

## DÉCOUVRIR

### DISCOVER

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

8

## ACCOMPLIR

### PERFORM

Le *mobile learning* au service  
du *coaching* personnalisé /  
Meeting personalised training  
challenges with mobile learning

17

## RENCONTRER

### MEET

Emmanuel Petit, Président  
fondateur d'Eklo Hotels /  
Emmanuel Petit, CEO and  
founder of Eklo Hotels

22

## DÉCHIFFRER

### DECIPHER

Covid-19 : quelles tendances  
pour le monde d'après ? /  
Covid-19: which trends will  
shape the post-covid world?

30

## S'INSPIRER / INSPIRE

Crise sanitaire :

quels enseignements pour  
le secteur de la santé ? /

What can the healthcare sector  
learn from the current crisis?

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 portfolio companies.



17

## ACCOMPLIR

PERFORM

Teach on Mars : le *mobile learning* au service du *coaching* personnalisé.  
Teach on Mars - Meeting personalised training challenges with mobile learning.

## RENCONTRER

MEET

3 questions à Emmanuel Petit, Président fondateur d'Eklo Hotels.  
Three questions for Emmanuel Petit, Eklo Hotels CEO and founder.

22

24

## S'INSPIRER

INSPIRE

Crise sanitaire : quels enseignements pour le secteur de la santé ?  
What can the healthcare sector learn from the current crisis?

30

## DÉCHIFFRER

DECIPHER

Covid-19 : quelles tendances pour le monde d'après ?  
Pandemic: which trends will shape the post-Covid world?FABIEN PRÉVOST  
CEO, OMNES

## Sauter ?

JUMP?

À pieds joints ? de joie ? sur une mine ? à l'eau ? à cloche-pied ? en selle ? aux yeux ? de branche en branche ? ou tout simplement aux nues ? Envies de mouvement... frustrations... Confiné, on a de l'énergie à revendre, des envies de liberté et parfois de révolte, tel un chien privé de balade qui tourne en rond aux pieds de son maître, hésitant entre soumission et agressivité.

À l'heure où j'écris, le confinement et la fermeture des commerces restent de mise, avec des rumeurs de vaccin qui émergent. Anxiété mêlée d'espoir. Pour 2021, notre dette publique est budgétée à 121 % du PIB avec un déficit public de 5 % et un chômage record. Imaginez une entreprise qui a une perte nette récurrente depuis des décennies de -3 % à -5 %, une dette supérieure à 15 mois de chiffre d'affaires, sans trésorerie et sans réelle croissance ? Pas terrible, mais gérable : c'est la France. Elle se redressera. Avant de vouloir changer les comptes publics - loin d'Omnes cette prétention - concentrons-nous sur la mission que nos clients nous ont confiée : faire fructifier leurs encours.

Et cette période, aussi pénible soit-elle, est une formidable accélératrice de tendances de fond et génératrice d'opportunités.

Le changement passe par l'action, dont chacun sait que « le secret, c'est de s'y mettre », selon le mot du philosophe Alain. J'ai parlé dans la précédente chronique des actions concrètes que nous avons mises en œuvre auprès de nos participations. Nous y avons évoqué l'application de mesures immédiates (gestion du cash, sécurisation de toutes les aides possibles, transparence vis-à-vis des clients, redoublement d'efforts et motivation des troupes), ainsi que la préparation de l'avenir (veiller la concurrence, motiver les talents, pousser la transformation digitale, accélérer).

Nous avons également profité de cette période pour mener une réflexion sur le perfectionnement de nos méthodes d'analyse.

An urge to jump: feet first, for joy, on a mine, in the water, in the saddle, from branch to branch, in the air... The lockdown creates this frustrated need simply to move. We have boundless energy, a desire for freedom as well as a feeling of rebelliousness, much like a dog deprived of a walk who turns round and round the owner's feet, hesitating between submission and aggressiveness.

As I write this, France remains in lockdown, with stores shuttered and rumours of a vaccine creating feelings of anxiety mixed with hope. For 2021, our public debt is budgeted at 121% of GDP with a public deficit of 5% and record unemployment. Imagine a company with a recurring net loss for decades of -3% to -5%, a debt higher than 15 months of revenues, without a cash reserves and no real growth? That's France: not a great picture even if it's manageable. The country will recover. We don't pretend to have solutions for correcting the public accounts, so let's concentrate on the task our clients have given us: to fructify their assets. However painful this period, it's a great opportunity for accelerating underlying trends and generating opportunities.

Change takes place through action, and the secret is to get started, according to Alain, the French philosopher. In my previous editorial I mentioned concrete measures that we have put into place for our portfolio companies. In addition, we discussed applying immediate measures (cash management, obtaining as much government aid as possible, transparency with clients, reinforcing the teams' efforts and motivation, as well as preparing the future (monitoring the competition, redoubling efforts to motivate people, and accelerating the digital transformation).

We have also taken advantage of this period to reflect on how to improve our analysis methods.

Scope - La revue d'Omnes/The Omnes Review: 37-41, rue du Rocher - 75008 Paris. Directeur de la publication/Managing director: Fabien Prévost. Rédactrice en chef/Editor in Chief: Aurélie Blanchard-Massoni. Rédaction/Editorial: Aurélie Blanchard-Massoni, Stéphanie Livingstone. Crédits photo/Photo credits: © Proloog, Biosyl, Gettyimages, kukhunthod, metamorworks, Pexels / Gustavo Fring, Teach on Mars, therapixel, Unibail, welcome in the jungle. Illustrations: Bénédicte Govaert (page 4-5), Gettyimages (page 31). Traduction anglaise/English translation: IDJ Communications. ISSN: 2649-2520. Conception-réalisation/Production: EPOKA.  
Cette revue est imprimée sur un papier issu de forêts gérées durablement.



« *Et cette période, aussi pénible soit-elle, est une formidable accélératrice de tendances de fond et génératrice d'opportunités.* »

“*However painful this period, it's a great opportunity for accelerating underlying trends and generating opportunities.*”

FABIEN PRÉVOST  
CEO, OMNES



À notre démarche basée sur l'analyse de sept principaux éléments (marché, environnement concurrentiel, typologie de clients, positionnement concurrentiel, chaîne d'approvisionnement, perspectives financières et structure de la transaction), nous avons rajouté la prise en compte de six tendances que nous jugeons porteuses soit d'un fort potentiel de croissance et de différenciation, soit de contraintes à prendre en compte :

- Accélération de la digitalisation.
- Accroissement de services à la demande, au bénéfice des clients et des salariés.
- Limitation des mouvements des biens et des personnes.
- Polarisation des *business models*, accroissement des différences et dynamiques géographiques.
- La santé comme considération majeure.
- Les enjeux ESG, désormais au cœur des réflexions.

Nous en avons déduit une pondération accrue sur cinq critères additionnels dans notre dispositif d'analyse d'un dossier d'investissement :

To our approach based on seven main elements (market, competitive environment, typology of clients, competitive positioning, supply chain, financial outlook and deal structure), we've added taking into account **six trends that we believe will result in a strong growth potential and differentiation, in other words, constraints that must be taken into account:**

- Acceleration of digitalisation
- Growth of on-demand services, to the benefit of customers and employees
- Limitations on the movements of goods and people
- Polarisation of business models, growth of geographical differences and dynamics
- Health as a major consideration
- ESG criteria at the heart of all thinking

From this we have extrapolated five additional criteria for analyzing investment projects:

- Niveau de digitalisation.
- Niveau de criticité de l'offre de produits et de services.
- Niveau de contrôle de la chaîne d'approvisionnement.
- Capacité à maîtriser la relation avec le client final.
- Résilience financière et solidité des *cash flows*.

Chez Omnes, nous ne changeons pas de cap, nous l'ajustons. Nous continuerons à être exigeants dans notre sélectivité, refuserons de céder aux sirènes de la course aux valorisations extrêmes et à l'accroissement des leviers. Vingt ans que nous existons et que nous appliquons cette approche. Nos résultats nous donnent raison.

