 2012](#), [Crédit Agricole PME Innovation 2009](#), [Innovation 12](#), [Innovation 13](#)  
 Michel de Lempdes, +33 (0)1 80 48 79 61

## TEAM

Elisa Steccaglia has joined Omnes Capital's Renewable Energy Team as an analyst. She is a graduate of the Corporate Finance Programme of Milan's Bocconi University. The Renewable Energy Team now boasts seven investors with international backgrounds.

## CAPENERGIE 3

Omnes Capital is launching its Capenergie 3 fund. The strategy is to build up green energy production capacity based on mature technologies in France and neighbouring European countries, with the aim of securing a strong share of the kWh production market. The fund will seek to establish a portfolio of more than 500 MW in Western Europe and has a target size of €200 million. Omnes Capital has an outstanding track record, with over 30 investments since 2006 amounting to 1 GW of production capacity - equivalent to a nuclear reactor.

## KEY FEATURES

## INVESTMENT

### VILLAGES NATURE / GEOTHERMAL



**December 2014** - Omnes Capital is teaming up with Kyotherm, Cofely Réseaux and Storengy to design, build, finance and operate a geothermal heating network for Villages Nature, an eco-tourism resort scheduled to open to the public in 2016. The plan is to connect other customers in the future, including industrial areas and shopping centres. Omnes, which is investing around €4 million, is aiming to hold a 51% stake in the geothermal facility, which will be the portfolio's first ever heating network.

FPCI: Capenergie 2

Michael Pollan, +33 (0)1 80 48 79 20

Laurent Perret, +33 (0)1 80 48 79 37

*"This investment fits perfectly with the strategy pursued by the Capenergie funds, which is to acquire majority holdings in green energy production initiatives with deep local roots. We are pleased to be supporting this heating network project, which, by addressing the needs of many different customers, is as much about energy efficiency as it is about renewable energy. Developing heating networks using renewable sources is a major challenge for European countries, and we plan to continue investing in this sector through our funds."*

**Serge Savasta,**  
Managing Director, Omnes Capital

## PORTFOLIO NEWS

**NEOEN / GREEN ENERGY PRODUCER**

**February 2015** – Neoen, a green energy firm founded in 2008, has won a tender to build and operate a wind farm north of Adelaide in South Australia. The farm will have a total capacity of 270 MW and will be connected to the national electricity market, which links five of the seven Australian states. Only the first 100 MW phase will be built to sell power to the local government. In January 2015, Neoen also acquired 100% of Juwi EnR, the French subsidiary of the German group Juwi AG.

Juwi EnR is a leading independent firm in renewable energy in France, boasting a broad portfolio of wind and solar projects, as well as extensive business in building and operating solar power facilities. Formed in 2007, the company has installed capacity of 180 MW, with 14 solar farms and ten wind farms in France. Backed by Omnes Capital since 2009, Neoen is France's third-largest producer of renewable energy (solar, wind and biomass).

**FPIC: Capenergie 2**  
**Serge Savasta, +33 (0)1 80 48 79 34**  
**Marc-Philippe Botte, +33 (0)1 80 48 79**



## BERLIN SUMMIT & RENEWABLE ENERGY FORUM 2015

Omnes Capital sponsored the Berlin Summit and the Renewable Energy Forum in 2015. These two events gather the world's key players in infrastructure and renewable energy investment respectively. The ninth annual Berlin Summit was held on 10-11 March. Over the years, the summit has grown into a key international conference, attracting over 500 participants. Meanwhile, the Renewable Energy Forum, which took place on 12 March, stressed the new challenges in green energy. Omnes Capital's Renewable Energy team was involved in both events, participating in two panel discussions on new challenges facing the energy sector (innovation, regulation, changing demand) and value creation for green energy assets.



# MID CAP BUYOUT & GROWTH CAPITAL

## 4.8x

multiple realised on Exclusive Networks sale

### INVESTOR EVENING

On 2 April 2015, the Buyout & Growth Capital team organised an evening for clients and partners at Apicius, a Paris restaurant headed by Michelin-starred chef Jean-Pierre Vigato.

The evening was a welcome opportunity for investors and entrepreneurs from the portfolio to get together. It was also a chance to review the business of the mid cap funds in 2014 and look ahead to the prospects for market growth in 2015.

