

DÉCOUVRIR

DISCOVER

Les actualités des participations
d'Omnes / News on Omnes's
portfolio companies

8

ACCOMPLIR

PERFORM

Accélérer la transformation
d'ABMI / Accelerating
the transformation of ABMI

17

RENCONTRER

MEET

Nathalie Coppola, Directrice
générale de Captain Tortue /
Nathalie Coppola, Managing
Director of Captain Tortue

22

DÉCHIFFRER

DECIPHER

Deep Tech : un enjeu
d'indépendance technologique
pour la France! / Deep Tech:
the issue of France's
technological independence!

30

S'INSPIRER / INSPIRE

Réussir la transition énergétique /

Ensuring a successful
energy transition

24



03

ÉDITO
EDITORIAL

06

ACTUALITÉS

NEWS

Pour ne rien manquer de l'actualité d'Omnes.

Don't miss any news from Omnes.



08

DÉCOUVRIR

DISCOVER

Les actualités des participations d'Omnes.

News on Omnes's portfolio companies.



17

ACCOMPLIR

PERFORM

Accélérer la transformation d'ABMI.

Accelerating the transformation of ABMI.



RENCONTRER

MEET

3 questions à Nathalie Coppola, Directrice générale de Captain Tortue.

Nathalie Coppola, Managing Director of Captain Tortue.

22

24

S'INSPIRER

INSPIRE

Réussir la transition énergétique.

Ensuring a successful energy transition.

30

DÉCHIFFRER

DECIPHER

Deep Tech : un enjeu d'indépendance technologique pour la France !

Deep Tech: the issue of France's technological independence!

Scope – La revue d'Omnes/The Omnes Review: 37-41, rue du Rocher – 75008 Paris. Directeur de la publication/Managing director: Fabien Prévost. Rédactrices en chef/Editors in Chief: Martine Sessin-Caracci et Gaëlle de Montoussé. Rédaction/Editorial: Gaëlle de Montoussé, Stéphanie Livingstone. Crédits photo/Photo credits: ABMI, Ari Rossner, Atelier Thierry Roche & Associés/Green Campus, Camerus, Captain Tortue, Getty Images, Istock, NH Theraguix, Patrick Galibert, Repower, Teach on Mars, Unite. Illustrations: Bénédicte Govaert (page 4), Lucy Tardivel (page 31). Traduction anglaise/English translation: Brackendale Consulting. ISSN: 2649-2520. Conception-réalisation/Production: EPCOKA.

FABIEN PRÉVOST
CEO, OMNES

Top?

ON TOP?

Le Private Equity a le vent en poupe. Les dernières statistiques publiées pour 2018 (en France, en Europe et dans le monde) font toutes état de chiffres records. Une bonne nouvelle pour notre industrie, mais source d'interrogations. Sommes-nous dans une « bulle » ? Allons-nous revoir des spéculateurs se jeter d'un immeuble comme à New York en 1929 (un mythe, au passage, préfigurant les fake news d'aujourd'hui).

La presse aime dramatiser. Quels sont les faits ? **Première question :** un emballement des volumes ? Voyons ce que disent les chiffres.

- La collecte annuelle moyenne en Europe, ces trois dernières années, a été de 86 milliards⁽¹⁾ d'euros, certes de 50 % supérieure à la période 2013-2015, mais équivalente à la période 2006-2008, il y a dix ans.
- En France, la collecte annuelle moyenne sur 2016-2018 a été de 17 milliards⁽²⁾ d'euros, soit 65 % de plus que sur la période 2006-2008, il y a dix ans, correspondant à une croissance annuelle de 5 % sur la période.
- Le Private Equity représente dans le monde 5 trillions de dollars, à comparer aux 300 trillions de dollars d'actifs financiers, soit environ 1,5 %.

Ni la croissance des encours (raisonnable sur période longue), ni le poids relatif du Private Equity comme segment ne me semblent sujet à inquiétude. Au contraire. Il y a de la marge.

Une certaine accélération semble néanmoins se dessiner depuis deux ans : nouveaux acteurs moins regardants sur les due diligences, institutionnels investissant en direct, acteurs de l'infra venant chasser sur les terres des acteurs du LBO, achats préemptifs, transactions secondaires en hausse, etc. Confrontés à des rendements sans risque proches de zéro, à une Bourse

Private Equity is breezing ahead. The latest statistics published for 2018 (in France, Europe and worldwide) are all record figures. Good news for our industry, but it raises questions. Are we in a "bubble"? Will we see speculators throwing themselves off buildings again like in New York in 1929 (a myth, by the way, foreshadowing today's fake news).

The media loves to dramatize. What are the facts?

First question: booming volumes? Let's see what the figures say:

- The average annual fundraising in Europe these last three years stood at €86 billion¹, certainly 50% higher than in 2013-2015, but equivalent to the period 2006-2008, 10 years ago.
- In France, the average annual fundraising for 2016-2018 was €17 billion², that is 65% more than the period 2006-2008, 10 years ago, corresponding to an annual growth of 5% over the period.
- Private Equity represents worldwide \$5 trillion, compared to \$300 trillion of financial assets, that is roughly 1.5%.

Neither the growth (reasonable in the long term) of assets under management, nor the relative proportion of Private Equity as a segment appears to me to be a cause for concern. To the contrary. There is leeway.

Some acceleration appears to have emerged over the past two years, however, with new players looking less at due diligence, institutional investors investing directly, infra players hunting on the same ground as LBO players, pre-emptive purchases, secondary transactions on the rise, and so on.

Faced with risk-free returns close to zero and an erratic stock market posting negative returns in 2018 (Dow Jones -6%, Nasdaq -4%, CAC40

« *Le mot d'ordre, chez Omnes, est discipline et sélectivité. Pas question de se laisser embarquer dans certaines dérives de prix, de leviers trop importants ou de business plans irréalistes.* »



erratique qui a affiché sur 2018 des rendements négatifs (Dow Jones - 6 %, Nasdaq - 4 %, CAC40 - 11 %), les investisseurs ont partiellement reporté leurs encours sur le Private Equity qui affiche des rendements nets à deux chiffres (variant de 10 % à 15 % selon les sources). Logique. Conséquences ?

Deuxième question : les rendements sont-ils durables et y a-t-il un emballement des prix et des risques ?

- Rendements : ils ont décliné ces 15 dernières années. Les TRI nets de 25 % sont désormais passés à 10 %-15 %. La variable d'ajustement à l'abondance de liquidités est le prix (sous réserve d'une rotation équivalente des actifs ; rappelez-vous la formule $Q \times P = M \times V$). Nous ne retrouverons probablement plus aussi facilement les rendements historiques.
- Valorisation et endettement : le deal flow que nous observons chez Omnes depuis deux ans montre une augmentation des valorisations d'environ 20 % en capital développement/LBO et en infrastructure (parfois plus sur certaines opérations de capital risque). Cette tendance pèse sur les rendements car les quantums de dette (en augmentation modérée) restent inférieurs aux niveaux records d'avant la crise, et l'ajustement se fait par les fonds propres. Ces moyennes cachent cependant des disparités très larges d'une opération à l'autre.

-11%), investors have partially directed their assets into Private Equity, which is generating double-digit net returns (ranging from 10% to 15% depending on the source). Logical. What are the consequences?

Second question: are the returns sustainable and is there a surge in pricing and risk?

- Returns: they have decreased over the last fifteen years. Net IRRs of 25% are now at 10-15%. The adjustment variable to the abundance of liquidity is the price (subject to an equivalent rotation of assets, remember the formula $Q \times P = M \times V$). We will probably not find historical returns as easily.
- Valuation and debt: the deal flow that we have seen at Omnes for two years shows an increase in valuations of around 20% in growth capital/buyout and in infrastructure (sometimes more with certain venture capital deals). This trend limits returns as debt quanta (increasing modestly) remain lower than the record levels pre-crisis, and the adjustment is made with equity. These averages however hide very wide dispersions from one deal to another.

Parler de bulle est donc exagéré. La tulipomanie des années 1630 a vu le prix du bulbe multiplié par 20 en un an ; l'indice Dow Jones a été multiplié par 6 en huit ans de 1921 à 1929. Voilà de véritables bulles. Les chiffres du Private Equity en sont loin. Nous assistons simplement à un réajustement de marché motivé par des rendements historiques exceptionnels.

Ma conviction est que cette classe d'actifs va augmenter sa pénétration, notamment en Europe où son poids correspond à la moitié de celui qu'elle a aux États-Unis (2,0 % du PIB vs 3,5 %) ; et qu'elle conservera une prime d'illiquidité significative par rapport aux actions cotées.

En attendant, le mot d'ordre, chez Omnes, est discipline et sélectivité. Pas question de se laisser embarquer dans certaines dérives de prix, de leviers trop importants ou de business plans irréalistes.

Si le Private Equity s'inquiète d'être au « top », d'autres ne se posent pas la question et profitent des sommets depuis leur création en 1969. Seul groupe de l'histoire du rock à n'avoir jamais changé de membres en 50 ans, il fête son jubilé avec une tournée magistrale qui amènera le trio poilu à la Seine Musicale⁽³⁾. Musiciens d'exception, malgré l'illusion d'une musique simpliste, riffs titanesques et paroles politiquement incorrectes vouées à la défense de la cause masculine (« *She don't love me, she love my automobile* ») avec juste ce qu'il faut de machisme (« *she's got hair down to her fanny - she's kinda jet set, try undo her panties* ») : recette imparable. Pour le rappel, prévoyez de susurrer avec eux : « *A haw, haw, haw, haw, a haw* »⁽⁴⁾, évidemment.

Bonne lecture de notre revue n°35, avec de vraies infos, de vraies entreprises, de vrais succès, de vrais hommes et femmes, de vraies passions. Merci de votre fidélité.

Vendredi 10 mai 2019

fabien.prevost@omnescapital.com

(1) Source Invest Europe.

(2) Source France Invest.

(3) Vendredi 21 juin, la Seine Musicale, Boulogne-Billancourt, « sold out », évidemment.

(4) <https://youtu.be/-h2hox--bR8>

To speak of a bubble is therefore exaggerated. The tulip mania in the 1630s saw the price of a bulb increase by 20x in one year, the Dow Jones index increased by 6x in 8 years from 1921 to 1929. These are real bubbles. The Private Equity figures are far from this. We are just witnessing a market readjustment driven by outstanding historical returns.

My belief is that this asset class will increase its penetration, especially in Europe where its weight is half that in the United States (2.0% of GDP vs 3.5%); and will retain a significant illiquidity premium over quoted shares.