Alors, toujours envie de sauter ? Évitez l'option « mines » et contentez-vous de visionner une nouvelle fois le tube imparable de 1983<sup>(1)</sup>. Il tournait à l'époque plus de 20 fois par jour sur MTV. Ça fera l'affaire : un Eddie hilare de bout en bout, intro et riff à l'Oberheim (un synthé pour du hard rock ? sacrilège...), musiciens permanentés et maquillés, un solo d'anthologie, et ce bonheur de jouer communicatif. Tout ce qui est nécessaire pour oublier masques et stats Covid pendant quatre minutes de plaisir jubilatoire.

J'en profite pour lui rendre hommage, mort cette année et dernier des trois guitaristes qui ont fait de cet instrument ce qu'il est aujourd'hui (avec Charlie Christian, le premier à lui avoir donné son rôle actuel, et Jimi Hendrix, bien sûr). Il y aura eu un avant et un après Eddie (le monumental *Evolution* live de 86<sup>(2)</sup>, cigarette allumée coincée dans les cordes – il en mourra – avec sa déferlante technique de 13 minutes et aussi le solo de *Beat It*, de Michael Jackson, c'est lui<sup>(3)</sup>).

Tous les guitaristes actuels et futurs ne seront que de pâles imitateurs de ces trois explorateurs virtuoses et géniaux. Merci à Arnaud Elisseche, guitariste érudit de Busload of Blues et référence incontestée en la matière, pour m'avoir rappelé ce pan d'histoire.

**Bonne lecture de notre revue n°38**, avec de vraies infos, de vraies entreprises, de vrais succès, de vrais hommes et femmes, de vraies passions. Merci de votre fidélité.

Vendredi 20 novembre 2020

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

(1) <https://youtu.be/SwYN7mTi6HM>

(2) <https://youtu.be/L9r-NxuYszg>

(3) <https://youtu.be/oRdxUFDQe0>, de 03:11 à 03:42

- Level of digitalisation
- Critical level of the offer of products and services
- Level of control of the supply chain
- Capacity for managing the relationship with the end client
- Financial resilience and solidity of cash flows

At Omnes, we're not changing our course, we're adjusting it. We continue to be demanding in our choices and refuse to give in to siren calls such as extreme valuations and increased leverage. We've been applying this approach for the 20 years of our existence, and the results prove us right.

So, still feel like jumping? Forget the option "on a mine" and try listening once again to Eddie's hit tune from 1983<sup>1</sup>, which ran more than 20 times a day on MTV. Take a look at a hilarious Eddie from beginning to end, from the intro and the Oberheim riff (a synthesizer for Hard Rock? What a sacrilege!), the musicians with their makeup and permed hair, it's a historical solo that communicates the joy of playing music – just what we need to forget masks and Covid statistics during four minutes of pure pleasure.

Let me take this moment to pay him a tribute. He died this year, the last of three guitarists who made the instrument what it is today (with Charlie Christian, the first to give it its current role and, of course, Jimi Hendrix). There will be a before and after Eddie (the monumental 1986 live "Evolution"<sup>2</sup>, lit cigarette stuck between the strings – it will be the cause of his death – and his surging 13-minute technical solo as well as the solo of Michael Jackson's *Beat It*<sup>3</sup>). Guitarists present and future will be only pale imitations of these three genius virtuosos. Thanks to Arnaud Elisseche, the erudite guitarist of *Busload of Blues* and undisputed musical reference, for having reminded me of this chapter of history.

**Enjoy reading our revue No.38**, with true news, true companies, true successes, true men and women, true passions. Thanks for your loyalty.

Friday, 20 November 2020

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

(1) <https://youtu.be/SwYN7mTi6HM>

(2) <https://youtu.be/L9r-NxuYszg>

(3) <https://youtu.be/oRdxUFDQe0>, from 03:11 to 03:42

## RÉUNION ANNUELLE DES INVESTISSEURS

### ANNUAL INVESTOR DAY

Le 25 novembre 2020, Omnes a organisé une édition digitale de sa Réunion Annuelle des Investisseurs. Cet événement a été l'occasion de revenir sur l'activité 2020 d'Omnes, et d'aborder les sujets qui font notre actualité : gestion de la crise sanitaire, contribution de *private equity* à la relance, enjeux de l'autonomie et de la souveraineté technologique européenne, et perspectives pour les marchés de la transition énergétique.

On 25 November 2020, Omnes organised a digital version of its Annual Investor Day, during which we reviewed our business and topics in the news: managing the coronavirus crisis, the contribution of private equity to an economic recovery, issues regarding the autonomy and sovereignty of European technology, and the market outlook for the energy transition.



## FRANCE INVEST

**7,4**  
MILLIARDS D'EUROS  
C'est le montant de la levée  
des fonds français  
€7.4bn raised  
in French funds

**7,7**  
MILLIARDS D'EUROS  
C'est le montant de l'investissement  
des fonds français  
€7.7bn invested  
by French funds

### LE CAPITAL INVESTISSEMENT FRANÇAIS RÉSISTE AU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2020

D'après les chiffres de France Invest, l'activité du capital investissement français a bien résisté au 1<sup>er</sup> semestre 2020. Les fonds français ont levé 7,4 Mds€ (8,0 Mds€ au S1 2019) et investi 7,7 Mds€ (7,8 Mds€ au S1 2019). Malgré l'incertitude qui a découlé de la crise sanitaire, les fonds français ont maintenu leurs investissements et contribué au financement de la croissance de 1 050 entreprises.

Plus d'informations :  
<https://www.franceinvest.eu/etude/activite>

### FRENCH PRIVATE EQUITY HELD UP WELL IN THE FIRST HALF OF 2020

According to figures from France Invest, French private equity held up well in the first half of 2020. French funds raised €7.4 billion (€8 billion in the first half of 2019) and invested €7.7 billion (€7.8 billion in the first half of 2019). Despite the uncertainty following the coronavirus pandemic, French funds continued to invest and to finance the development of 1,050 companies.

For further information:  
<https://www.franceinvest.eu/etude/activite>

## CARNET

### APPOINTMENTS



Rose-Anna  
Duchesne



Nitza  
Thomasson



Inès  
Talhouarne



Julie  
Delclaux

Omnes accueille trois Analystes, **Rose-Anna Duchesne** (Université Paris-Dauphine) et **Inès Talhouarne** (AgroParisTech) dans l'équipe Small Cap, ainsi que **Julie Delclaux** (ESSEC Business School, Sciences Po Paris, London School of Economics), qui rejoint l'équipe Énergies Renouvelables. La Direction des Opérations accueille **Antoine Brochette** (MSC Finance/ master en Management de l'EM Grenoble) en qualité de Contrôleur Financier Junior, **Anais Wallabregue** (UPEC) en qualité de Comptable, et **Anouk Zouaoui** (en alternance au sein d'Omnes depuis deux ans), qui vient de signer son CDI en tant que Cheffe de Projets informatiques / Administratrice des bases.

Omnes has hired three Analysts. **Rose-Anna Duchesne** (Université Paris-Dauphine) and **Inès Talhouarne** (AgroParisTech) join the Small Cap team, and **Julie Delclaux** (ESSEC Business School, Sciences Po Paris, London School of Economics) joins the Renewable Energy team. The Financial Operations Department has hired **Antoine Brochette** (MSC Finance/Master en Management de l'EM Grenoble) as Junior Financial Controller, **Anais Wallabregue** (UPEC) as Accountant, and **Anouk Zouaoui**, who had worked for two years at Omnes during her studies, has just signed a full-time, permanent contract as IT Project Manager / Base Administrator.

