

LETTRE D'INFORMATION

LETTRE DES ETM CHAMPIONNES N°59 / MARS 2018



Grégoire Sentilhes
Président de NextStage AM,
de Citizen Entrepreneurs
et du G20 des Entrepreneurs
pour la France

ÉDITO

L'ère de l'entrepreneur "augmenté"

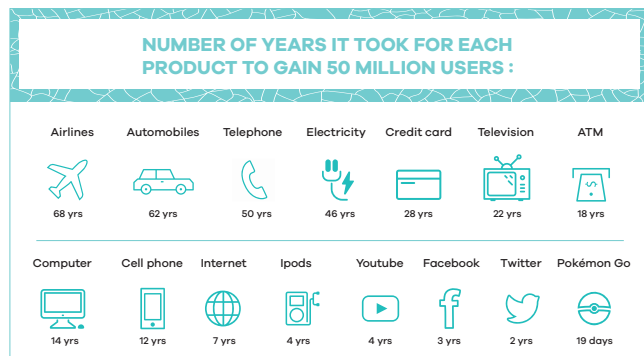
Jean-Paul Sartre dans sa définition de l'existentialisme en 1945, rappelait que "L'œuvre n'existe pas lorsque qu'elle est créée, mais à partir du moment où elle est partagée".

La vitesse à laquelle nous partageons ce qui est créé, ne cesse de s'accélérer, comme en témoigne l'évolution des créations et « productions » de l'homme depuis près d'un siècle. Il a ainsi fallu près de 68 ans pour que l'industrie aérienne atteigne 50 millions d'utilisateurs et 62 ans pour l'industrie automobile. Seulement 3 ans pour que Facebook atteigne 50 millions d'utilisateurs.

*« L'existentialisme est un humanisme »
Jean-Paul Sartre*

monde. Grâce au levier apporté par la puissance du réseau d'utilisateurs constitué par Internet, grâce au potentiel apporté par les technologies de l'information et de manière croissante par la puissance de l'intelligence artificielle, qui transforme la qualité de l'expérience tant du côté entrepreneur que du côté utilisateur.

Qu'il s'agisse de Google Maps en matière de guidage routier, qu'il s'agisse de Netflix en matière d'analyse intelligente des préférences en matière de films et de séries TV, ou de WeChat en matière de chatbots apportant des réponses sans cesse plus pertinentes, la capitalisation de la courbe d'expérience « intelligente » ne cesse de donner aux entrepreneurs un avantage concurrentiel qui s'accroît avec le temps.



Source : steemit.com - février 2018

Si l'on prend du recul, il n'a fallu que 23 ans à l'Internet fixe (qui a réellement démarré en 1994) pour atteindre 3,8 milliards d'utilisateurs dans le monde (sur 7,5 milliards d'habitants) et 10 ans à l'Internet mobile pour atteindre 5 milliards d'utilisateurs, suite au lancement de l'iPhone en 2007 par Steve Jobs.

L'enseignement est clair et puissant. Pour les entrepreneurs ayant une vision globale, et capables de mettre à profit la puissance de l'utilisateur final, rendu actif de son destin au travers d'Internet, il faut parfois désormais beaucoup moins de temps aujourd'hui, qu'il y a 10 ans ou 30 ans pour constituer une base d'utilisateurs à l'échelle mondiale. C'est ainsi que Exxon et General Electric, qui étaient encore en 2000 les premières entreprises au monde 150 ans après leurs naissances, au 19ème siècle, ont été en moins de 20 ans dépassées par les acteurs issus de l'Internet tels que Apple née en 1976, Microsoft née en 1975, Amazon née en 1994, Google et Tencent nées en 1998, Alibaba née en 1999 et Facebook née en 2004. Ces sept entreprises que sont les GAFAM et les BAT sont aujourd'hui les premières entreprises au

Parmi les entrepreneurs que NextStage AM accompagne, ceux qui croissent le plus rapidement sont souvent ceux qui innovent le plus et le mieux en apportant de la valeur ajoutée à leurs utilisateurs, grâce à une marque forte, grâce aux data mining et au big data. L'entrepreneur « augmenté », apporte un plus permanent à ses utilisateurs « augmentés » en leur faisant :