In the meantime, discipline and selectivity are catchwords at Omnes. No question of getting carried away with pricing excess, inflated leveraging or unrealistic business plans.

If Private Equity is concerned about being on top, others don't even think about it and are enjoying dizzy heights since their creation in 1969. The only Rock group in history never to have changed its members in 50 years celebrates its jubilee with a magisterial tour that will bring the hairy trio to the Seine Musicale in Paris³. Exceptional musicians despite the illusion of simplistic music, titanic riffs, and politically incorrect words dedicated to the defence of the male cause (« *She don't love me, she love my automobile* ») with just the right amount of machismo (« *she's got hair down to her fanny - she's kinda jet set, try undo her panties* »): an unstoppable recipe. For the encore, make sure you murmur with them: « *A haw, haw, haw, haw, a haw* »⁴, of course.

Enjoy reading our review n°35, with true news, true businesses, true success, true men and women and true passion. Thanks for your loyalty.

Friday 10 May 2019

fabien.prevost@omnescapital.com

(1) Source Invest Europe.

(2) Source France Invest.

(3) Friday 21 June, la Seine Musicale, Boulogne-Billancourt, sold out, of course.

(4) <https://youtu.be/-h2hox--bR8>

“*Discipline and selectivity are catchwords at Omnes. No question of getting carried away with pricing excess, inflated leveraging or unrealistic business plans.*”

FONDATION OMNES

OMNES FOUNDATION

VIENSVOIRMONTAF / ÉGALITÉ DES CHANCES

La Fondation Omnes fait partie des mécènes historiques de l'association ViensVoirMonTaf qui propose des stages de 3^e à des collégiens issus des REP (réseaux d'éducation prioritaire). Martine Sessin-Caracci, Associé gérant d'Omnes, est l'un de ses administrateurs et s'implique régulièrement aux côtés de l'association. Elle a notamment participé le 9 avril dernier à un atelier « Comment tirer au mieux parti de son stage » avec les élèves du collège Edmond-Michelet (Paris 19^e). L'objectif est de sensibiliser les élèves au milieu professionnel et de répondre à leurs interrogations. À travers cette action concrète, Omnes s'engage en faveur de l'égalité des chances.

VIENSVOIRMONTAF / EQUAL OPPORTUNITIES

Omnes Foundation is one of the historical patrons of the ViensVoirMonTaf association, which allows youths from priority education networks (secondary school pupils) to find internships. Martine Sessin-Caracci, Managing Partner at Omnes, is one of its administrators and is regularly involved with the association. On 9 April, she participated in the workshop "How to get the most out of your internship" with the students of Edmond Michelet secondary school in Paris. The aim is to make students aware of the professional environment and to answer their questions. Through this concrete action, Omnes is committed to equal opportunities.



LEVEL 20

PROMOUVOIR LA DIVERSITÉ

Après le succès de la première initiative en janvier 2018, LEVEL 20 revient en France avec une conférence destinée aux étudiants d'HEC et de l'INSEAD. Fondée en 2015 au Royaume-Uni, l'organisation LEVEL 20 a pour vocation de promouvoir la diversité et de favoriser la présence des femmes aux postes clés au sein du Private Equity en Europe. Ce deuxième événement en France, organisé avec l'Observatoire du Private Equity d'HEC, s'est tenu le 11 avril au Cabinet Latham & Watkins (Paris 7^e). La conférence a réuni un panel de personnalités : Martine Sessin-Caracci (Omnes), Caroline Folleas (L Catterton), Cécile Mayer-Lévi (Tikehau IM), Caroline Le Meaux (Caisse des Dépôts), Magdalena Svensson (IK Investment Partners), Olivia Rauch-Ravisé (Latham & Watkins) et Sonia Trocmé-Le Page (Nantucket Capital). Oliver Gottschalg, Professeur à HEC & Directeur du centre de recherche de l'Observatoire du Private Equity d'HEC, a présenté les résultats de son étude « PE investment committee gender diversity and performance ».

PROMOTING DIVERSITY

LEVEL 20 has returned to France with a second conference devoted to students from HEC and INSEAD, following the success of its first initiative in January 2018. Established in 2015 in the UK, the LEVEL 20 organisation is geared at promoting diversity and campaigning for a greater female presence within key roles in Private Equity in Europe. This second event in France, organised with HEC's Private Equity Observatory, was held on 11 April at Latham & Watkins Paris offices. The conference brought together a panel of speakers: Martine Sessin-Caracci (Omnes), Caroline Folleas (L Catterton), Cécile Mayer-Lévi (Tikehau IM), Caroline Le Meaux (Caisse des Dépôts), Magdalena Svensson (IK Investment Partners), Olivia Rauch-Ravisé (Latham & Watkins) and Sonia Trocmé-Le Page (Nantucket Capital). Oliver Gottschalg, HEC Professor and Director of the research centre at HEC's Private Equity Observatory, presented the results of his study "PE investment committee gender diversity and performance".

CARNET

APPOINTMENTS

Lise De Nicola (EM Lyon) rejoint l'équipe Capital Développement & Transmission Small Cap en tant qu'Analyste. **Antoine Joris** (Solvay Business School, Bruxelles) est nommé Directeur de participations dans l'équipe Small Cap. **Fabien Collangettes** (Supélec) et **Maximilien Fournier-Sourdille** (École Polytechnique, Université de Californie de Los Angeles) sont nommés Directeurs de participations au sein de l'équipe Capital Risque. **Yannic Trueb** (Sciences Po Paris, Université de Zurich) est nommé Directeur de participations au sein de l'équipe Énergies Renouvelables. **Morgane Honikman** (ESSEC) rejoint l'équipe Bâtiments Durables en qualité de Directeur de participations. **Mehdi Abdallah** (EM Lyon) rejoint Omnes en qualité de Gestionnaire Middle Office.

Lise De Nicola (EM Lyon) joins the Small Cap Buyout & Growth Capital team as Analyst. **Antoine Joris** (Solvay Business School, Brussels) is appointed Principal in the Small Cap team. **Fabien Collangettes** (Supélec) and **Maximilien Fournier-Sourdille** (Ecole Polytechnique, University of California Los Angeles) are appointed Principals within the Venture Capital team. **Yannic Trueb** (Sciences Po Paris, University of Zurich) is named Principal within the Renewable Energy team. **Morgane Honikman** (ESSEC) joins the Green Building team as Principal. **Mehdi Abdallah** (EM Lyon) joins Omnes as Middle Office Manager.



Lise De Nicola



Mehdi Abdallah



Morgane Honikman

SORBONNE 2

UN FONDS D'AMORÇAGE ACADÉMIQUE DEEP TECH

Omnes lance un fonds académique qui allie performance financière et impact sociétal avec Sorbonne Université (plus de 10 000 chercheurs et doctorants) et ses partenaires de renommée mondiale (CNRS, INSEAD, Institut Curie, UTC...). Son ambition est de financer les technologies de rupture qui façonneront le futur, d'être au plus près des laboratoires, de former chercheurs et étudiants à la création d'entreprises technologiques. Son défi est de permettre à la recherche française d'affirmer son leadership sur la scène internationale de l'innovation. Le fonds Sorbonne 2 offre l'opportunité de s'engager en faveur de la recherche française et de contribuer au rayonnement de son écosystème d'excellence.

DEEP TECH ACADEMIC SEED FUND

Omnes is launching an academic fund that combines financial performance and societal impact with Sorbonne University (more than 10,000 researchers and PhD students) and its world-renowned partners (CNRS, INSEAD, Institut Curie, UTC). Its ambition is to finance breakthrough technology that will shape the future, be closer to laboratories and train researchers and students in creating technology companies. Its challenge is to enable French research to affirm its leadership on the international innovation scene. The Sorbonne 2 fund makes it possible to commit to French research and contribute to the promotion of its ecosystem of excellence.

À LIRE ! SOMETHING TO READ!

La tribune de Maximilien Fournier-Sourdille, Directeur de participations, Omnes, sur l'intelligence artificielle appliquée à la santé : « Pourquoi l'e-santé est-elle si complexe et quels sont ses facteurs de réussite ? »

A column penned by Maximilien Fournier-Sourdille, Principal, Omnes, about artificial intelligence relating to health: "Why is e-health so challenging and how to succeed in it?"*

* (English only) <https://medium.com/@maximilien.fournier89/why-is-e-health-so-challenging-and-how-to-succeed-in-it-34b4ccc17f7f>

Capital Risque

VENTURE CAPITAL

INVESTISSEMENTS / INVESTMENTS

NH THERAGUIX Nanomédecine

Avril 2019 – NH TherAguiX finalise un tour de table de 13 M€, mené par Bpifrance aux côtés d'Omnes, Arbevel et d'un investisseur historique, Supernova Invest. Créée en 2015, NH TherAguiX est une start-up spécialisée dans le domaine de la nanomédecine pour la radiothérapie des cancers. Elle produit et développe son médicament candidat AGuIX dans le traitement des cancers solides, dont le potentiel permettrait d'augmenter la survie des patients cancéreux ainsi que leur qualité de vie lorsqu'il est combiné à la radiothérapie.

NH THERAGUIX Nanomedicine

April 2019 – NH TherAguiX has completed a €13m funding round, led by Bpifrance, alongside Omnes, Arbevel and an existing investor, Supernova Invest. Founded in 2015, NH TherAguiX is a start-up specialising in the field of nanomedicine for cancer radiotherapy. It produces and develops its drug candidate AGuIX, for the treatment of solid cancers, with the potential of increasing the survival rate of cancer patients, as well as their quality of life when it is combined with radiotherapy.