**Nitza Thomasson** rejoint Omnes en qualité de Senior Advisor afin de renforcer l'expertise *health tech* et d'accompagner les biotechs du portefeuille actuel dans leur développement. Avant de fonder sa société de conseil, **Nitza** a cofondé BrainEver, une biotech développant des médicaments innovants pour traiter les maladies neurodégénératives, où elle travaillait en qualité de COO. Nitza a également cofondé Gensight Biologics, une biotech de thérapie génique pour les maladies ophtalmologiques où elle était Directrice de la production et du Développement préclinique. En parallèle, Nitza a débuté Tissium en qualité de Cheffe du Développement. Auparavant, elle a travaillé chez Fovea Pharma, qui est devenue la Division Ophtalmologie de Sanofi. Nitza a commencé sa carrière chez Servier où elle a été Responsable d'études biologiques. Nitza est titulaire d'un doctorat de l'Université de Paris – La Salpêtrière, et d'un post-doctorat de Northwestern University (Chicago, USA). Ses principales compétences demeurent la traduction de technologies de rupture en thérapies innovantes, répondant à des besoins médicaux non satisfaits.

**Nitza Thomasson** has joined Omnes as Senior Advisor to strengthen our health tech expertise and help develop biotech companies in the current portfolio. Prior to founding her own consulting company, **Nitza** co-founded and was Chief Operating Officer of BrainEver, a biotech developing advanced medicinal products to treat neurodegenerative diseases. Nitza also co-founded Gensight Biologics, a gene therapy biotech for ophthalmologic diseases, where she was Chief Preclinical and CMC Officer. In parallel, Nitza started Tissium as Head of Development. Previously, she worked at Fovea Pharma, which became the Ophthalmology Division of Sanofi. She started her career at Servier, where she served as Head of Biological studies.

Nitza holds a PhD from the University of Paris – La Salpêtrière, and a postdoctoral fellowship at Northwestern & Rush University (Chicago, USA). Her key expertise is the translation of transformative technology/science into human innovative therapeutics addressing unmet medical needs.

## ESG



### COMITÉ STRATÉGIQUE ESG

Afin de renforcer la prise en compte des facteurs ESG dans la stratégie de création de valeur de ses sociétés en portefeuille, Omnes a mis en place un Comité Stratégique ESG dédié à son activité Mid Cap. Composé de personnalités qualifiées sur les enjeux ESG, il est présidé par Corinne Lepage, avocate et ex-ministre de l'Environnement. Le Comité Stratégique ESG agit comme structure de contrôle de la bonne mise en œuvre de nos engagements. Mais surtout, il apporte un regard externe sur les enjeux sociaux, sociétaux et environnementaux qui impacteront l'activité de nos entreprises dans les années à venir, et nous permet d'accompagner plus efficacement nos entrepreneurs.

### ESG STRATEGIC COMMITTEE

In order to strengthen the integration of ESG factors in the value creation strategy of its portfolio companies, Omnes has set up an ESG Strategic Committee dedicated to its Mid-Cap activity. Composed of individuals who understand the challenges of ESG, the committee will be presided by Corinne Lepage, a lawyer and former environment minister. The ESG Strategic Committee will have a supervisory role regarding all of our ESG commitments. Moreover, it will bring an outside view on the social and environmental challenges that will have an impact on the business or our companies in the years to come, and thus allow us to work even more effectively with entrepreneurs.

# Capital Risque

VENTURE CAPITAL

INVESTISSEMENT / INVESTMENT

## FCPI Capital Invest PME 2020

Omnes Capital commercialise un nouveau FCPI (fonds commun de placement dans l'innovation) : Capital Invest PME 2020. Ce fonds est un nouveau millésime qui met l'accent sur la santé et qui bénéficie d'une fiscalité accrue. Il procure aux particuliers des avantages fiscaux au titre de l'impôt sur le revenu (IR), tout en les faisant bénéficier du potentiel de croissance des PME françaises et européennes. La réduction d'impôt sur le revenu, pour l'investissement dans le capital d'une PME en 2020, passe de 18 % à 20 %.

### FCPI CAPITAL INVEST PME 2020

Omnes Capital is marketing a new FCPI Fund (Common Innovation Investment Fund): Capital Invest PME 2020. This vintage will focus on health and will operate under more attractive tax conditions. It allows individuals to obtain income tax relief, while benefitting from tax advantages, in terms of income tax, while benefiting from the growth potential of French and European SMEs. Investors in the capital of an SME will see their income tax relief increase from 18% to 20% in 2020.

« Avec 700 millions d'euros d'actifs sous gestion et 120 sociétés accompagnées, l'équipe Capital Risque d'Omnes est l'un des acteurs majeurs en France du financement des PME innovantes via la gestion de ses FCPI. »

“With €700 million in assets under management and 120 companies actively supported, the Omnes Venture Capital team is one of the major players in France financing innovative SMEs through the management of its FCPIs.”

**MICHEL DE LEMPDES,**  
Associé gérant, Omnes  
Managing Partner, Omnes



## AB TASTY Logiciel

Juillet 2020 – AB Tasty conclut son 4<sup>e</sup> tour de financement avec une levée de 40 M\$ menée par Crédit Mutuel Innovation et les historiques dont Omnes, XAnge, Partech et Korelya. La société veut devenir un leader sur les marchés de l'optimisation de l'expérience client et du *feature management*. AB Tasty a récemment lancé Flagship, sa solution propulsée par l'IA qui permet à ses clients d'optimiser leurs sites mobiles en déployant de manière intuitive et efficace des tests A/B flexibles (*progressive roll-out, cross-device*). Avec plus de 900 clients internationaux, dix bureaux à l'étranger et 60 % des revenus générés hors de France, la société continue son déploiement international, notamment axé sur les États-Unis où elle souhaite encore renforcer ses activités.

### AB TASTY Software

July 2020 – AB Tasty has concluded its 4th round of financing with a \$40m fundraising lead by Crédit Mutuel Innovation and the historical investors including Omnes, XAnge, Partech and Korelya. The firm intends to become a leader in user experience optimization and feature management. AB Tasty recently launched Flagship, its AI-enhanced solution, which allows clients to optimize their mobile websites with the easy rollout of flexible A/B testing (*progressive rollout, cross-device*). With more than 900 international clients, 10 foreign offices and 60% of revenues generated outside France, the company continues its international expansion, notably focused on the United States where it plans to strengthen its activities.

« Avec ce tour de financement, AB Tasty révolutionne la façon dont les entreprises offrent les meilleures expériences client sur tous les écrans. »

“With this fundraising, AB Tasty revolutionizes the way companies offer their users the best experience on multiple devices.”

**XAVIER BRUNAUD,**  
Directeur d'investissements,  
Omnes  
Director, Omnes



## THERAPIXEL Dispositif médical

Juillet 2020 – Therapixel, start-up *deep tech* en portefeuille depuis 2019, reçoit de la FDA l'autorisation de mise sur le marché aux USA pour son logiciel MammoScreen™. Therapixel est un éditeur de logiciels spécialisé dans l'intelligence artificielle (IA) appliquée à l'imagerie médicale. Vainqueur du « Digital Mammography DREAM Challenge », la com-

pétition mondiale sur l'utilisation de l'IA pour le dépistage du cancer du sein, Therapixel a développé MammoScreen™, un logiciel d'aide à l'interprétation des mammographies. Celui-ci aide considérablement la lecture des mammographies de dépistage et améliore la détection des cancers.

### THERAPIXEL Medical devices

July 2020 – Therapixel, a deep-tech start-up that has been in the Omnes portfolio since 2019, has received FDA approval to launch its software, MammoScreen™, on the US market.

Therapixel is a world leader in artificial intelligence applied to radiology. Winner of the DREAM Digital Mammography Challenge in 2017, Therapixel has developed MammoScreen™, an AI-based service for assisting radiologists in screening mammography for breast cancer, thus improving the reliability of the tests as well as the detection of cancers.