- **Gagner du temps** : grâce à la dématérialisation. Par exemple LinXea avec la dématérialisation de la souscription d'un contrat d'assurance vie.
- **Gagner en performance** : par exemple Steel Shed Solutions avec un prix trois fois inférieur pour ses hangars industriels et agricoles métalliques personnalisés distribués par Internet en Afrique et en Europe.
- **Gagner en simplicité** : par exemple Demander Justice pour une procédure juridique sur Internet, ou CoopAcademy pour une formation simultanée et dématérialisée de 1 000 ou 10 000 personnes à la Société Générale.
- **Gagner en personnalisation** : par exemple GPS pour un verre à valeur ajoutée sur le plan thermique très précis.
- **Gagner en bien être** : par exemple Dream Yacht Charter la 1ère plateforme mondiale de location de bateaux avec 49 destinations, ou MyKronoz avec ses montres connectées qui permettent un suivi personnalisé de l'activité physique ou du rythme cardiaque.

Les entrepreneurs "augmentés" qui se positionnent le mieux sur les tendances de fonds de la 3ème révolution industrielle, (l'économie de la valeur de nos émotions et de la qualité de l'expérience client, l'économie à la demande et du partage, l'internet industriel et l'économie positive) sont ceux qui apportent le plus de valeur ajoutée à des utilisateurs "augmentés".

Ainsi, l'expérience vécue est plus importante que la théorie, rendant l'être humain responsable de son sort.

NB « l'existentialisme est un humanisme » dans la conférence de Jean-Paul Sartre, du 29 octobre 1945, dans un souci permanent de remettre en cause la société dans laquelle il vit, défend farouchement la liberté humaine.

3 questions à Stanislas de Rémur, Co-fondateur et Président d'Oodrive.



Créé en 2000, le groupe français Oodrive s'est rapidement imposé comme leader sur le marché de la gestion des données sensibles avec ses solutions cloud qui permettent de partager, protéger et signer électroniquement les documents. NextStage, la plateforme d'investissement de long terme dans les Entreprises de Taille Moyenne accompagne le groupe depuis mars 2017.

Comment le partenariat entre NextStage et le groupe a démarré ?

Stanislas DE RÉMUR – Notre relation est une relation de longue date. En effet, nous avons souvent eu l'occasion de nous rencontrer, de

parler de nos projets et de nos ambitions lorsqu'Oodrive n'était encore qu'une start-up. Au fil des années, une relation de confiance s'est nouée et l'envie de travailler ensemble a grandi, accentuée par le sentiment partagé d'avoir de réelles complémentarités dans nos expériences. Lorsque l'opportunité d'une nouvelle levée de fonds s'est présentée, NextStage a décidé de nous soutenir et de nous accompagner vers une nouvelle étape de notre stratégie de croissance.

Quels sont les éléments qui différencient NextStage des autres acteurs du marché du capital investissement ?

S.D.R. – Leur esprit d'entreprendre et leur goût pour le challenge ont été des éléments différenciants. Le point fort des équipes de NextStage réside également dans leur faculté à appréhender les problématiques de l'entreprise. C'est une vraie force. Il était important pour nous de s'allier à un partenaire prêt à prendre en compte notre histoire et nos acquis. Nous capitalisons chacun sur les forces de l'autre. Leurs conseils et leur vision nous aident aujourd'hui à construire l'avenir du groupe.

Quels sont vos projets de développement ?

S.D.R. – Ces dernières années nous nous sommes attachés à créer de solides bases pour appréhender sereinement notre croissance tant externe qu'organique. Devenir une scale-up est une étape importante pour Oodrive. Cela implique de s'appuyer sur un business model et des process éprouvés afin d'être à la hauteur de nos ambitions, notamment en ce qui concerne notre développement à l'international. Notre priorité est aujourd'hui d'accélérer cette croissance. Pour cela, une plus grande agilité et des process internes solides d'ingénierie, de vente et d'accompagnement de nos clients nous permettront de devenir le leader Européen de la gestion des données sensibles dans le Cloud.