### KEY FEATURES

### SALE

### EXCLUSIVE NETWORKS / INFORMATION SYSTEMS SECURITY

**May 2015** - Omnes Capital is selling its stake in the Exclusive Networks group to Belgian fund Cobepa, realising a 4.8x multiple on the deal. This is the second sale by the CACI 3 mid cap fund. On this occasion, the fund has been repaid and still has another six investments in portfolio. Exclusive Networks, based in Boulogne-Billancourt, is Europe's leading independent value-added distributor (VAD) for the EMEA region, specialising in the marketing of solutions for businesses in the areas of cybersecurity, data centres and associated value-added services. Omnes Capital acquired a stake in the company in 2010 on the occasion of a primary LBO. In their

five years together, the group has seen record growth - with revenues up more than 500% - driven by robust organic growth, targeted international expansion with the creation of three subsidiaries in Austria, Switzerland and Denmark, and acquisitions of ten companies in Europe, the Middle East, Turkey and Australia.

**FPCI: CACI 3, CACI PI**  
Philippe Zurawski, +33 (0)1 80 48 79 43  
Mikaël Schaller, +33 (0)1 80 48 79 47

*"During these five years together, Omnes Capital has given us full logistical and financial support to allow us to build up a truly pan-European organisation and become one of the leaders in this market. We have evolved from a French SME selling in a few countries in Europe into an international business for which France now represents just 15% of total revenues."*

**Olivier Breittmayer**,  
Chairman and Chief Executive Officer,  
Exclusive Networks

*"Exclusive Networks perfectly fits the profile of SMEs we look for: companies with strong potential, a strategy of primary market transactions, value creation driven by organic growth and an active acquisitions policy. This deal illustrates the relevance of the investment strategy maintained for our new Omnes Croissance 4 fund."*

**Benjamin Arm**,  
Managing Director, Omnes Capital

## PORTFOLIO NEWS

**SVP GROUP / BUSINESS SERVICES**

**March 2015** – The SVP group, which provides operational support to businesses and local authorities, is moving into Canada with the acquisition of the Synesis group, a specialist in professional training and translation. The group is also refinancing the acquisition debt taken out in July 2011 and paying down the mezzanine debt held by IFE and CM-CIC Private Debt. All this is being done with the support of Omnes Capital, which has held a stake in the group since 2011. SVP offers professional

services in information, decision support, payroll and working time management, training and skills development. The acquisition will bring the company's total sales to around €70 million in 2015.

**FPCI: CACI PI, CACI 3**  
**Bertrand Tissot, +33 (0)1 80 48 79 42**  
**Mikaël Schaller, +33 (0)1 80 48 79 47**

*"This first acquisition outside France illustrates our determination to expand internationally. We believe we can unlock synergies in many areas, for example by rolling out SVP product and service lines or by sharing research, monitoring and legal information services, as well as some training methods, such as virtual classrooms."*

**Olivier Lenormand,**  
 Chairman, SVP Group

**ERATOME / SOCIAL HOUSING**

**January 2015** – Eratome Groupe, a leader on the market for renovating low-cost housing in the Ile-de-France region, is continuing its acquisition-led growth with the takeover of TPM. Omnes Capital has supported Eratome since July 2013. Initially specialised in the full-service renovation of social housing, Eratome Groupe acquired DSM in 2012, then Profil in 2013. These deals gave the group a foothold in locksmithing and major repairs and maintenance work, mainly in the shared areas of low-cost housing developments. The latest acquisition forms part of the Group's strategy of broadening its services for social housing landlords in the Ile-de-France region.

**FPCI: CACI PI, CACI 3**  
**Benjamin Arm, +33 (0)1 80 48 79 44**  
**Alice Calvez-Pignot, +33 (0)1 80 48 79 45**

*"Our goal is to continue our strategy of acquisitions. We are targeting revenues of €150 million by 2018."*

**Jean-Michel Nucera,**  
 Chairman and founder,  
 Eratome Groupe



# SMALL CAP

# MEZZANINE

KEY FEATURES

18

portfolio companies

40

investments in ten years

## FOCUS ON LCL PME EXPANSION 2

### PRIVATE EQUITY FOR INDIVIDUAL INVESTORS

Designed in partnership with LCL, LCL PME Expansion 2 is a private equity fund that allows private customers to diversify their financial investments to include unlisted assets, which provide huge performance potential, while supporting the growth of French SMEs creating wealth and jobs.

### Supporting the real economy

Omnes Capital's Small Cap Buyout & Growth Capital team selects promising small and mid-sized businesses, targeting French companies with a leading position in their sector, genuine growth prospects, sound fundamentals and a seasoned management team. The fund, which was launched in November 2014, is already more than 30% invested in five deals:

**Eyssautier**, a leading marine insurance broker, **Heidrich**, a specialist in buying, selling and fitting external joinery for the home market, **APF**, a European leader in the production of pool liners and covers, **Aryes**, an industrial holding company specialised in investing in struggling companies, and **Camerus**, which rents out furniture and accessories for trade fairs.