## ENTEROME Médicaments

Juillet 2020 – Omnes participe au nouveau tour de table d'Enterome qui réunit 46,3 M€ auprès du fonds spécialisé SymbBiosis LLC, de son partenaire industriel Takeda, ainsi que de la plupart de ses actionnaires historiques pour poursuivre ses essais cliniques. La biopharma Enterome est soutenue par Omnes depuis 2012. Basée à Paris, Enterome est une société innovante du microbiote intestinal. Elle identifie et développe des biomarqueurs pour le diagnostic et le traitement des

maladies inflammatoires (maladie de Crohn – rectocolite hémorragique) liées à des anomalies de la composition intestinale, et ce grâce à une plateforme d'exploitation unique du microbiote humain. Au-delà de sa franchise dédiée à l'inflammatoire, la plateforme d'Enterome peut être déclinée dans un très grand nombre d'applications telles que le suivi et le traitement des maladies métaboliques (stéatose hépatique, obésité, diabète) ou encore l'oncologie.

### ENTEROME Pharma

July 2020 – Omnes has participated in a new financing round for Enterome, which raised €46.3m from SymbBiosis LLC, its industrial partner Takeda, as well as most of its historic investors. The biopharma company has been in Omnes' portfolio since 2012. Based in Paris, Enterome is an innovative theranostics company dedicated to discovering and developing biomarkers to diagnose and treat inflammatory condi-

tions (Crohn's disease, ulcerative colitis) linked to anomalies in intestinal composition using a unique platform that harnesses the power of the human microbiome. In addition to its inflammatory franchise, the Enterome platform can also be used for a vast range of applications such as monitoring and treating metabolic conditions (fatty liver, obesity, diabetes).

## LEVÉE DE FONDS Deep tech

Omnes a finalisé la levée du fonds Omnes Real Tech et se dote d'une capacité d'investissement de 130 M€ pour investir dans la *deep tech*. Soutenu par de nombreux investisseurs institutionnels, Omnes Real Tech se polarise sur le financement en tours A et B de start-up *deep tech* développant des technologies de rupture (composants, matériaux, logiciels). Dans le contexte de crise sanitaire actuel, et à la suite du plan de relance industrielle du Gouvernement, cette initiative vient contribuer au renouveau d'une industrie innovante, compétitive et soucieuse de l'environnement. Par sa spécialisation et sa volonté de construire des ponts entre start-up et acteurs industriels, le fonds Omnes Real Tech ambitionne de devenir une des chevilles ouvrières de la revitalisation du tissu industriel. À ce jour, le fonds a déjà investi dans Solvionic, Dust Mobile et Sekoia, qui opèrent respectivement dans les domaines des batteries du futur et de la cybersécurité à fort potentiel de croissance.

### FUNDRAISING

Omnes has raised €130M for a new fund, Omnes Real Tech, dedicated to investing in Deep Tech. With the support of many institutional investors, Omnes Real Tech focuses on A and B round financing of Deep Tech start-ups developing breakthrough technologies (components, materials, software). Following the French government's stimulus plans to help the economy recover from the coronavirus crisis, the new fund will help revive an innovative, competitive, and environmentally friendly industry. By constructing bridges between start-ups and industrial players, Omnes Real Tech aspires to become one of the linchpins of the revitalisation of the industrial fabric. To date the fund has invested in Solvionic, Dust Mobile and Sekoia, which operate respectively in the areas of the batteries of the future and high-growth potential cyber security.

## SEKOIA Cybersécurité

Octobre 2020 – SEKOIA, spécialiste de l'anticipation des menaces cyber, vient de boucler sa première levée de fonds de 10 M€ auprès d'Omnes et Alliance Entreprendre. Un investissement qui sera principalement consacré à accélérer la commercialisation de sa plateforme auprès des entreprises publiques et privées européennes, et à renforcer les équipes R&D. Fondée en 2008, SEKOIA a forgé sa réputation sur son expertise en réponse aux incidents de sécurité et sa capacité à porter assistance aux entreprises victimes d'attaques. Un seul mot d'ordre pour l'entreprise : offrir une alternative européenne aux produits de gestion des informations et des événements de sécurité américains disponibles sur le marché en proposant une solution souveraine d'anticipation et de détection des menaces.

# 10 M€

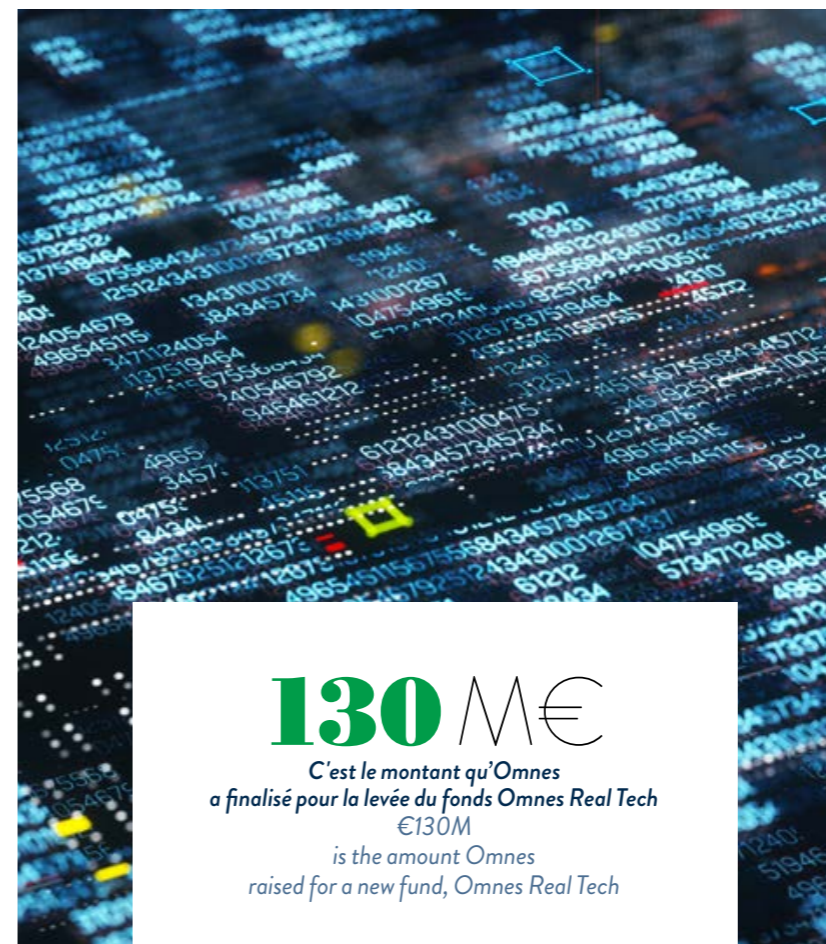
C'est le montant de la première levée de fonds auprès d'Omnes et Alliance Entreprendre  
€10m

is the amount raised in the first round of funding with Omnes and Alliance Entreprendre

### SEKOIA Cybersecurity

Funding of €10M with Omnes and Alliance Entreprendre. This investment will be mainly devoted to accelerating the marketing of its platform for its European public and private companies and to strengthening its R&D teams.

Founded in 2008, SEKOIA has built its reputation on its expertise in responding to security incidents and its ability to assist companies under attack. Since 2016, the company is evolving towards software publishing with the aim of meeting a need that is still little covered by European cybersecurity companies: threat intelligence. The company's motto: to offer a European alternative to the American SIEM (Security Information and Event Management) products available on the market with a sovereign threat anticipation and detection solution.



# 130 M€

C'est le montant qu'Omnes a finalisé pour la levée du fonds Omnes Real Tech  
€130M

is the amount Omnes raised for a new fund, Omnes Real Tech

# Capital Développement & Transmission Mid Cap

MID CAP BUYOUT AND GROWTH CAPITAL

INVESTISSEMENT / INVESTMENT

## ARCC Communication Ltd. (ARCC) Spécialiste des réseaux de télécommuni- cations mobiles au Royaume-Uni

Juillet 2020 – Circet, le spécialiste des infrastructures télécoms offrant des solutions clés en main pour la construction et la maintenance des réseaux télécoms toutes technologies, poursuit son développement au Royaume-Uni avec l'acquisition d'ARCC. Elle permet l'expansion de KN Circet, filiale du Groupe présente en République d'Irlande et au Royaume-Uni, dans les activités mobiles.