Entrepreneurs : Edouard de Rémur, Stanislas de Rémur et Cédric Mermilliod

Investissement : 2017

Véhicule concerné : NextStage (plateforme d'investissement cotée sur Euronext)

Investissement suivi par : Jean-David Haas et Julien Potier

CGR Cinémas annonce l'acquisition du Groupe Cap'Cinéma et devient ainsi le 1er exploitant de cinémas en France

CAP'CINÉMA

Créé en 2003 par Philippe Dejust, Frédéric Namur et Rémi Becquet, Cap'Cinéma a axé son développement sur le déploiement, dans les agglomérations de taille moyenne, de multiplexes, véritables centres de vie, de loisirs et de culture. La force du modèle Cap'Cinéma ? Être à la fois exploitant commercial dans les multiplexes et exploitant de films Art et Essai dans les cinémas de centre-ville.

En 2013, convaincu par l'équipe d'entrepreneurs et par la pertinence de leur approche, NextStage AM s'était associée aux entrepreneurs-fondateurs du groupe Cap'Cinéma pour leur permettre de poursuivre sa croissance et ses projets de développement. Le groupe Cap'Cinéma comptait alors 13 cinémas (dont 6 multiplexes) dans 10 villes de France. Quatre ans plus tard, le groupe compte 24 cinémas (22 d'entre eux sont repris par CGR Cinémas), dont 12 multiplexes, présents dans 18 villes de France (Agen, Beaune, Carcassonne, Montauban, Périgueux, Saint Quentin, Paris, Rodez, Moulins, Cagnes sur Mer, Albi, Apt, Castres, Châteauroux, Dôle, Laon, Manosque et Soissons), et a ouvert 2 complexes « Art et Essai » à Carcassonne et Montauban.

Le rapprochement de Cap'Cinéma, 4ème exploitant français de salles de cinéma et du Groupe CGR Cinémas, groupe indépendant détenu par Luc et Charles Raymond, a été possible grâce à une vision commune de l'économie cinématographique. Les deux groupes apportent en effet une pluralité concurrentielle face aux autres circuits nationaux, avec une offre diversifiée,

familiale, populaire, arts et essais et évolutive grâce aux contenus alternatifs et concerts live « All That's Jazz ».

Cap'Cinéma cède aujourd'hui 22 cinémas répartis sur 18 villes dont le cinéma de Nîmes qui ouvre le 28 novembre 2017 et les projets de Nanterre et de Grasse.



Entrepreneur : Philippe Dejust

Investissement : 2013

Véhicules concernés : FCPR NextStage PME Championnes II, FIP AXE OUEST 2, SG FIP AXE OUEST 2, FIP REGIONS OUEST, FIP PLURIEL OUEST 4, FCPR NextStage Rendement, FIP NextStage Rendement, FIP NextStage Rendement 2021 et FIP NextStage Rendement 2022

Investissement suivi par : Nicolas de Saint Etienne, Michaël Strauss-Kahn et Arthur Vigneras

Drout Digital lance sa nouvelle plateforme d'enchères drouotOnline.com

Drout Digital, accompagnée depuis 2016 par NextStage AM, annonce le lancement de sa nouvelle plateforme d'enchères en ligne : drouotOnline.com

Drout Digital, qui s'est donnée pour mission d'accompagner les opérateurs de ventes aux enchères dans leur transformation digitale (ventes aux enchères sur internet, développement et gestion de sites web, développement de la visibilité en ligne), lance sa nouvelle plateforme d'enchères en ligne : drouotOnline.com. Ce nouvel outil fusionne les deux entités jusqu'alors distinctes, DrouotLive (ventes aux enchères en salle retransmises sur internet) et DrouotOnline (ventes aux enchères exclusivement sur internet). De cette fusion émane **une plateforme e-commerce de référence dans les ventes aux enchères d'art en ligne, accessible également en version mobile.**

En fusionnant les sites et services de DrouotLive et DrouotOnline, la nouvelle plateforme vient répondre à la demande grandissante de professionnels et particuliers sur l'achat et la

vente d'œuvres d'art. Drouot est actuellement la première marketplace française de ventes aux enchères d'objets d'art et de collection. La plateforme digitale est également une référence auprès des acheteurs internationaux, qui représentent déjà près de 50% des acquisitions, et a pour vocation d'occuper une place de leader en Europe.