### Boost portfolio returns by

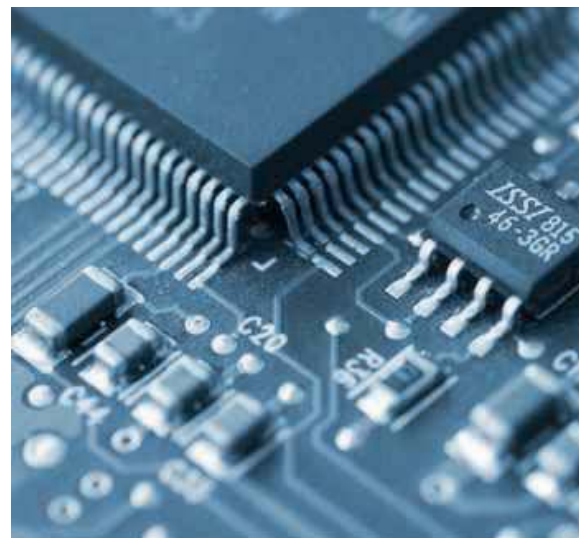
- Investing in unlisted SMEs that generate wealth and jobs;
- Diversifying financial assets: 5% of the portfolio is the recommended allocation for private equity;
- Tapping into solid long-term returns: this sector has outperformed the CAC 40 index by 5.2% over ten years;
- Taking advantage of tax breaks through the exemption for capital gains on disposals.

*"Omnes puts its expertise in French SMEs at work for private investors looking for profitable and meaningful investments."*

**Benjamin Arm**, Managing Director, Omnes Capital

SALE

## EXXELIA / ELECTRONIC COMPONENTS



**December 2014** - Exxelia, a specialist in high-tech components for the aerospace, telecommunications, transport and medical sectors, has been sold to IK Investment Partners. Omnes Capital arranged €25 million in mezzanine debt back in 2010 and also underwrote €14 million as part of the group's acquisition by LBO France. The company employs 1,200 people and expects to report more than €120 million in revenues in 2014. Omnes generated a multiple of 1.5x on the disposal.

FPCI: Mezzanis 2  
Camille Delibes, +33 (0)1 80 48 78 95

# France needs to set its small businesses free

**Denis Payre, serial entrepreneur and recent player on the political scene,** says that measures to unshackle investment in small businesses and promote growth are the way to galvanise a sluggish economy and unblock the job market.

## Denis Payre, a serial entrepreneur

Lyons native Denis Payre, 52, is a graduate of Essec Business School and the founder of two companies, Business Objects and Kiala. In **1997**, he set up an association, Croissance-Plus, to lobby for French start-ups. In **2013**, he entered politics, creating the “*Nous Citoyens*” political party, in response to the **2012** presidential campaign’s “Moi, Président”.



## You have called France a genius that has lost sight of its gifts\*. Can you tell us what you mean by that?

France has forgotten that it has all the qualities needed to succeed in a globalised world. I was persuaded of this by my experiences as an entrepreneur in sectors dominated by US and German firms, where we also won a place at the top table, despite being French. Our creativity means that we often come up with ideas before the rest, while our rational outlook, command of abstract concepts and ability to synthesise ideas enable us to design complex high-value added products and services that command a substantial mark-up all over the world. Not only that, we have an unbelievable work ethic: no German or American will stay on at work past 7pm, but French employees who care about what they are doing don’t watch the clock – it must be something to do with our Latin temperament. Last but not least, France offers a brand of lifestyle that inspires people over the world. This is an incredible chance for us, especially in emerging markets, where the growing middle class can now buy a little piece of the dream in the shape of perfume, a pair of shoes, a bottle of wine or a trip to France.

## What do you think stands in the way of success, notably for smaller businesses in France?

Public spending has increased at an uncontrolled rate and now stands at a world-record 57 points of GDP. This has pushed up taxation, with charges and levies now six points above the European average – equivalent to having to pay for four extra Defence ministries. Overspending is resulting in excessive tax and debt, but also too much red tape, with a slew of laws and regulations that are crushing the economy, all of which is creating more unemployment. SMEs are being hit hardest. Since they are too small for the legal and tax protection strategies followed by larger firms, they are hit by levies and regulations as soon as they start growing.

To illustrate this point, consider that there are 2.5 times more SMEs with 49 employees than SMEs with a headcount of 50.

## What solutions do you suggest?

First, accept an honest assessment and don’t look for scapegoats. We have to stop stigmatising success, a tendency that our Economy Minister has rightly dubbed envious egalitarianism. If you think that a boss succeeds at the expense of his employees, then you really don’t understand business. The solution is to cut spending by improving the poor productivity and often archaic organisation of public services and so relieve tax pressure. France has a high savings rate, so let’s encourage individuals to invest in SMEs. We can take our cue from the British, who support tax-free investment up to £1 million.

\* This was the title of an op-ed piece in *La Tribune* of 16-22 January 2015.