Cette acquisition vient compléter une série de croissances externes en Allemagne, avec les sociétés Dieter Tombers et la Division Télécoms allemande d'Eltel, acquises respectivement en décembre 2019 et en avril 2020. Grâce à ces deux acquisitions, le Groupe Circet dépassera

les 60 M€ de chiffre d'affaires en Allemagne en 2020, et commencera ainsi à jouer un rôle dans le paysage des télécoms allemandes, marché en plein développement, notamment sur l'expansion du réseau de fibre optique.

### ARCC COMMUNICATION LTD. (ARCC)

**A specialist in mobile telecommunications networks in the United Kingdom**

July 2020 – Circet, the specialist in telecom infrastructure offering turnkey solutions for the construction and maintenance of all-technology telecom networks, continues its development in the UK with the acquisition of ARCC. The operation enables the expansion of KN Circet, the Group's subsidiary present in the Republic of Ireland and the UK, in the mobile market.

This acquisition completes a series of build-ups in Germany, with Dieter Tombers and Eltel's German telecom division acquired in December 2019 and April 2020 respectively. Thanks to these two acquisitions, Circet Group will exceed €60m in revenues in Germany in 2020, and will thus begin to play a role in the rapidly developing German telecoms market, particularly in the expansion of the country's fiber optic network.

« Les récentes acquisitions s'inscrivent pleinement dans la stratégie du Groupe qui consiste à poursuivre sa croissance et à étendre son offre de services dans les régions clés du Groupe, tant par croissance organique que par le biais d'acquisitions. Depuis l'entrée d'Advent au capital, et la réalisation de cinq build-up, Circet est passé d'un acteur 100 % français à européen, dont un tiers du chiffre d'affaires est réalisé à l'étranger. »

“The recent acquisitions are fully in line with the Group's strategy of continuing to grow and expand its service offering in key regions, both organically and through acquisitions. Since Advent acquired a stake in Circet, and the completion of five build-ups, Circet has grown from a 100% French player to a European player, with a third of its turnover generated outside France.”

**BENJAMIN ARM,**  
Associé gérant, Omnes  
Managing Partner, Omnes



## UNIVERS RETAIL Conseil en stratégie opérationnelle

Juillet 2020 – Intys, cabinet de conseil multispécialiste belge, signe une première acquisition un an après l'entrée au capital d'Omnes. Univers Retail est un cabinet de conseil en management et en stratégie opérationnelle spécialisé dans la distribution et le retail, basé en région parisienne et en région lilloise. Univers Retail compte 60 collaborateurs et réalise environ 9 M€ de chiffre d'affaires en 2019. Cette acquisition s'inscrit parfaitement dans la stratégie définie par les actionnaires : permettre à Intys de franchir une nouvelle étape dans son développement par croissance externe pour qu'il devienne un acteur européen de premier plan. Avec Univers Retail, Intys renforce sa présence à la fois en France mais également dans le secteur de la distribution.

### UNIVERS RETAIL Operational consulting

July 2020 – Intys, one of the leading consulting firms in Belgium, has completed an acquisition a year after Omnes invested in the company. Based in Paris and Lille, Univers Retail provides management and operational advisory to companies in the retail sector. Univers Retail has 60 employees and generated €9m sales in 2019. This acquisition fits perfectly with the strategy defined by Intys' shareholders: to accelerate its development by external growth to become a major European player. With Univers Retail, Intys reinforces its presence in both France and in the retail sector.

« Cette opération illustre la stratégie de notre fonds mid cap Omnes Croissance 4 qui vise à créer de la valeur opérationnelle par une stratégie de build-up sélective. Nous sommes ravis d'accompagner Intys dans sa croissance avec cette première acquisition réalisée un an après notre entrée au capital. »

“This transaction perfectly illustrates the strategy of our midcap fund Omnes Croissance 4, which aims to create operational value by a selective build-up strategy. We are delighted to support Intys in its development with this first transaction closed a year after our initial investment.”

**JESS WIZMAN,**  
Directeur de participations, Omnes  
Principal, Omnes

# Capital Développement & Transmission Small Cap

SMALL CAP BUYOUT AND GROWTH CAPITAL



ACQUISITION / BUILD-UP

## TENNAXIA Édition de logiciels

Novembre 2020 – Omnes prend une participation minoritaire de référence au capital de Tennaxia, en investissant plus de 8 M€, via ses fonds small cap de 3<sup>e</sup> génération. Tennaxia est un acteur cloud de référence dans l'accompagnement de sociétés cotées et ETI/PME françaises dans la gestion de leur stratégie RSE/HSE via la mise à disposition de solutions (plateforme SaaS de gestion/reporting couplée à une solution de veille réglementaire) et prestations de conseil ayant pour but de pérenniser et d'augmenter leurs performances extra-financières.

La société prévoit de réaliser un chiffre d'affaires de plus de 7 M€ à fin mars 2021. Elle emploie aujourd'hui plus de 60 personnes avec des bureaux à Laval, Paris et Lyon. L'objectif de cette opération primaire est de permettre à la société de poursuivre et d'accélérer sa stratégie de cross-selling et d'up-selling sur son offre existante, de renforcer ses équipes commerciales, et de conquérir de nouveaux donneurs d'ordre en France, notamment sur la base de partenariats d'ores et déjà signés avec Bpifrance et Euronext.

« Cette opération de capital développement est le résultat d'échanges directs avec le Président fondateur de Tennaxia pendant plus de 12 mois.

Notre projet de développement ambitieux s'appuie aussi bien sur le positionnement pionnier de la société sur un marché porteur et à fort potentiel, que sur la qualité de son actif technologique abouti, en mode SaaS. »

“This growth capital transaction is the result of direct discussions with the President/Founder of Tennaxia for more than twelve months.

Our ambitious development project is based on the company's leading position in a promising and high-potential market, as well as on the quality of its technological assets, delivered as SaaS.”

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

### TENNAXIA Software edition

November 2020 – Omnes has taken a minority stake in Tennaxia by investing more than €8m through its 3rd generation small cap funds. Tennaxia is a leading cloud player in supporting French listed companies and mid-caps/SMEs in the management of their CSR/HSE strategy through the provision of solutions (a SaaS management/reporting platform coupled with a regulatory monitoring solution) and advisory services aimed at sustaining and increasing their extra-financial performance. The company forecasts a turnover of more than €7m by the end of March 2021. It currently employs more than 60 people with offices in Laval, Paris and Lyon. The objective of this primary operation is to enable the company to pursue and accelerate its cross-selling and up-selling strategy on its existing offer, to strengthen its sales teams, and to win new clients in France, particularly through partnerships already signed with Bpifrance and Euronext.

# Dette Privée

PRIVATE DEBT

INVESTISSEMENT / INVESTMENT

## BIOSYL

Producteur de granulés de bois de chauffage

Octobre 2020 – Omnes accompagne Biosyl dans sa croissance en réinvestissant un an après son investissement initial. L'objectif du réinvestissement est de participer à la construction d'un second site industriel afin de doubler ses capacités de production d'ici trois ans et ainsi de répondre à l'augmentation de la demande liée à la croissance du parc de poêles et de chaudières à bois. En marge de cette opération, le Groupe a sécurisé avec une coopérative forestière ses approvisionnements en bois issu d'exploitations certifiées PEFC (gestion durable), localisées dans un rayon de 150 km.

### BIOSYL Wood pellet producer

October 2020 – Omnes has reinvested in Biosyl one year after its initial investment. The reinvestment will allow Biosyl to construct a second industrial site in order to double its production capacities within three years. This strategy is driven by growth in demand for pellet stoves and pellet boilers. The group has also secured its supplies of PEFC certified wood produced with a radius of 150 km.