Cette plateforme unique a été pensée pour tous les utilisateurs. La fusion des deux plateformes et la centralisation des informations qui en découle permettent d'optimiser la gestion de la base de données clients ainsi que la gestion des inscriptions et des ordres d'achat. Les enchérisseurs retrouveront au même endroit tous les catalogues, quel que soit le type de vente et pourront gérer leurs transactions dans un espace client didactique et fonctionnel.

En outre, l'équipe de Drout Digital a développé un module d'intelligence artificielle automatisant la classification de chaque objet proposé, processus permettant d'assurer une meilleure visibilité des pièces auprès des enchérisseurs, ainsi qu'un référencement naturel

(SEO) optimisé sur les moteurs de recherche ; ce qui permet de mettre davantage en valeur les œuvres d'art proposées aux enchères par les maisons de ventes.

Drout Digital est en outre la seule plateforme qui ne facture aucun frais additionnel aux acheteurs, qui bénéficient ainsi exactement des mêmes conditions sur Internet qu'en salle des ventes.

Entrepreneur : Olivier Lange

Investissement : 2016

Véhicules concernés : FIP NextStage Patrimoine, FIP NextStage Sélection, FIP NextStage Rendement 2021

Investissement suivi par :

Nicolas de Saint Etienne et

Aloys de Fontaines, Marie-Léa Soury

RETOUR SUR 2017 BILAN ANNUEL



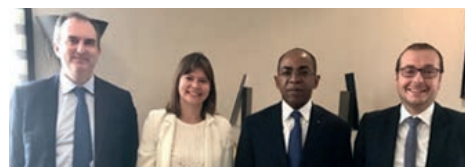
Batimentsmoinschers.com à la conquête de l'Afrique

Installé à Strassen (Luxembourg) depuis 2001, **le groupe est leader de la vente à distance de bâtiments métalliques en kit**, notamment grâce à ses tarifs compétitifs.

Déjà impliqué dans le programme national d'autosuffisance en riz au Sénégal, Batimentsmoinschers.com est désormais pleinement impliqué dans les échanges avec la Côte d'Ivoire, porte d'entrée vers l'Afrique de l'Ouest.

Dans le cadre d'un récent voyage en Côte d'Ivoire à la rencontre de prospects et clients locaux, Vincent Lyonnet, Directeur commercial du groupe, accompagné de Nahema Kassam-Lemarchand et Nicolas de Saint Etienne ont eu l'occasion de faire connaissance avec le Ministre Ivoirien de la Construction, du Logement, de l'Assainissement et de

l'Urbanisme, M. Claude Isaac De. Ils ont également pu échanger avec M. Guillaume Koffi, architecte majeur dans les projets de construction du pays, ainsi qu'avec M. Jean-Marie P. Ackah, Président de la Confédération Générale des Entreprises de Côte d'Ivoire (équivalent du MEDEF). Ces échanges et retours positifs des clients mettant notamment en avant les services de conception du bureau d'étude, la qualité des produits et la facilité de montage sur place, encouragent Batimentsmoinschers.com à poursuivre son développement en Côte d'Ivoire et dans les pays de la CEDEAO où plus de 100 bâtiments ont été vendus à distance ces 2 dernières années (usines agroalimentaires, ateliers de fabrication, hangars de stockage principalement).



M. Nicolas de Saint Etienne (NextStageAM), Mme Nahema Kassam-Lemarchand (NextStageAM), M. Claude Isaac DE (Ministre Ivoirien de la Construction, du Logement, de l'Assainissement et de l'Urbanisme), M. Vincent Lyonnet (Batimentsmoinschers.com)

Entrepreneurs : Dominique Lyonnet et Vincent Lyonnet

Investissement : 2017

Véhicules concernés : NextStage (plateforme d'investissement cotée sur Euronext)

Investissement suivi par : Nicolas de Saint Etienne et Nahema Kassam-Lemarchand

NextStage Croissance

Dans un contexte durablement impacté par des taux bas, NextStage Croissance permet aux épargnants d'investir dans les ETM principalement non cotées en bourse au travers de l'assurance-vie et/ou des contrats de capitalisation.