FCPI : Capital Invest PME 2016, Capital Invest PME 2017, Innovation Pluriel 4
Maximilien Fournier-Sourdille

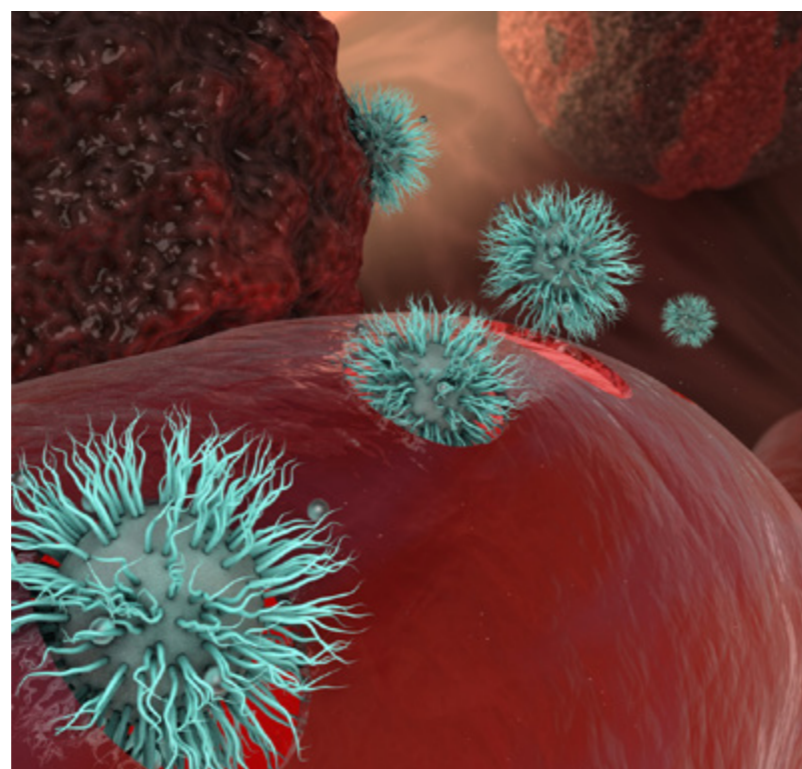
13 M€

C'est le montant du tour de table finalisé par NH TherAguiX
A €13 million funding round completed by NH TherAguiX

« Au-delà du renforcement financier de la société, cette levée de fonds va permettre à NH TherAguiX de développer sa stratégie clinique en vue d'atteindre la preuve de concept d'efficacité clinique, d'effectuer une mise à l'échelle de sa production et de structurer son équipe en intégrant de nouvelles compétences. »

“Beyond the additional financial strength of the company, this fundraising will allow NH TherAguiX to execute its clinical strategy. It will help the company achieve clinical proof of concept, production scale up, and strengthen its executive team.”

GÉRALDINE LE DUC,
Cofondatrice et CEO de NH TherAguiX
Co-founder and CEO of NH TherAguiX



THERAPIXEL Intelligence artificielle

Mars 2019 – Therapixel, société lauréate du « Digital Mammography DREAM Challenge » en 2017 pour sa technologie basée sur l'intelligence artificielle appliquée au dépistage du cancer du sein, a finalisé une série A de 5 M€, avec Omnes et M Capital Partners, qui rejoignent les investisseurs historiques Région Sud Investissement (géré par Turenne Capital), IT-Translation et Crédit Agricole (Creazur). Cette levée permettra à Therapixel de financer le déploiement de sa technologie. La mammographie figure parmi les spécialités les plus cruciales en radiologie. 250 millions de mammographies sont analysées chaque année dans le monde.

THERAPIXEL Artificial Intelligence

March 2019 – Therapixel, winner of the Digital Mammography DREAM Challenge in 2017 for its technology based on artificial intelligence relating to breast cancer screening, has completed a €5 million Series A funding round, with Omnes and M Capital Partners joining existing investors Région Sud Investissement (managed by Turenne Capital), IT-Translation and Crédit Agricole (Creazur). This round will allow Therapixel to finance the deployment of its technology. Mammography is one of the most crucial specialties in radiology. 250 million mammograms are analysed each year around the world.

FCPI : Capital Invest PME 2016,
Capital Invest PME 2017, Innovation
Pluriel 4 – Maximilien Fournier-Sourdille

AGOMAB THERAPEUTICS Biothérapie

AGOMAB THERAPEUTICS Biotherapeutics

April 2019 – AgomAb Therapeutics, a Belgian biotherapeutics company, has carried out a €21m financing round from an international investor syndicate led by V-Bio Ventures and Advent France Biotechnology. Omnes participated in the round. Founded in 2017, the company is a product of the research project managed by Paolo Michieli in collaboration with Argenx and Turin University (Italy). The company is developing growth factor-mimetic agonistic monoclonal antibodies mimicking the growth factor of hepatocytes to regenerate damaged tissue. These antibodies have applications in many areas such as fibrotic, inflammatory, autoimmune and degenerative diseases.

Avril 2019 – AgomAb Therapeutics, société de biothérapie belge, réalise une levée de 21 M€ auprès d'un syndicat international d'investisseurs mené par V-Bio Ventures et Advent France Biotechnology. Omnes rejoint le tour. Fondée en 2017, la société est issue des travaux de recherche dirigés par Paolo Michieli dans le cadre d'une collaboration entre Argenx et l'Université de Turin (Italie). La société développe des anticorps monoclonaux agonistes imitant le facteur de croissance des hépatocytes pour régénérer des tissus endommagés. Ces anticorps trouvent des applications dans de nombreux domaines tels que les maladies fibrotiques, inflammatoires, auto-immunes et dégénératives.

FCPI : Capital Invest PME 2017,
Innovation Pluriel 4
Claire Poulard

« Nous avons tous les atouts pour développer les meilleures thérapies pour des indications qui présentent des besoins médicaux importants non satisfaits. »

“We have the opportunity to develop best-in-class therapeutics for indications with high unmet medical need.”

TIM KNOTNERUS,
Président-directeur général, AgomAb Therapeutics
CEO, AgomAb Therapeutics



TEACH ON MARS Mobile learning

Janvier 2019 – La société, pionnière du mobile learning en France, lève 7 M€ auprès d'Omnes, Région Sud Investissement (géré par Turenne Capital) et de ses investisseurs historiques. Cette levée de fonds va permettre à Teach on Mars de poursuivre le déploiement international de sa technologie. Créée en 2013, la société a déjà séduit plus de 100 groupes internationaux. Sa solution est aujourd'hui déployée auprès d'un million d'utilisateurs dans 60 pays à travers le monde.

TEACH ON MARS Mobile learning

January 2019 – The company, a pioneer in mobile learning in France, has raised €7m from Omnes, Région Sud Investissement (managed by Turenne Capital) and its existing investors. This round of funding will allow Teach on Mars to continue the international development of its technology. Founded in 2013, the company has already attracted more than 100 international groups. Its solution is today deployed to one million users in 60 countries worldwide.

FCPI : Capital Invest PME 2016, Capital Invest PME 2017, Innovation Pluriel 4
Xavier Brunaud, Fabien Collangettes

« Après avoir pris de vitesse tous les acteurs de première génération sur le “mobile first”, nous souhaitons relever le défi du “permanent learning”. Notre objectif est de proposer un écosystème de formation digitale capable de relier chaque aspect de la vie de l'apprenant à son développement professionnel et personnel. »

“After moving comfortably ahead of the first-generation pack in the race to make digital learning mobile-first, the next challenge is to deliver on the promise of ‘permanent learning.’ Our goal is to offer a digital training ecosystem that can connect every aspect of the learner’s life to their professional and personal development.”

VINCENT DESNOT,

Cofondateur et CEO de Teach on Mars
Co-founder and CEO of Teach on Mars



SENTRYO Cybersécurité

Décembre 2018 – Omnes participe au tour de table de Sentryo, pionnier des solutions de cybersécurité de l'internet industriel. Sentryo finalise une levée de 10 M€ auprès d'investisseurs européens pour accélérer son développement international. Fondée en 2014, Sentryo aide les entreprises à maintenir la sûreté, la continuité et la résilience de leurs opérations industrielles en les protégeant des cyberattaques. La solution Sentryo ICS

CyberVision, primée à de multiples reprises, fournit aux entreprises une visibilité complète du comportement de leur système de contrôle industriel, détecte les anomalies et accélère la réponse aux incidents de cybersécurité. Sentryo a déjà conquis un large portefeuille de clients internationaux.

SENTRYO Cybersecurity

December 2018 – Omnes has invested in the funding round of Sentryo, a pioneer of Industrial Internet cybersecurity. Sentryo completed the €10m fundraise from European investors to accelerate its international development. Founded in 2014, Sentryo helps corporations embrace the promises

of Industry 4.0 innovations by keeping their industrial operations safe from cyberattacks. Sentryo's ICS CyberVision award winning platform gives control systems engineers comprehensive visibility on their industrial assets so they can track anomalies and accelerate the response to cyber security threats. Sentryo has already won a sizeable portfolio of international clients.

FCPI : Capital Invest PME 2016, Capital Invest PME 2017, Innovation Pluriel 4
Fabien Collangettes

Infrastructures Énergies Renouvelables

RENEWABLE ENERGY

INVESTISSEMENTS / INVESTMENTS

REPOWER Énergies vertes

Décembre 2018 – Repower, l'opérateur d'énergie suisse (basé dans le canton des Grisons), via sa filiale italienne Repower Italia, et Omnes annoncent la création d'une joint-venture Repower Renewable. Elle a pour objectif de gérer un portefeuille d'actifs existants et des projets de production futurs dans le secteur des énergies renouvelables en Italie. Le portefeuille de Repower Renewable comprend des actifs hydroélectriques, solaires et éoliens d'une capacité totale d'environ 90 MWe, constitués au cours des 15 dernières années par Repower ou la société Elettrostudio Energia. Tous les actifs et les activités futures de Repower Renewable seront basés en Italie.

REPOWER Green energy

December 2018 – Repower, the Swiss energy operator based in Graubünden (CH) through its Italian branch, Repower Italia, and Omnes, have announced their joint venture, Repower Renewable. It is aimed at managing the portfolio assets and at developing new generation projects in the renewable energy sector in Italy. Repower Renewable's portfolio is made up of hydro, solar and wind assets for a total capacity of about 90 MWe built in the last 15 years by Repower or by Elettrostudio Energia. All the assets and the future activities of Repower Renewable are based in the Italian market.

FCPI : Capenergie 3
Serge Savasta, Marc-Philippe Botte, Elisa Steccaglia, Laurent Perret



ZOOM

CAPENERGIE

Omnes annonce un TRI net investisseur de 15 % pour Capenergie 2, son fonds dédié aux énergies renouvelables de 134 millions d'euros, lancé en 2010. Le fonds s'inscrit parmi les plus performants du secteur en Europe. Il a généré un multiple net investisseur de 2x. Depuis près de 15 ans, Omnes suit la même démarche qui consiste à développer des plateformes de production d'énergies vertes de taille critique en Europe. Le succès de Capenergie 2 confirme la pertinence de sa stratégie de création de valeur qui combine Private Equity et Infrastructures.

CAPENERGIE

Omnes has announced a 15% investor net IRR on its €134 million Capenergie 2 fund, which is focused on renewable energy and launched in 2010. The fund ranks among the top performers in the sector in Europe; generating an investor net multiple of 2x. For around 15 years, Omnes has followed the same approach which consists of developing size-critical green energy production platforms in Europe. The success of Capenergie 2 confirms the relevance of our value creation strategy that combines Private Equity and Infrastructure.