# Bâtiments Durables

GREEN BUILDING

INVESTISSEMENT / INVESTMENT

## CENTRE AQUATIQUE de Saint-Denis

Octobre 2020 – Omnes a signé avec la Métropole du Grand Paris un contrat de concession pour concevoir, construire, financer, maintenir et exploiter le centre aquatique de Saint-Denis ainsi que le franchissement attenant. Le centre aquatique de Saint-Denis accueillera les épreuves olympiques de waterpolo, plongeon et natation artistique en 2024.

Le centre aquatique est un des rares équipements à être construits pour les Jeux de 2024. En plus de sa capacité à accueillir des événements sportifs internationaux, ce complexe sportif sera accessible à tous, des nageurs débutants jusqu'aux athlètes de haut niveau. Il sera également le lieu de diverses pratiques sportives telles que l'escalade, le football à cinq et le fitness. La performance environnementale a été au cœur de sa conception avec notamment une charpente en bois et un toit de 5000 m<sup>2</sup> couvert de panneaux photovoltaïques.

### SAINT-DENIS Aquatic Centre

October 2020 – Omnes has signed a concession contract with the Métropole du Grand Paris to design, build, finance, maintain and operate the Saint-Denis aquatic centre and the adjoining walkway. The Saint-Denis Aquatic Centre will host the Olympic waterpolo, diving and artistic swimming events in 2024.

« Ce projet emblématique illustre notre stratégie de développer des projets bâtimentaires exemplaires d'un point de vue environnemental dans les principales métropoles françaises. »

“This iconic project is in line with our strategy of developing exemplary building projects from an environmental point of view in major French cities.”

**CAROLINE YAMETTI,**  
Directrice d'investissements, Omnes  
Director, Omnes

The aquatic centre is one of the few facilities to be built for the 2024 Games. In addition to its ability to host international sporting events, this sports complex will be accessible to all, from novice swimmers to top athletes. It will also be the site of various sports activities such as climbing, five-a-side football and fitness training. Environmental performance was at the heart of its design with a wood frame and a 5,000 sqm roof covered with photovoltaic panels.





# Énergies Renouvelables

RENEWABLE ENERGY

INVESTISSEMENT / INVESTMENT

## Power Capital Renewable Energy

Novembre 2020 – Omnes a effectué son premier investissement dans le marché des énergies renouvelables irlandais, en s'associant au développeur solaire photovoltaïque Power Capital Renewable Energy (PCRE). Avec le soutien d'Omnes, PCRE se concentrera sur le développement et la construction d'un portefeuille solaire de 500 MW en Irlande. Le pays présente un potentiel important grâce à une demande croissante d'électricité et la nécessité d'approvisionner des *data centers* en électricité verte. La *joint-venture* entre les deux entités a déjà porté ses fruits : dans le cadre de la première enchère du « Renewable Electricity Support Scheme » (RESS 1) en août 2020, PCRE a obtenu un tarif d'achat pour quatre projets représentant un total de 27 MW. Power Capital Renewable Energy est un développeur créé par Justin Brown et Peter Duff en 2011. La société a commencé par acquérir et gérer des parcs solaires en Allemagne. Avec l'émergence d'opportunités plus proches, PCRE a commencé à construire et

développer un *pipeline* de projets en Irlande. PCRE développe des actifs de leur conception jusqu'à la mise en service des centrales.

### POWER CAPITAL RENEWABLE ENERGY

November 2020 – Omnes has made its first investment in the Irish renewables market, teaming up with solar PV developer Power Capital Renewable Energy (PCRE). With Omnes' backing, PCRE will focus on developing and building its 500 MW solar PV portfolio in Ireland. The Irish market offers strong growth potential, thanks in part to rising electricity demand and the need to provide green power to data center operators. The JV between the companies has already yielded its first success: PCRE was awarded a feed-in tariff for four projects with total of 27 MW in the first auction under the Renewable Electricity Support Scheme (RESS 1) which took place in August 2020. Power Capital Renewable Energy is a solar development company set up by Justin Brown and Peter Duff in 2011. The company began by acquiring and asset managing utility scale solar parks in Germany. Recognising the opportunity closer to home, PCRE began to grow and develop its Irish pipeline. PCRE develops assets right through from greenfield sites to fully commissioned operating power plants.

## Levée de fonds

En moins d'un an, le fonds Capenergie 4 a dépassé sa taille cible de 500 M€, avec le soutien d'investisseurs institutionnels français et européens. Le *hard cap* de 600 M€ devrait être atteint au cours du 1<sup>er</sup> trimestre 2021. Le fonds, qui investit exclusivement dans les énergies renouvelables, se déploie très rapidement. Six investissements ont été effectués en moins de 12 mois.

### FUNDRAISING

In less than a year, Capenergie 4 has already exceeded its target size by raising over €500m in capital from French and European institutional investors. The hard-cap of €600m is expected to be reached by the end of March 2021. The fund, focused on the European renewable energy market, is being deployed very quickly, with six transactions closed in less than 12 months.

# 500 M€

C'est le montant qu'Omnes a déjà collecté pour le fonds Capenergie 4

€500m

This is the amount Omnes already has raised for the Capenergie 4 fund



# Teach on Mars Le mobile learning au service du coaching personnalisé

TEACH ON MARS – MEETING PERSONALISED TRAINING CHALLENGES WITH MOBILE LEARNING



**En janvier 2019, Teach on Mars, pionnier et leader du mobile learning en France, a levé 7 millions d'euros auprès d'Omnes, de Région Sud Investissement et de ses actionnaires historiques. Cette troisième levée a permis à Teach on Mars de renforcer son leadership sur le marché de la formation à distance, un secteur très en vogue dans le contexte actuel de crise.**

*In January 2019, Teach on Mars, mobile learning pioneer and leader in the French market, raised €7 million in funds from Omnes, Région Sud Investissement and its legacy investors. This third round of funding has enabled Teach on Mars to consolidate its leadership in digital learning, a sector particularly in line with the times in the current crisis.*



**Présentez-nous Teach on Mars**  
**Vincent Desnot, cofondateur & CEO Teach on Mars :** Nous sommes un éditeur de logiciels de formation digitale qui permettent à nos clients, des grands comptes, d'industrialiser leur formation et de transformer la manière dont ils forment leurs collaborateurs. Avec notre plateforme basée sur les dernières avancées de l'IA, nous pouvons, à partir de l'analyse sémantique des besoins de chaque utilisateur et des progrès réalisés en temps réel, construire de façon automatique des programmes de formation personnalisés. Mais notre spécificité, c'est de proposer de l'e-learning sur téléphone portable, grâce à notre technologie *mobile first*.

**Could you tell us a bit about Teach on Mars?**  
**Vincent Desnot, Cofounder & CEO, Teach on Mars:** We develop digital learning software that enables our corporate clients to scale their training programmes and change the way they develop their employees' skills. By harnessing the latest advances in artificial intelligence, our technology can automatically create personalised training programmes, based on the semantic analysis of the needs of each user and the progress they make in real time. But our unique advantage is our 'mobile-first' technology, which enables us to offer e-learning solutions via mobile phone.

« Omnes nous apporte aussi son réseau, un autre regard sur la gestion de l'entreprise et un niveau de gouvernance supplémentaire. »



**Xavier Brunaud, Directeur d'investissements, Omnes :** Teach on Mars a été le premier à réinventer la formation digitale sous l'angle du mobile. Depuis, d'autres concurrents se positionnent sur ce marché de niche, mais Teach on Mars a déjà pris beaucoup d'avance. Je n'avais pas vu de dossiers avec un tel niveau de maturité sur une offre nativement mobile.

**Vincent Desnot :** En effet, quand j'ai créé Teach on Mars en 2013, moins de 30% des Français avaient un smartphone. Comme le taux d'équipement grimpeait rapidement, il était évident que cela allait déplacer le centre de gravité informatique, et donc avoir un impact sur la formation. À l'époque, aucune société ne s'intéressait à ce sujet. Nous avons saisi cette opportunité et comptons aujourd'hui plus de 100 grands groupes internationaux.