ÉLIGIBLE AUX CONTRATS D'ASSURANCE-VIE

(voir les conditions des assureurs)

UN MÉCANISME DE LIQUIDITÉ À TOUT MOMENT

(rachats, décès)

UNE STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT DE « LONG TERME »

pour diversifier son patrimoine dans le Capital Investissement

UNE ÉQUIPE EXPÉRIMENTÉE ET SOUTENUE PAR UN ACTIONNARIAT DE PREMIER PLAN (AXA, Amundi...)

Vous devez prendre connaissance des facteurs de risques et des frais décrits dans la documentation de souscription. Les sommes investies sur les supports en unités de compte ne sont pas garanties mais sujettes à des fluctuations à la hausse ou à la baisse, dépendant en particulier de l'évolution des marchés financiers.

NextStage Croissance est référencée chez AXA, Intencial Apicil et bientôt chez Spirica.

Pour plus de détails sur les ETM suivies par NextStage AM, rendez-vous sur www.nextstage.com

Retrouvez-nous sur  



* Méthodologie disponible sur www.private-equity-exchange.com. Ce prix ne préjuge pas des résultats futurs des fonds ou de la société de gestion.

Les Jeunes Entrepreneurs du G20YEA 2017 ont remis leurs recommandations à Bruno Le Maire

La délégation française emmenée par Citizen Entrepreneurs au G20 des Jeunes Entrepreneurs de Berlin en juin 2017 a remis le 6 février dernier au Ministre de l'Économie des propositions concrètes pour stimuler la croissance, encourager l'innovation et favoriser la création d'emplois. Parmi eux, on comptait les emblématiques fondatrices de Adopti', Creads, CoopAcademy, CybelAngel, Dhatim, DAMAE Médical, Doctolib, Netapsys conseil, TROOPS et ZenChef.

Lors du sommet de Berlin des 15 et 16 juin 2017, les 33 membres de la délégation ont défini plus de 20 propositions concrètes regroupées autour des 5 recommandations suivantes :

- Faire entrer l'enseignement dans la réalité du 21ème siècle : celle de l'innovation, du numérique et de la mondialisation pour réduire le décalage encore trop important entre l'Éducation Nationale et le monde d'aujourd'hui et être capable de gérer la transformation
- Préserver la souveraineté de nos actifs et de nos compétences en France puis au niveau européen pour combattre l'hégémonie des géants du Web Américains et Chinois
- Préparer la France à passer du stade de « start-up nation » à celui de « scale-up nation »
- Faciliter l'accès des PME au financement et au financement alternatif, c'est à dire avoir plus de PME qui deviennent moyennes et de moyennes qui deviennent grandes
- Harmoniser le droit des affaires, le code du travail et la fiscalité au sein de l'Union Européenne pour favoriser le développement des PME/ETI

Plus d'informations : www.citizen-entrepreneurs.com - @CTZentrepreneur - #G20YEA2018



AVERTISSEMENT

Cette lettre d'information est un document non contractuel, strictement limité à l'usage privé du destinataire. Les informations contenues dans ce document proviennent de NextStage AM mais ne peuvent être garanties et n'ont pas été certifiées par l'Autorité des Marchés Financiers ni par nos Commissaires aux Comptes. La Société de Gestion rappelle que ses Fonds ne sont pas à capital garanti (ce sont des Fonds à risque), qu'ils comportent des risques de perte en capital et qu'ils prévoient une durée de blocage de 6 à 10 ans. Les avantages fiscaux proposés ne doivent pas être la seule source de motivation de l'investissement. Les informations relatives aux sociétés cotées n'ont pour but que d'informer les souscripteurs sur les participations des portefeuilles et ne doivent en aucun cas être considérées comme une recommandation d'achat ou de vente. Elles n'engagent nullement NextStage AM en termes de conservation des titres cités au sein des portefeuilles. La responsabilité de NextStage AM ne saurait être retenue sur les informations provenant de sources extérieures. Les performances passées ne sont pas un indicateur fiable des performances futures. Ce document n'est pas un document promotionnel. Avant toute souscription sur les fonds gérés par NextStage AM, vous êtes invités à vous rapprocher de votre conseiller habituel et à prendre connaissance des documents réglementaires des fonds disponibles sur simple demande adressée à la Société de gestion.