15 %

TRI net investisseur pour Capenergie 2, fonds dédié aux énergies renouvelables
A 15% investor net IRR on Capenergie 2 fund, which is focused on renewable energy

FEIH Éolien et solaire

Janvier 2019 – Cinq ans après sa création, FEIH (Futures Énergies Investissements Holding), détenue conjointement par Engie (50 %) et Crédit Agricole Assurances (50 %), triple son portefeuille de départ en atteignant 1,5 GW de capacités solaires et éoliennes.

Créée en 2013 avec une première acquisition de 440 MW de parcs éoliens, FEIH a poursuivi ses investissements dans la production d'électricité éolienne et solaire en France. L'ensemble de ces parcs sont exploités par Engie Green, l'entité d'Engie consacrée aux énergies renouvelables en France.

FEIH Windpower and solar

January 2019 – Five years after it was established, FEIH (Futures Energies Investments Holding), jointly held by Engie

(50%) and Crédit Agricole Assurances (50%), has tripled its original portfolio by reaching 1.5 GW of solar and wind capacity. Founded in 2013 with the initial purchase of 440 MW windfarms, FEIH continued its investments in the production of wind and solar electricity in France. The entirety of these parks are run by Engie Green, the branch of Engie dedicated to renewable energy France.

Serge Savasta, Michael Pollan

UNITE Énergies vertes

Décembre 2018 – Omnes et Bpifrance prennent conjointement une participation minoritaire dans UNITE, producteur d'énergies renouvelables indépendant. Fondé en 1985 par Hugues Albanel, UNITE, via sa filiale Hydrowatt, est un spécialiste reconnu de l'hydroélectricité en France. Le Groupe familial développe, construit et exploite des centrales hydroélectriques de taille intermédiaire, tout en étant présent dans les secteurs de l'éolien terrestre, du photovoltaïque et de l'hydrolien. UNITE détient en régions une capacité totale de 77 MW et a pour objectif de doubler sa capacité installée au cours des prochaines années. L'objectif de cette opération est de permettre à la société de poursuivre sa croissance, fondée sur une stratégie de développement de centrales en France et à l'international.

UNITE Green energy

December 2018 – Omnes and Bpifrance, have jointly taken a minority stake in UNITE, an independent renewable energy producer. Founded in 1985 by Hugues Albanel, UNITE, through its subsidiary Hydrowatt, is a renowned specialist in hydropower in France. The family Group develops, builds and operates mainly mid-size hydropower plants, while also operating in the onshore wind, solar power and tidal energy sectors. UNITE owns a park with a total capacity of 77 MW across France's regions and its goal is to double its installed capacity over the next years. The aim of this deal is to allow the company to continue its growth, based on a strategy of plant development in France and internationally.

FPCI: Capenergie 3
Serge Savasta, Laurent Perret



« L'appui d'investisseurs financiers de renom va nous aider à rester au premier plan des énergies renouvelables et surtout à changer d'échelle dans notre cœur de métier, l'hydroélectricité. »

“The support of renowned financial investors will help us remain at the forefront of renewable energy, and above all, to scale up our core business, hydropower.”

HUGUES ALBANEL,
PDG, UNITE
CEO, UNITE

64

sites de production
au sein du Groupe UNITE
64 production sites
in the Group UNITE



Bâtiments Durables

GREEN BUILDING

INVESTISSEMENTS / INVESTMENTS

PARC D'AFFAIRES DU MOULIN À VENT

Janvier 2019 – La société Green Campus, constituée par Omnes, L'Auxiliaire, Foncière Magellan et le Groupe Patriarca, fait l'acquisition de la majorité des bâtiments du parc d'affaires du Moulin à Vent, un ensemble de plus de 34 000 m² situé à Vénissieux, à l'intérieur du périphérique lyonnais. Avec

ses 34 bâtiments regroupant plus de 60 entreprises, le parc du Moulin à Vent est l'un des plus importants parcs d'affaires de la métropole lyonnaise. L'ambition de Green Campus est d'être un modèle de rénovation et de revalorisation verte et durable de ce type d'actifs emblématiques de l'architecture et de l'aménagement des parcs urbains tertiaires de la fin des années 1980.

MOULIN À VENT INDUSTRIAL ESTATE

January 2019 – The company Green Campus, comprising Omnes, L'Auxiliaire, Foncière Magellan and Patriarca Group, have acquired the majority of buildings in

the Moulin à Vent industrial estate, an area of more than 34,000m², located in Vénissieux, within the Lyon city loop. With 34 buildings bringing together more than 60 businesses, the Moulin à Vent estate is one of the biggest industrial estates in the Lyon metropolis. Green Campus's ambition is to be a model of green and sustainable renovation and revaluation of this asset type, which is symbolic of the architecture and layout of French urban tertiary estates towards the end of the 1980s.

FPCI: Construction Énergie Plus
Serge Savasta, Gonzague de Trémolles,
Morgane Honikman, Corentin Defond

Co-Investissement

CO-INVESTMENT

INVESTISSEMENTS / INVESTMENTS

Trois investissements ont été réalisés ces six derniers mois par l'équipe Co-Investissement dans différents secteurs:

- le leader mondial de la conception et la fabrication de dispositifs d'administration de médicaments;
- un groupe de maisons de retraite en France;
- le leader européen de la distribution de jeux de société et de jeux de cartes à collectionner.

Adrien Le Bail

The Omnes Co-investment team has made three investments in various sectors in the last six months:

- in the world leader in designing and manufacturing of drug delivery devices,
- in a group of retirement homes in France,
- in the European leader in distributing board games and collectible card games.

Dettes Privées

PRIVATE DEBT

INVESTISSEMENTS / INVESTMENTS

CESACAP Génie électrique

Avril 2019 – Omnes investit dans Cesacap, spécialisé en génie électrique, dans le cadre d'une opération de MBO quaternaire aux côtés de Sparring Capital, de ses dirigeants Franck Petit, Fabrice Gaté et de cadres clés. Basé à Meudon (92), Cesacap est spécialisé en travaux et maintenance électrique (courant fort et courant faible). En 2018, Cesacap réalise un chiffre d'affaires de 53,4 M€ avec 250 salariés.

La société couvre l'Île-de-France et les régions lyonnaise et nantaise. L'objectif est de diversifier les activités de la société, de renforcer la présence du Groupe en régions et qu'il se développe par croissance externe dans un marché atomisé. Cette opération est le troisième investissement du fonds Omnes Mezzanis 3.

CESACAP Electrical engineering

April 2019 – Omnes has invested in Cesacap, specialized in electrical engineering, as part of a quaternary MBO deal operation alongside Sparring Capital, managers Franck Petit, Fabrice Gaté and key executives. Based in Meudon, Cesacap is specialized in electrical works and maintenance (high current and low current). In 2018, Cesacap generated a €53.4m turnover with 250 employees. The company covers the Île-de-France and the Lyon and Nantes regions. The aim is to diversify the company's activities, strengthen the Group's presence in France's regions and develop through external growth in a fragmented market. This deal is the third investment from the Omnes Mezzanis 3 fund.

FPCI : Omnes Mezzanis 3
Camille Delibes, Avi Corcos

Capital Développement & Transmission Mid Cap

MID CAP BUYOUT AND GROWTH CAPITAL

INVESTISSEMENTS / INVESTMENTS

SPHEREA Aéronautique & défense

Mai 2019 – Un consortium, composé d'Omnes et d'Andera Partners, prend une participation majoritaire dans le Groupe SPHEREA, aux côtés de son management et de ses actionnaires financiers historiques (ACE Management et IRDI SORIDEC Gestion). Depuis sa sortie du Groupe Airbus en 2014, SPHEREA poursuit sa trajectoire de croissance avec pour ambition de devenir leader européen de solutions technologiques de tests permettant la disponibilité et la sécurité des systèmes critiques pour ses clients civils ou militaires. Intégrateur reconnu sur le marché en ayant développé une large offre de produits dédiés aux tests électroniques, comme les bancs de test automatiques ATEC Series, utilisés dans la maintenance de la plupart des appareils Airbus et Boeing, le Groupe s'appuie sur la

synergie de ses expertises métiers dans les domaines de l'électronique, de l'hyperfréquence, de l'optique, et de l'électronique de puissance. Plus de 600 clients dans le monde, grands acteurs de l'aéronautique et de la défense, de l'énergie, ou du ferroviaire, accompagnent la dynamique de développement du Groupe. L'objectif de l'opération est de permettre à SPHEREA (130 M€ de CA en 2018, 600 salariés) de franchir une nouvelle étape dans son développement par croissance organique et croissance externe.

SPHEREA Aeronautics & defence

May 2019 – A consortium, comprising Andera Partners and Omnes has taken a majority shareholding in the Group SPHEREA, alongside management and its existing financial shareholders (ACE Management and IRDI SORIDEC Gestion). Since its exit from the Airbus Group in 2014, SPHEREA, continues its growth trajectory with the ambition of becoming first European in technological test solutions that enable the availability and security of critical systems for civil or military clients. A recognized market integrator, which has developed a wide range of products dedicated to electronic tests, such as the ATEC Series automatic test

benches used in maintaining most Airbus and Boeing aircraft, the Group relies on the synergy of its professional expertise in the fields of electronics, microwave, optronics, and power electronics. The Group's development dynamic is supported by more than 600 customers worldwide, major players in aerospace and defence, energy, or railways. The aim of the deal is to enable SPHEREA (€130 million turnover in 2018, 600 employees) to enter a new phase in its development through organic and external growth.

FPCI : Omnes Croissance 4
Stéphane Roussilhe, Yoann Malys,
Étienne Chemel, Geoffroy Manet



CAPTAIN TORTUE Vente à domicile

Décembre 2018 – Omnes et BIP Capital Partners prennent une participation majoritaire conjointe dans Captain Tortue. Ses fondateurs, Philippe et Lilian Jacquelinet, ont réinvesti une part significative et resteront impliqués dans la société dont Philippe Jacquelinet demeure le Président. Créé en 1993 et basé à Aix-en-Provence (13), Captain Tortue est le leader européen de la vente à domicile de prêt-à-porter féminin. La société conçoit chaque année près de 330 modèles à travers ses quatre marques phares : Trend (collection tendance, urban chic), Miss (collection classique et casual), Little Miss (collection petites tailles) et Java (homewear confort-décontracté). Captain Tortue s'appuie sur un réseau de 4 000 conseillères qui réalisent plus de 105 000 ateliers mode

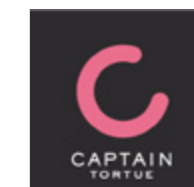
par an chez des hôtesse. Les collections sont vendues en France, mais également au Royaume-Uni, en Allemagne, en Suisse, en Autriche, en Belgique, au Luxembourg ou en Espagne. L'objectif est de poursuivre la transformation digitale et la modernisation de la société, et d'accélérer son développement à l'international.