**Qu'est-ce qui vous a séduit chez Teach on Mars ?**

**Xavier Brunaud :** Au-delà de la pertinence de l'offre, j'ai été impressionné par son dirigeant. Clarté, transparence, *leadership*, capacité à déléguer sont autant de qualités que j'ai pu apprécier chez Vincent. Sa première expérience réussie dans le domaine de la formation, qui s'était soldée par une cession, constitue pour nous une autre preuve de sa valeur. La dimension humaine est cruciale dans nos décisions d'investissement.

**Et vous, Vincent, pourquoi avoir choisi Omnes comme partenaire ?**

**Vincent Desnot :** Notamment pour leur esprit, proche du nôtre, et leur vision long terme des investissements. La proximité a été un autre facteur déterminant : tant géographique (un fonds français sur la place parisienne) que relationnelle. Xavier est toujours disponible pour échanger, ce qui est très précieux car le métier d'entrepreneur peut être solitaire. Omnes nous apporte aussi son réseau, un autre regard sur la gestion de l'entreprise et un niveau de gouvernance supplémentaire.

**Xavier Brunaud, Director, Omnes:** Teach on Mars was the first company to rethink digital learning in terms of mobile solutions. Others have since joined it in this niche market, but Teach on Mars is already well ahead of its competitors. Before them, I'd never seen a natively-mobile solution with such a high level of maturity.

**Vincent Desnot:** When I founded Teach on Mars in 2013, less than 30% of the French population owned a smartphone. But the penetration rate was climbing rapidly and it was obvious that this technology was going to shift the centre of gravity in IT and therefore have an impact on training. No one was taking an interest at the time, so we seized the opportunity. And we now have over 100 multinational clients.

**What attracted you to Teach on Mars?**

**Xavier Brunaud:** In addition to the strength of the company's offering, I was impressed by its leader. Clarity, transparency, leadership and the ability to delegate are just some of the qualities I've observed in Vincent. His first successful experience in the field of training, which resulted in a sale, is further proof in our eyes of Vincent's credentials. At Omnes, the people factor plays a key role in our investment decisions.

**And you, Vincent, why did you choose Omnes as a partner?**

**Vincent Desnot:** Primarily for their mindset, which is very similar to ours, and for their long-term vision of investment. Another decisive factor was proximity, both geographical – Omnes being a French fund operating out of Paris – and relational. An entrepreneur's role can be a solitary one, so I really appreciate Xavier's availability and openness to discussion. Omnes also offers us the benefits of its network, a fresh perspective on the company's management and an additional level of governance.

“Omnes also offers us the benefits of its network, a fresh perspective on the company's management and an additional level of governance.”

**TEACH ON MARS EN CHIFFRES**  
**TEACH ON MARS KEY FIGURES**



PLUS DE  
**100**  
 CLIENTS  
 INTERNATIONAUX  
 More than  
 100 multinational clients



**1**  
 MILLION  
 D'UTILISATEURS  
 1 million users



**80**  
 COLLABORATEURS  
 80 employees





« Nous avons énormément investi sur l'IA et la mise au point d'algorithmes. C'est ce qui permet d'abaisser les coûts d'administration de la formation. »

**Xavier Brunaud :** Au-delà de mon expérience personnelle de 13 ans d'accompagnement des start-up, j'apporte une aide concrète sur l'organisation de la fonction commerciale et marketing ainsi que sur la mise en place d'un reporting financier via l'identification d'indicateurs pertinents.

**Vous avez levé 7 millions d'euros il y a presque deux ans : quel bilan faites-vous aujourd'hui ?**

**Vincent Desnot :** Au moment de la levée, nos objectifs étaient triples : poursuivre l'expansion commerciale, accélérer les partenariats avec des fournisseurs de contenus pédagogiques *mobile first* et continuer notre programme de R&D pour cultiver notre avance technologique. Nous avons progressé sur ces trois points et depuis, notre chiffre d'affaires a doublé. Nous avons énormément investi sur l'IA et la mise au point d'algorithmes. C'est ce qui permet d'abaisser les coûts d'administration de la formation, par exemple en aidant les apprenants à trouver plus rapidement les bons contenus ou les formateurs à créer les bons contenus.

**Xavier Brunaud :** On top of my personal experience supporting 13 start-ups, I also provide practical assistance with organising the sales and marketing function and with implementing financial reporting processes via the identification of relevant indicators.

**You raised €7 million nearly two years ago. What progress has been made since then?**

**Vincent Desnot :** When we raised those funds, we had three objectives: continue our sales expansion, speed up the signature of partnerships with providers of mobile-first learning content and pursue our R&D programme to strengthen our technological lead. Since then, we've made headway in all three areas, and our revenues have doubled. We've invested heavily in artificial intelligence and the development of algorithms. This has enabled us to reduce training-related administration costs, by helping learners find the right content more quickly, for example, and making it easier for trainers to create the right content.

*“We've invested heavily in artificial intelligence and the development of algorithms. This has enabled us to reduce training-related administration costs”*



*« Avoir dans notre portefeuille un actif comme Teach on Mars, qui a pris le virage de la formation à distance sur mobile, a beaucoup de sens dans le contexte actuel. Aujourd'hui encore plus qu'hier. Ils ont su réinventer la formation avec des formats ludiques et intelligents à utiliser n'importe où, n'importe quand. »*

*“Having an asset in our portfolio like Teach on Mars, which specialises in mobile learning, makes a lot of sense in the current environment – especially today. The Teach on Mars team has managed to reinvent employee training with fun, smart formats that can be used anytime, anywhere.”*

**XAVIER BRUNAUD,**  
Directeur d'investissements chez Omnes  
Director, Omnes



*« Notre priorité, aujourd'hui, c'est d'acquérir une vraie notoriété européenne, tout en continuant à fidéliser et innover. La R&D est capitale dans le marché de la formation et il reste encore beaucoup de terrains à explorer. Nous devons être à la pointe de l'innovation, car c'est sur ce terrain que nous attendent nos clients. »*

*“Our next priority is to build brand awareness across Europe, while fostering customer loyalty and continuing to innovate. R&D is essential in the digital learning market, and we still have many avenues to explore. Teach on Mars has a duty to stay at the cutting edge of innovation, because that's exactly where our clients expect us to be.”*

**VINCENT DESNOT,**  
Co-fondateur et CEO de Teach on Mars  
Cofounder & CEO, Teach on Mars



# QUESTIONS



à Emmanuel Petit,  
Président fondateur d'Eklo Hotels  
For Emmanuel Petit,  
Eklo Hotels CEO and founder

Après 12 années au sein du groupe Accor, Emmanuel Petit a lancé sa propre marque d'hôtels, Eklo. Son ambition : être la référence de l'hôtellerie économique, lifestyle, et responsable en France. Un concept osé qui, dans le contexte actuel, s'inscrit parfaitement dans l'air du temps.

*After 12 years at Accor, Emmanuel Petit launched his own hotel brand, Eklo. His goal is to make Eklo the leader in lifestyle-oriented, eco-friendly economy hotels in France. It's an ambitious project that, in the current social and economic environment, is perfectly in tune with the times.*

## Pourquoi avez-vous décidé de créer votre entreprise ?

J'occupais un poste confortable au sein d'un grand groupe, mais j'étais animé depuis plusieurs années par une forte envie d'entreprendre. Après une formation à la création et reprise d'entreprises, j'ai quitté Accor et me suis lancé dans l'aventure entrepreneuriale. J'ai alors décidé de créer un nouveau concept hôtelier. Mon intention était de proposer une offre en rupture avec l'hôtellerie économique existante, tout en ajoutant une dimension écologique et responsable forte. C'est ainsi qu'est née la marque Eklo, en 2011, avec le soutien financier et personnel de Paul Dubrulle et Gérard Pélisson, cofondateurs d'Accor. En 2017, avec l'ouverture d'Eklo Lille, nous avons fait évoluer le modèle. L'offre hébergement s'est enrichie d'une diversification des services : restauration, bar, event, coworking. Aujourd'hui, Eklo, c'est un concept atypique d'hôtels à la fois écologiques, économiques et conviviaux, entre l'hôtel et l'auberge de jeunesse, avec des lieux de vie design ouverts à tous pour boire un verre, se restaurer ou travailler. Eklo, c'est aussi un modèle intégré concentrant les métiers de promoteur, d'investisseur et d'exploitant. Aujourd'hui, nous exploitons cinq hôtels et affichons de fortes perspectives de développement dans l'Hexagone, avec une quarantaine d'hôtels d'ici dix ans.