CAPTAIN TORTUE Direct selling

December 2018 – Omnes and BIP Capital Partners have taken a joint majority stake in Captain Tortue. The founders, Philippe and Lilian Jacquelinet, have reinvested a significant share and will remain involved in the company where Philippe Jacquelinet remains Chairman. Founded in 1993 and based in Aix-en-Provence, Captain Tortue is the European leader in direct selling of women's ready-to-wear clothing. Every year, it designs around 330 models through its four brands: Trend (trendy collection, urban chic), Miss (classic and casual collection), Little Miss (small

sizes) and Java (home wear comfort-casual). Captain Tortue relies on a network of 4,000 style consultants who carry out more than 105,000 fashion workshops per year at host houses. The collections are sold in France, but also in the UK, Germany, Switzerland, Austria, Belgium, Luxembourg and Spain. The goal is to continue the digital transformation and modernization of the company and accelerate its international development.

FPCI : Omnes Croissance 4
Stéphane Roussilhe, Jess Wizman,
Céleste Lauriot dit Prévost



Capital Développement & Transmission Small Cap

SMALL CAP BUYOUT AND GROWTH CAPITAL

INVESTISSEMENTS / INVESTMENTS

ABMI Conseil en ingénierie

Décembre 2018 – Omnes réalise une opération de management buy-out primaire de gré à gré sur la société ABMI, cabinet de conseil en ingénierie et innovation industrielle. Omnes investit 10,8 M€. Avec l'appui de ses partenaires financiers sollicités pour l'occasion, notamment MACSF et Momentum Invest, Omnes devient l'actionnaire majoritaire aux côtés des managers de la société, emmenés par Vincent Coënt, CEO d'ABMI. ABMI s'adresse aux grands comptes qui sou-

haitent externaliser leur R&D en mettant à leur disposition des consultants-techniciens et des ingénieurs dans trois domaines d'expertise: l'ingénierie produits, l'ingénierie process et l'installation industrielle. ABMI propose ses services dans différents secteurs: l'aéronautique et la défense, l'énergie, les biens d'équipement ou encore les transports. ABMI compte 690 collaborateurs avec un chiffre d'affaires de 46,6 M€ à fin 2018.

ABMI Engineering consulting

December 2018 – Omnes has carried out a primary off-market management buyout deal investing in engineering and industrial innovation advisory firm ABMI. Omnes has invested €10.8m. With the support of its financial partners, notably MACSF and Momentum Invest, Omnes has become majority shareholder alongside company management, led by Vin-

cent Coënt, CEO of ABMI. ABMI is aimed at key accounts wishing to outsource their R&D by providing consultant-technicians and engineers across three areas of expertise: product engineering, process engineering and industrial installation. ABMI offers its services across various sectors: aeronautics and defence, energy, capital goods and transport. ABMI has 690 employees with a turnover of €46.6 million at the end of 2018.

FPCI: LCL Expansion 3, LCL PME Expansion 3, Omnes Expansion 3
Frédéric Mimoun, Victor Versmée

690

collaborateurs chez ABMI
690 employees at ABMI

CAMERUS Location de mobilier

Avril 2019 – Omnes réalise une opération de LBO sur la société Camerus, qu'elle accompagne depuis 2013. Omnes devient actionnaire minoritaire aux côtés de Bpifrance et Siparex Mezzanine. Cette opération permet de refinancer le Groupe et de poursuivre une stratégie de développement organique et de croissance externe ambitieuse. À cette occasion, le Groupe réalise une opération de build-up sur la société Lign'Expo (Toulouse). Le Groupe Camerus est l'un des leaders français de la location de



mobilier à destination du marché des salons, des conférences et des événements professionnels. Avec ses trois implantations à Paris, Lyon et Toulouse, le Groupe réalise plus de 16 M€ de chiffre d'affaires en 2018.

CAMERUS Furniture rental

April 2019 – Omnes has backed the buyout of Camerus, which it has invested in since 2013. Omnes becomes a minority shareholder alongside Bpifrance

and Siparex Mezzanine. This deal enables the refinancing of the Group, allowing it to follow a strategy of organic development and ambitious external growth. In this instance, the Group is carrying out a build-up deal on Lign'Expo (Toulouse). The Camerus Group is one of the leading French furniture rental companies for trade fairs, conferences and professional events. With three locations in Paris, Lyon and Toulouse, the Group generated more than €16 million in revenues in 2018.

FPCI: Omnes Expansion 3, LCL Expansion 3, LCL PME Expansion 3
Laurent Espic, Antoine Joris, Lise De Nicola

Accélérer la transformation d'ABMI

ACCELERATING THE TRANSFORMATION OF ABMI



Via un MBO primaire de gré à gré, Omnes devient actionnaire majoritaire du cabinet d'ingénierie ABMI. Une étape clé dans l'histoire d'ABMI qui, pour la première fois depuis sa création il y a 35 ans, ouvre son capital à des financiers pour accélérer sa transformation.

Omnes becomes majority shareholder in the engineering consultancy ABMI through a proprietary primary MBO. It is a milestone in ABMI's history, which, for the first time since its creation 35 years ago, is including financial investors in its shareholder base to accelerate its transformation.



« Nos équipes s'investissent auprès d'EDF dans l'ingénierie des nouvelles centrales EPR. »

En quoi consiste l'activité d'ABMI ?

Vincent Coënt, PDG, ABMI : En tant que société d'ingénierie, nous constituons des équipes de consultants-techniciens et d'ingénieurs dédiés à la réalisation des projets confiés. Nos secteurs couvrent le développement produits, les véhicules industriels, l'aéronautique, le ferroviaire, l'énergie ou encore le nucléaire. Nos équipes techniques sont toujours impliquées, et les équipes managériales construisent des organisations dédiées aux enjeux spécifiques de chaque client. Cette faculté de proposer des solutions uniques est au cœur de notre action et la clé de la performance que nous délivrons. L'ingénierie consiste à transformer les idées en réalité concrète: c'est la mission d'ABMI sur des projets d'équipement, de processus de production, d'installation industrielle, ou sur des projets qui concernent de nouveaux produits.

Frédéric Mimoun, Directeur d'investissements senior, Omnes : Le savoir-faire technique est extrêmement important dans ce métier de conseil. C'est un marché très dynamique et les talents sont rares. L'un des challenges d'ABMI consiste à attirer les talents les plus chevronnés et à les fidéliser tout au long de leur parcours professionnel sur la base d'une feuille de route partagée avec le management.

What does ABMI do exactly?

Vincent Coënt, CEO, ABMI: As an engineering company, we build teams of consultant-technicians and engineers dedicated to carrying out the projects we're entrusted with. Our sectors cover product development, industrial vehicles, aeronautics, railways, energy and nuclear power. Our technical teams are always involved, and the management teams build organizations dedicated to each client's specific issues. This ability to offer unique solutions is at the heart of our action and is key to the performance we deliver. Engineering is about turning ideas into concrete reality: this is ABMI's mission for projects, equipment, production processes, industrial installations, or projects involving new products.

Frédéric Mimoun, Senior Director, Omnes: Technical know-how is extremely important in this consulting business. It's a very dynamic market and talent is scarce. One of ABMI's challenges is to attract the most experienced talent and retain them throughout their career on the basis of a roadmap shared with management.

“Our teams are working with EDF with the engineering of new EPR plants.”

Pourquoi avez-vous décidé d'ouvrir votre capital à Omnes ?

Vincent Coënt: Mes associés dirigeants souhaitant partir à la retraite, je cherchais un nouveau noyau d'actionnaires pour transformer ABMI. Le rapprochement avec Omnes s'est fait de manière fluide et naturelle. Au-delà des compétences, c'est avant tout une histoire d'hommes. J'apprécie beaucoup l'écoute de l'équipe d'Omnes et leur volonté de bien comprendre notre fonctionnement.

Frédéric Mimoun: En effet, c'est une histoire de rencontre. Vincent est l'une des personnalités clés d'ABMI. Il est professionnel, structuré, rigoureux, ouvert à la critique. C'est un bon meneur d'hommes avec qui nous allons pouvoir construire un partenariat gagnant-gagnant. Nous avons échangé pendant 18 mois avant la signature du deal: résultat, nous nous connaissons bien, ce qui nous permet aujourd'hui d'agir vite dans l'exécution de notre stratégie.

Why did you decide to include Omnes in your shareholder base?

Vincent Coënt: My managing partners were wanting to retire and I was looking for a new shareholder core to transform ABMI. The connection with Omnes was fluid and natural. Beyond skills, it is above all about the human factor. I really appreciate listening to the Omnes team and their willingness to understand how we work.

Frédéric Mimoun: Indeed, it's a meeting of minds. Vincent is one of the key figures at ABMI. He is professional, structured, rigorous and open to criticism. He is a good leader of people, who we'll be able to build a winning partnership with. We were in open dialogue with him for 18 months prior to signing the deal: as a result we know each other well, which means today we can act quickly in carrying out our strategy.

Quelle est votre feuille de route ?

Frédéric Mimoun: Elle est ambitieuse et combine des opérations de croissance organique et externe. En termes de croissance organique, nous cherchons à faire monter en gamme les offres de services et les activités de la société. Nous œuvrons également à structurer et industrialiser les processus et les bonnes pratiques. Concernant les acquisitions, nous avons plusieurs objectifs: compléter les savoir-faire métiers existants, capter de nouveaux clients et internationaliser ABMI, qui opère aujourd'hui essentiellement en France.

Vincent Coënt: Notre marge de manœuvre reste importante en matière de croissance organique et nous avons beaucoup à gagner à renforcer la structuration de nos processus. De plus, nous intervenons sur un marché dynamique et atomisé qui offre de formidables perspectives de croissance. Nos opérations de croissance externe visent à compléter nos expertises, mais elles pourraient également nous permettre de doubler de taille.

What exactly is your roadmap?

Frédéric Mimoun: It is ambitious and combines organic and external growth deals. In terms of organic growth, we are looking to upgrade the company's service offerings and activities. We are also working to structure and industrialize processes and good practice. With regards to acquisitions, we have several objectives: supplementing existing business know-how, attracting new customers and internationalizing ABMI, which currently operates mainly in France.

Vincent Coënt: We have significant room for manoeuvre in terms of organic growth and we have a lot to gain through strengthening the structuring of our processes. In addition, we operate in a dynamic and fragmented market that offers tremendous growth prospects. Our external growth acquisitions are designed to complement our expertise, but they could also allow us to double in size.

ABMI EN 2018

ABMI IN 2018



46,6 M€
DE CHIFFRE D'AFFAIRES
€46.6 million turnover



17
AGENCES
17 agencies



7%
D'EBITDA
7% EBITDA

690
SALARIÉS DONT
500
SUR LE TERRAIN
690 employees including 500 on the ground





« Nos équipes sont très impliquées auprès d'Airbus sur ses enjeux de livraison de son carnet de commande. »

De quelle manière Omnes vous aide-t-elle à mettre en œuvre cette stratégie ?

Vincent Coënt : Nous avons su construire un environnement favorable qui repose sur l'écoute, des échanges réguliers et une prise de décisions rapide. Ensemble, nous avons formé le nouveau Comex d'ABMI, de façon à nous entourer des bonnes personnes pour exécuter efficacement et rapidement notre plan de transformation.

Frédéric Mimoun : Nous échangeons régulièrement sur le suivi des indicateurs clés, les chantiers en cours, la prospection commerciale et la croissance externe. En tant qu'actionnaires, nous ne nous immisçons pas dans la gestion de la société, mais sommes en permanence disponibles et réactifs. Nous les challengeons et leur ouvrons notre écosystème pour les mettre en contact avec les dirigeants de nos participations.

How is Omnes helping you implement this strategy?

Vincent Coënt : We have built a supportive environment that is based on listening, regular interaction and quick decision-making. Together, we formed ABMI's new supervisory board so that we have the right people around us to execute our transformation plan efficiently and quickly.

Frédéric Mimoun : We regularly discuss following-up on KPIs, ongoing projects, commercial prospecting and external growth. As shareholders, we do not interfere in the management of the company but are always available and responsive. We challenge them and open our ecosystem to put them in touch with managers of our portfolio companies.

« Our teams are very involved with Airbus on its production and order book delivery issues. »



« Faire d'ABMI un multispecialiste sur plusieurs niches avec une forte composante électronique embarquée afin de faciliter la maintenance prédictive des appareils de nos clients : c'est la clé pour augmenter la valeur économique et stratégique d'ABMI. »

« Making ABMI a multi-specialist across several niches with a strong onboard electronics component to help the predictive maintenance of our customers' devices: this is key to increasing ABMI's economic and strategic value. »

FRÉDÉRIC MIMOUN,
Directeur d'investissements senior, Omnes
Senior Director, Omnes



« Nos clients font preuve de beaucoup d'imagination et de créativité : à nous de transformer leurs rêves en réalité en leur fournissant la valeur ajoutée qui donnera naissance à des processus ou des produits industriels d'exception. »

« Our customers are very imaginative and creative: it's up to us to turn their dreams into reality by providing them with the added value that will create exceptional processes or industrial products. »

VINCENT COËNT,
PDG, ABMI
CEO, ABMI

QUESTIONS



à Nathalie Coppola, Directrice générale de Captain Tortue
Meeting Nathalie Coppola,
Managing director of Captain Tortue

En décembre dernier, Omnes a investi dans Captain Tortue, leader européen de la vente à domicile de prêt-à-porter féminin, aux côtés de BIP Capital Partners. Échange avec Nathalie Coppola, Directrice générale de Captain Tortue.
Last December, Omnes invested in Captain Tortue, the European leader in direct selling of women's ready-to-wear clothing, alongside BIP Capital Partners. We sit down with Nathalie Coppola, Managing Director of Captain Tortue.

Pourquoi avez-vous rejoint Captain Tortue en 2016 ?

Après avoir travaillé 25 ans pour des sociétés américaines (Avon et Tupperware), j'ai trouvé très stimulant de rejoindre cette success story familiale française pour poursuivre son développement et dupliquer sa réussite à l'international. Mon challenge est passionnant : convaincre les équipes de se lancer dans une aventure plus grande, en appliquant les recettes des grands groupes américains, tout en gardant les ingrédients qualitatifs de Captain Tortue. En tant que Parisienne, je ne connaissais absolument pas le secteur de la vente à domicile et finalement, je lui ai consacré toute ma carrière. C'est un métier fascinant, car profondément humain et féminin. Les femmes qui nous rejoignent ont souvent quitté leur premier métier pour se consacrer à la vente de nos produits. Il faut les accompagner et identifier les talents capables d'animer des équipes de vente et de développer leur business.

Why did you join Captain Tortue in 2016?

After spending 25 years working for US companies (Avon and Tupperware), I found it very invigorating joining this French family success story to continue its development and double its international success. My challenge is exciting: convincing teams to embark on a bigger journey, by applying the big American groups' recipes, while maintaining Captain Tortue's qualitative ingredients. As a Parisian, I did not know anything about the direct selling sector, but I ended up dedicating my entire career to it. It is a fascinating profession because it is deeply human and feminine. The women who join us have often left their first job to devote themselves to selling our products. We must support them and identify talents capable of leading sales teams and developing their business.

Comment décririez-vous votre style de management ?

L'une des particularités de la vente à domicile, c'est le statut d'indépendant de notre force de vente sur le terrain. Résultat, il faut donner envie plutôt que d'ordonner. J'adopte donc un management humain, en veillant à motiver mes équipes, à les coacher et à les accompagner vers plus d'autonomie et de réussite. J'essaie d'insuffler bonne humeur et passion à mes collaborateurs, afin qu'ils se sentent bien au travail et donnent le maximum. Je porte également une attention particulière à la pyramide des âges, pour assurer un bon équilibre entre toutes les générations.

Qu'est-ce qui vous a séduite chez Omnes ?

Leur curiosité, leur envie de comprendre notre business model et leur volonté de nous accompagner dans notre internationalisation. Les équipes d'Omnes sont très présentes et bienveillantes, nos échanges sont riches et ouverts. Omnes nous apporte son réseau et son expertise sur des sujets plus éloignés de nos champs de compétence comme la transformation digitale.

« Dans une autre vie, j'aurais aimé être écrivain ! Finalement, mon métier de leader n'est pas si éloigné de celui d'écrivain : j'entraîne mes collaborateurs dans une histoire vers un but commun : notre vision. Nous écrivons ensemble les chapitres de cette histoire et en vivons les rebondissements. »

How would you describe your management style?

One of the particularities of direct selling is the independent status of our sales force on the ground. As a result, you have to make people want to do things, rather than dictate. I therefore adopt a human management approach, making sure I motivate my teams, coach them and support them towards more autonomy and success. I try to inject good humour and passion in my employees, so that they feel good at work and give the maximum. I also pay particular attention to the age pyramid, to ensure a good balance between all generations.

What attracted you to Omnes?

Their curiosity, their desire to understand our business model and their willingness to support us in our internationalization. The Omnes teams are very present and attentive, our discussions are lively and open. Omnes brings us their network and expertise on topics further away from our fields of expertise such as digital transformation for example.

“In another life, I would have liked to have been a writer! As it turned out, my job as a leader is not so far from that of writer: I train my employees in a story towards a common goal: our vision. We write together the chapters of this story and live the twists and turns.”

Réussir la transition énergétique

ENSURING A SUCCESSFUL ENERGY TRANSITION

En lançant son fonds Capenergie en 2006, Omnes s'est positionnée en précurseur de la transition énergétique. Aujourd'hui acteur clé des énergies renouvelables, Omnes s'apprête à lancer sa quatrième génération de fonds. L'occasion d'échanger sur les enjeux de la transition énergétique européenne.

In 2006, Omnes pioneered the European energy transition with the launch of Capenergie and has since become a key player in this field. The coming launch of Omnes' fourth-generation renewable energy fund is the perfect opportunity to discuss the challenges in ensuring that the European energy transition is a success.

Objectifs d'efficacité énergétique de l'Union européenne pour 2030

2030 EU targets for energy efficiency

Réduire les émissions de gaz à effet de serre d'au moins

40%

(par rapport aux niveaux de 1990)

At least 40% cuts in greenhouse gas emissions (from 1990 levels)

Porter la part des énergies renouvelables à au moins

32%

At least 32% share for renewable energy

Améliorer l'efficacité énergétique d'au moins

32,5%

At least 32.5% improvement in energy efficiency

Les objectifs pour les énergies renouvelables et l'efficacité énergétique ont été fixés en 2014 et modifiés en 2018

The targets for renewables and energy efficiency were defined in 2014 and revised upwards in 2018

Source: Commission Européenne – novembre 2018
Source: European Commission – November 2018

Inondations, hausse du niveau des océans, extinction d'espèces animales et végétales... les conséquences du changement climatique à travers le monde ont conduit les dirigeants de l'Union européenne à adopter un cadre juridique fixant des objectifs stricts en matière de politique climatique et énergétique à l'horizon 2030. Ce dispositif marque l'accélération de la transition énergétique européenne qui vise à créer des systèmes énergétiques propres, fiables et à un prix abordable. Si les stratégies varient d'un pays à l'autre pour tendre vers un système énergétique zéro carbone excluant les énergies fossiles, toutes reposent sur des piliers essentiels tels qu'une efficacité énergétique accrue, le déploiement des énergies renouvelables et une réduction de la consommation de combustibles fossiles.

Floods, rising sea levels, the extinction of animal and plant species... the visible impacts of climate change across the world resulted in the adoption of a European-wide legal framework, with strict 2030 climate and energy policy targets. This marked the launch of the European energy transition to create clean, affordable and reliable energy systems in Europe. Even though strategies to successfully transform the global energy sector from fossil-based to zero-carbon vary from one country to another, they all rely on key pillars such as higher energy efficiency, the deployment of renewable energy and reduced fossil fuel consumption.

LE RÔLE DOMINANT DES ÉNERGIES RENOUVELABLES

The dominant role of renewables

Les sources alternatives d'énergie comme l'éolien, le solaire, la biomasse et l'hydroélectricité jouent un rôle clé dans la création d'une Europe neutre en carbone. Jusqu'à présent, le marché des énergies renouvelables était largement subventionné, afin de couvrir les coûts élevés des infrastructures. Aujourd'hui, la suppression progressive des subventions gouvernementales en réponse à la compétitivité croissante des énergies renouvelables marque une nouvelle ère pour la transition énergétique européenne. « Cette évolution représente une excellente opportunité », explique Serge Savasta, Associé gérant d'Omnes. Les énergies renouvelables ont déjà bien progressé, mais il faut aller encore plus loin car elles représentent 20 % à peine du mix énergétique européen. La clé de la réussite à long terme repose sur la fin des subventions gouvernementales : un point essentiel pour réduire les coûts de production des centrales solaires et éoliennes et générer des économies d'échelle. Chez Omnes, nous avons toujours cru en la dérégulation du marché. Nous avons lancé notre premier fonds dédié aux énergies renouvelables (109 millions d'euros) en 2006. À l'époque, nous avions l'intuition que les énergies renouvelables deviendraient un marché performant et concurrentiel. Nous avons raison puisque nous sommes devenus un leader avec 1,3 milliard d'euros sous gestion. » Les bénéfices économiques de la transition énergétique ne sont plus à démontrer : au-delà de son impact sur la santé et l'environnement, elle est indispensable pour accroître la compétitivité, le développement économique, ainsi que la souveraineté et la sécurité énergétique de l'UE.

Alternative sources of energy such as wind, solar, biomass and hydro, play a key role in creating a carbon-neutral Europe. Until now, the renewable energy market relied mainly on government subsidies. This was essential to cope with high infrastructure costs. However, the European energy transition is about to reach a milestone with the phasing out of government subsidies, due to increasingly competitive renewables. "This shift is a great opportunity", explained Serge Savasta, Omnes Managing Partner. "Over the years, renewables have made considerable progress, but with the overall European share of renewables standing below 20%, we need to go much further. The only way to succeed in the long run is to be free of government support, as this will lead to lower solar and wind plant production costs and generate economies of scale. At Omnes, we have always believed in market deregulation; we launched our first €109 million renewable energy fund in 2006. At the time, we were convinced that renewables would become a performing and competitive market. We were right and we have now become a key leader with €1.3 billion under management." For Omnes, there is no doubt about the positive economic impacts of the EU energy transition: besides the obvious positive effects on human health and the environment, it is crucial for competitiveness, economic development and EU energy sovereignty and security.



OMNES AU CŒUR DE LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

**Omnes, at the heart of
energy transition**

Depuis 2006, Omnes poursuit la même stratégie : investir dans des producteurs indépendants d'énergie verte européens pour les aider à développer de nouvelles capacités de production et se positionner comme leaders de la transition énergétique. « Notre objectif est de développer de nouvelles capacités de production en créant des partenariats avec des entrepreneurs : soit en investissant dans des PME, producteurs indépendants d'énergie, soit en investissant dans des joint-ventures de projets d'infrastructure, souligne Serge Savasta. Les besoins en capacités de production restent considérables en Europe. Les estimations évaluent à 200 GW les capacités additionnelles nécessaires entre 2020 et 2030. » Après le succès de

ses fonds Capenergie 1, 2 et 3, Omnes s'apprête à lancer son 4^e millésime, Capenergie 4. « Nous avons besoin de plus de capitaux pour soutenir nos entreprises dont les projets deviennent plus gros avec la fin des subventions », précise Serge Savasta. Début 2018, Omnes et Notus Energy, groupe franco-allemand dans les énergies renouvelables, ont créé une joint-venture destinée à développer des projets d'énergies renouvelables en France. Ce partenariat a déjà permis de créer un pipeline de 680 MW de projets éoliens et photovoltaïques. « La volonté des politiques en Allemagne de faire du pays un leader européen de la transition énergétique s'est affaiblie ces dernières années, constate Heinrich Lieser, Président de Notus Énergie France. Aujourd'hui, le marché français est devenu un exemple phare en matière d'énergies renouvelables avec une stratégie cohérente, prometteuse et surtout stable. Nous avons ainsi décidé de cibler ce marché et identifié Omnes comme le meilleur partenaire pour accélérer notre croissance en France. »

Since 2006, Omnes has followed the same value-added strategy: investing in independent, European, renewable power producers to help them develop newly-installed capacities and establish themselves as leaders in the energy transition. "Our goal is to develop new production capacities by creating partnerships with entrepreneurs, via investments in infrastructure platform joint ventures or at the holding level of developers and independent power producers", says Serge Savasta. "The need for production capacities remains massive in Europe with an estimated 200 GW of additional renewable capacities required between 2020 and 2030." Based on the success of its Capenergie funds 1, 2 and 3, Omnes is about to launch Capenergie 4. "We need more capital to support our portfolio companies' projects which are getting larger, due to the end of subsidies", explained Serge Savasta. At the beginning of 2018, Omnes and Notus Energy, a French-German renewable energy group, created a joint venture to develop renewable energy projects in France. A 680 MW pipeline for wind and photovoltaic projects has already been created as a result of the partnership. "The political will to make Germany the European energy transition leader has weakened recently, says Heinrich Lieser, Chairman of Notus Energy France. Today, the French market has become a leading example in terms of renewables, with a coherent, promising and, above all, stable policy. This is why we decided to target this market and identified Omnes as the best possible partner to accelerate our growth in France."

CAP SUR LES BÂTIMENTS DURABLES

Focusing on green buildings

La contribution d'Omnes à la transition énergétique européenne va au-delà de ses investissements dans les énergies renouvelables. Omnes soutient également les constructions durables : un axe essentiel, car le secteur du bâtiment représente un tiers de la consommation totale d'énergie de l'UE ; les deux-tiers restants étant répartis entre les secteurs de l'électricité et des transports. En 2016, Omnes a lancé Construction Énergie Plus (CEP), le premier fonds dédié exclusivement à la construction et la rénovation de bâtiments à haute performance environnementale en France. Omnes a ainsi récemment créé une foncière commune avec l'opérateur événementiel Culture & Patrimoine. L'objectif est de financer la réhabilitation de bâtiments dédiés aux événements professionnels.

« Ce partenariat nous permet d'accélérer la réhabilitation de sites exceptionnels, à commencer par la rénovation du "Hangar Y" dans l'ouest parisien, souligne Didier Gouband, Président de Culture & Patrimoine. La dimension environnementale est clé dans notre partenariat car nos projets doivent respecter les exigences d'efficacité énergétique du fonds CEP. De plus, les événements organisés dans nos bâtiments doivent être conformes à la certification ISO 20121, standard de gestion destiné à renforcer et garantir le caractère durable de nos événements. »

Omnes' contribution to the European energy transition goes beyond its investments in renewables, as the company also supports energy-efficient construction. This is essential, given that the building sector represents one third of the EU's total energy consumption, the remaining two thirds being equally split between the electricity and transport sectors. In 2016, Omnes launched Construction Énergie Plus (CEP), the first fund based entirely on the construction and renovation of high-environmental-performance buildings in France. As part of CEP, Omnes recently created a joint holding company with Culture & Patrimoine, an events planner, to finance the renovation of buildings used for corporate events. "This partnership helps us to accelerate the rehabilitation of exceptional sites, starting with the renovation of the "Y Hangar" in western Paris", explained Didier Gouband, Chairman of Culture & Patrimoine. The environmental issue is key to our partnership because our projects must respect CEP's energy efficiency requirements to be eligible for the fund. In addition, events organized in our buildings must adhere to the ISO 20121 certification, a management system standard designed to improve the sustainability of our events."

« Le tourisme d'affaires est très consommateur de CO₂ : les participants se rendent souvent dans les salons professionnels en avion, les infrastructures événementielles sont temporaires et détruites à la fin de la manifestation. Concevoir dès le départ un bâtiment peu consommateur en énergie permet de s'engager dans une démarche d'exploitation durable raisonnée. »

"Business tourism is a massive CO₂ consumer: participants come by plane to trade shows and event infrastructures are destroyed when the show is over. Designing a building that responds to energetic performance from the offset is committing to a sustainable exploitation approach."

Didier Gouband,
Président de Culture & Patrimoine
Chairman of Culture & Patrimoine



L'énergie représente environ

60 %

des émissions mondiales
de gaz à effet de serre

*Energy accounts for around 60% of
total global greenhouse gas emissions*

16 %

La part de l'hydroélectricité
(3^e source d'énergie après le charbon
et le gaz naturel) dans la production
électrique mondiale

*16%, the share of hydropower
(3rd source of energy after coal and natural gas)
in world electricity production*

17,5 %

La part des énergies renouvelables dans
la consommation mondiale d'énergie

*17.5%, the share of renewable energy
within global energy consumption*

Sources : Nations Unies et Agence Internationale
de l'Énergie (2015)

Sources: United Nations and International
Energy Agency (2015)



Le point de vue

THE VIEW OF

Martin Fuchs,
Senior Advisor, Omnes,
ancien PDG d'E.ON Netz
Omnes Senior Advisor,
former CEO of E.ON Netz

« Certains pays comme la Norvège et la Suède se hissent au premier rang en matière de transition énergétique, avec environ 50 % de leur énergie totale issue des énergies renouvelables. Cette situation reste exceptionnelle et s'explique notamment par la présence de ressources hydroélectriques considérables. Avec une moyenne européenne inférieure à 20 %, la transition énergétique en est à ses prémices et devrait se poursuivre pendant plusieurs décennies. Si la déréglementation des marchés a joué un rôle clé dans l'accélération de la transition énergétique en Europe, il faut encore résoudre des enjeux importants pour faire des renouvelables des sources d'énergie croissantes et peu coûteuses, capables de rivaliser avec les énergies traditionnelles. L'un des plus grands défis consiste à développer des capacités de stockage importantes pour gérer l'intermittence de l'énergie éolienne et solaire (car le soleil ne brille pas 24 h/24 et le vent ne souffle pas en permanence !). Il faut également améliorer les interconnexions électriques transfrontalières afin d'augmenter la part des énergies renouvelables dans les marchés de l'énergie. Nous avons besoin de nouvelles lignes d'interconnexion pour faciliter les échanges entre les régions excédentaires en énergies renouvelables et celles en manque d'électricité. Mais la construction de nouvelles lignes prend du temps, notamment en raison des délais des procédures d'autorisation. Autre enjeu : trouver de nouveaux systèmes de tarification pour les consommateurs. L'idée est d'imaginer un système de tarification en fonction de l'heure de consommation afin d'encourager les usagers à consommer l'électricité quand elle est disponible. La digitalisation et les compteurs intelligents devraient faciliter ce genre d'usage, avec à la clé une réduction des quantités de stockage nécessaires. »

« L'un des plus grands défis consiste à développer des capacités de stockage importantes pour gérer l'intermittence de l'énergie éolienne et solaire. »

“One of the biggest challenges is to develop large storage capacities to deal with the intermittency of wind and solar power.”

“Some countries such as Norway and Sweden have an excellent position in the energy transition, with around 50% of their total energy coming from renewables. But this is exceptional mainly due to the huge hydro power resources there. With the European average standing at below 20%, we are still at the start of the energy transition. A massive development will accompany us over the next decades. Market deregulation has played a key role in speeding up the energy transition across Europe. But there are still large issues to tackle so that renewables become low-cost, scalable energies and compete with traditional energies. One of the biggest challenges is to develop large storage capacities to deal with the intermittency of wind and solar power (as the sun doesn't always shine and the wind doesn't always blow). In addition, we need to improve cross-border electricity interconnections in order to integrate more renewables into energy markets. We need to build new interconnection lines to transfer surplus renewable energy produced in one region to another where electricity is needed. But building new lines takes a lot of time mainly due to long permission procedures. We also need to find new tariff systems for consumers. The idea is to include something like a time-of-use component to their electricity tariffs, in order to encourage consumers to focus their consumption on the availability of electricity. Digitalisation and smart meters should enable such a behaviour which would reduce the amount of storage needed.”

Deep Tech:

un enjeu d'indépendance technologique pour la France!

DEEP TECH: THE ISSUE OF FRANCE'S TECHNOLOGICAL INDEPENDENCE!

En apportant des réponses aux nouvelles problématiques de notre siècle, les Deep Tech jouent un rôle clé dans l'évolution de notre monde. La France est-elle sur la bonne voie pour devenir un leader sur les Deep Tech ?

By providing answers to the new issues of our century, Deep Tech play a key role in the evolution of our world. Is France on the right track to becoming a leader in Deep Tech?

Après une décennie dominée par la Low Tech, innovations qui créent de nouveaux usages, produits ou services à partir de technologies existantes, nous entrons dans un nouveau cycle technologique avec l'émergence de nouvelles Deep Tech. Ces technologies de rupture, fruits d'avancées scientifiques et technologiques majeures, s'attaquent à répondre aux grands défis du futur dans tous les domaines.

Une position française encore trop timide

La France a de véritables atouts pour devenir une place centrale de la Deep Tech: l'excellence de sa recherche fondamentale, la qualité de ses ingénieurs, des initiatives entrepreneuriales, la présence de grands fleurons de l'industrie et le soutien de l'État. Le potentiel est là mais le véritable enjeu réside dans le financement de ces start-up risquées, qui nécessitent de lourds investissements sur un temps long. Si nos moyens sont assez faibles en comparaison de certains pays (Chine, États-Unis), nous avons de réelles opportunités sur des sujets de niche pour prendre le leadership (cybersécurité industrielle, intelligence artificielle appliquée au médical, nouveaux matériaux pour batteries, etc.).

Des perspectives prometteuses

La France peut s'affirmer dans ces domaines, à plusieurs conditions: assurer un financement durable des start-up Deep Tech pour les accompagner durant toutes les étapes de leur vie; créer un écosystème structuré

pour faciliter les passerelles entre start-up, centres de recherche, investisseurs et grands groupes; passer d'une logique d'investissement sécurisé à une vraie culture du risque. D'après Michel de Lempdes, Associé gérant d'Omnes, « la France devrait aussi se fixer des objectifs stratégiques précis et promouvoir une collaboration renforcée à l'échelle européenne ».

After a decade dominated by Low Tech innovation that creates new uses, products or services from existing technology, we are entering a new technological cycle with the emergence of new Deep Tech companies. This disruptive technology, the fruit of major scientific and technological advances, tackles the major challenges of the future across all sectors.

France's position is still too tentative

France has real strengths for becoming a central place for Deep Tech: the excellence of its fundamental research, the quality of its engineers, entrepreneurial initiatives, the presence of big jewels in the industry and the support of the State. The potential is there but the real challenge lies in financing these risky start-ups, which require heavy investment over a long time. Although our resources are quite low compared to some countries (China, the US), we have tangible opportunities to take the lead within niche subject areas

(industrial cybersecurity, artificial intelligence applied to health, new materials for batteries, etc.).

Promising prospects

France can assert itself in these sectors, if several conditions are met: ensuring sustainable financing of Deep Tech start-ups to support them at all stages of their lives; creating a structured ecosystem to facilitate bridges between start-ups, research centres, investors and large groups; moving from a secure investment logic to a real risk culture. According to Michel de Lempdes, Managing Partner of Omnes, "France should also set itself specific strategic objectives and promote strengthened collaboration on a European scale".

3 500

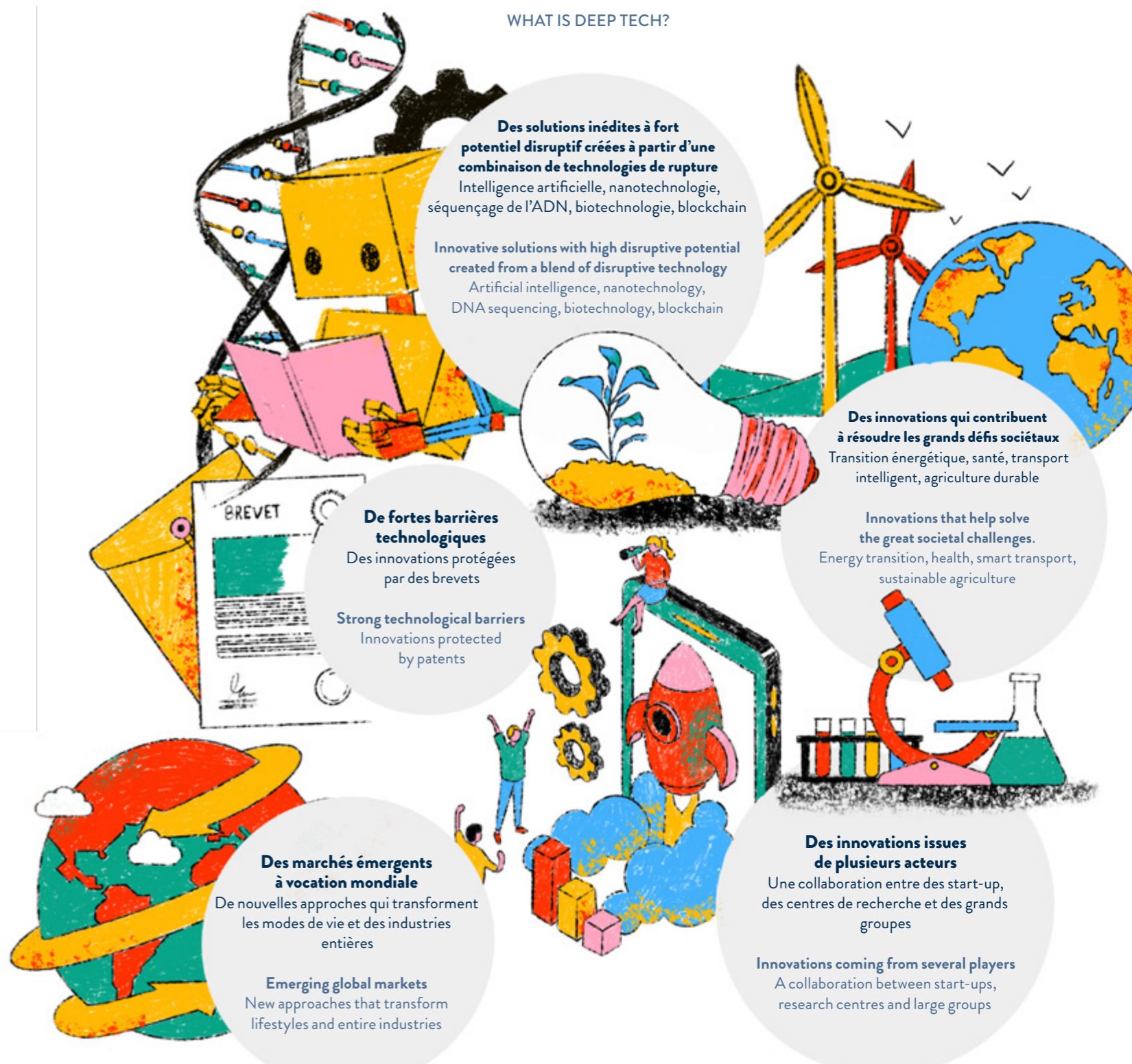
start-up Deep Tech dans le monde en 2015 (fonds britannique Atomico)
3,500 Deep Tech start-ups in the world in 2015 (British fund Atomico)

3,6 Md€

levés en 2018 par les start-up françaises (Baromètre EY 2018 du capital risque)
3.6 billion euros raised in 2018 by French start-ups (EY 2018 venture capital barometer)

Qu'est-ce qu'une Deep Tech ?

WHAT IS DEEP TECH?



Des solutions inédites à fort potentiel disruptif créées à partir d'une combinaison de technologies de rupture
Intelligence artificielle, nanotechnologie, séquençage de l'ADN, biotechnologie, blockchain

Innovative solutions with high disruptive potential created from a blend of disruptive technology
Artificial intelligence, nanotechnology, DNA sequencing, biotechnology, blockchain

Des innovations qui contribuent à résoudre les grands défis sociétaux
Transition énergétique, santé, transport intelligent, agriculture durable

Innovations that help solve the great societal challenges.
Energy transition, health, smart transport, sustainable agriculture

De fortes barrières technologiques

Des innovations protégées par des brevets

Strong technological barriers
Innovations protected by patents

Des marchés émergents à vocation mondiale

De nouvelles approches qui transforment les modes de vie et des industries entières

Emerging global markets
New approaches that transform lifestyles and entire industries

Des innovations issues de plusieurs acteurs

Une collaboration entre des start-up, des centres de recherche et des grands groupes

Innovations coming from several players
A collaboration between start-ups, research centres and large groups

Le Plan Deep Tech de Bpifrance

- 1,3 Md€ d'investissements directs et indirects
- Près de 800 M€ de financements
- Accompagner plus de 2 000 start-up Deep Tech à l'horizon 2023
- Renforcer la compétitivité française

Source: bpifrance.fr – mars 2019

Bpifrance's Deep Tech programme

- €1.3 billion in direct or indirect investments
- €800 million of financing
- Supporting more than 2,000 Deep Tech start-ups by 2023
- Strengthening French competitiveness

Source: bpifrance.fr – March 2019

SCOPE

Retrouvez également
l'actualité d'Omnes,
ses partenaires et son marché,
en version digitale sur le site :
Get all the latest from Omnes,
our partners and our markets
in digital form on the website:

omnescapital.com

et dans Scope News,
notre newsletter d'information.
and in Scope News,
our regular newsletter.



OMNES