## Why did you decide to set up your own business?

I had a comfortable job in a big company, but I'd been tantalised by the idea of starting my own business for several years. After doing a training course on how to set up or take over a company, I left Accor and embarked on my entrepreneurial adventure. My ambition was to devise a new hotel concept that would stand out from the existing budget hotel offering and deliver strongly on social and environmental responsibility.

The Eklo brand came into being in 2011, with the personal and financial support of Accor's co-founders, Paul Dubrulle and Gérard Pélisson.

The concept evolved in 2017, with the opening of the Eklo Lille hotel, to offer not only accommodation but also a host of services including restaurants, bars, events and coworking spaces. Today, Eklo is an atypical hotel concept that blends ecology, economy and conviviality. Midway between a hotel and a youth hostel, it offers designer living spaces where anyone can come to work, eat or have a drink. Eklo is also based on an integrated business model that brings together the roles of developer, investor and operator. We currently operate five hotels and have big plans for development in France, with a target of 40 hotels within the next 10 years.

*« Le plus complexe, c'est de trouver l'emplacement idéal qui réponde à tous nos critères et de convaincre les collectivités. Une fois cette étape passée, c'est que du bonheur : échanger avec les architectes, dessiner le projet et le voir progressivement se concrétiser jusqu'à l'ouverture et avoir le plaisir, ensuite, d'accueillir les premiers clients. Je retrouve alors ma vocation d'enfant, architecte. »*

## Que vous apporte Omnes ?

Ouvrir des hôtels est très capitalistique. Au-delà de leur soutien financier pour accélérer notre développement, Omnes nous apporte son expertise sur l'immobilier et nous challenge sur de multiples aspects, ce qui nous permet d'améliorer nos performances et nos négociations avec les promoteurs, les banques, les juristes, etc. Autre particularité d'Omnes qui nous a séduits : leur intérêt pour les entreprises à vocation environnementale. En tant qu'actif de leur fonds Construction Energie Plus, nous devons respecter un cahier des charges exigeant et des objectifs d'efficacité énergétique et environnementale élevés.

## Quels enseignements tirez-vous de la crise actuelle ?

La crise sanitaire confirme la résilience de notre modèle et nous conforte dans notre volonté de poursuivre notre développement, voire de l'accélérer en profitant de cette période pour saisir des opportunités. On observe que le positionnement à la fois écologique et économique d'Eklo s'inscrit dans les nouvelles tendances de consommation touristique : voyager, oui, mais moins loin et moins cher, tout en respectant l'homme et son environnement.

## What does Omnes bring to the table?

Opening hotels is a very capital-intensive undertaking. In addition to providing financial support to speed up our development, Omnes gives us the benefit of its real estate expertise and challenges our methods in a number of areas, enabling us to improve our performance and enhance our negotiating skills (with property developers, banks, lawyers, etc.). Another thing about Omnes that really appealed to us was their interest in environmentally-responsible companies. As one of the assets in its Construction Energie Plus fund, we're required to comply with demanding criteria and meet ambitious environmental and energy efficiency objectives.

## What lessons have you learned from the ongoing crisis?

The public health crisis has confirmed the resilience of our business model and strengthened our resolve to pursue our development, or even speed it up, by taking advantage of the opportunities that arise. Eklo's strategic positioning at the crossroads of ecology and economy is clearly in line with emerging trends in tourism. Consumers still want to travel, but they also want to stay closer to home, spend less, and treat local people and the environment with respect.

*“The hardest part is finding an ideal location that meets all our criteria and winning over the local authorities. Once that's done, the rest of the process – talking to the architects, designing the project and seeing it gradually come to life, and then welcoming the first guests on opening day – is an absolute pleasure. It takes me back to my childhood dream of becoming an architect.”*

# Crise sanitaire : quels enseignements pour le secteur de la santé ?

WHAT CAN THE HEALTHCARE SECTOR LEARN FROM THE CURRENT CRISIS?

**La pandémie mondiale de coronavirus a révélé des enjeux stratégiques majeurs pour le secteur de la santé. Elle a notamment mis en lumière le besoin urgent de donner plus de crédit aux scientifiques, la nécessité d'accroître les collaborations entre les acteurs de la santé ou encore les fortes potentialités des nouvelles technologies. Retour sur les enseignements de ce défi planétaire pour le secteur de la santé.**

*The global coronavirus pandemic has highlighted several key strategic challenges for the healthcare sector, including the urgent need to give more credit to scientists, the importance of stepping up collaboration among healthcare professionals and the considerable potential unlocked by new technologies. Omnes takes a look at some of the principal lessons for the sector that have been driven home by the ongoing global crisis.*

Apparue en Chine en décembre 2019, la maladie du coronavirus Covid-19 a frappé en quelques mois le monde entier, créant une crise sanitaire, économique et sociale inédite. Confinement de milliards d'habitants, décès de plus d'un million de personnes, explosion des hospitalisations, ralentissement brutal de nombreux secteurs d'activité... Face à cette situation mondiale inédite, le secteur de la santé se retrouve en première ligne pour prendre en charge les patients, trouver des traitements et vaccins et fournir des médicaments à des centaines de millions de personnes. Autant de défis qui soulèvent des difficultés logistiques et industrielles sans précédent.

After emerging in China in December 2019, the Covid-19 coronavirus spread across the world in just a few months, triggering an unprecedented health, economic and social crisis. Billions of people have been forced to stay at home, more than one million have died, hospitalisation rates have surged and business has slowed dramatically in many sectors. This extraordinary global situation has pushed the healthcare sector to the front line to take care of patients, find treatments and vaccines, and provide medication to hundreds of millions of people worldwide. And all these challenges are creating previously unheard-of industrial and logistical difficulties.

## RENFORCER LA RECHERCHE ET LES COLLABORATIONS

Strengthen research and collaboration

Ce virus, dont de nombreux paramètres restent inconnus ou incompris, souligne l'importance de la recherche scientifique. Cette discipline souffre depuis toujours d'un manque d'investissements et d'une incompréhension de son rôle et de son fonctionnement. Pour permettre aux scientifiques de répondre à de grands défis comme celui de cette pandémie, il est urgent de leur donner plus de moyens, de temps et de perspectives professionnelles.

Cette crise souligne aussi le besoin de renforcer les collaborations entre les nations et entre toutes les entreprises pharmaceutiques, qu'il s'agisse des poids lourds de l'industrie comme Pfizer, Sanofi ou MSD ou de sociétés biotech dont les technologies disruptives sont très prometteuses. C'est essentiel pour répartir les risques entre entités privées et publiques et endiguer plus rapidement l'épidémie. Il faut également plus de passerelles entre la recherche académique, les financements publics ou privés et la puissance industrielle des grands laboratoires. C'est d'ailleurs ce constat qui a convaincu Érich Tauber, CEO de Themis Bioscience GmbH, de fonder son entreprise de biotechnologie spécialisée dans le développement de vaccins du stade préclinique aux phases cliniques précoces. « Face à des réflexions en silos, nous avons cherché à relier la puissance industrielle à la recherche universitaire, explique-t-il. Nous avons développé une plateforme technologique licenciée de l'Institut Pasteur qui utilise le vaccin standard de la rougeole pour tous nos candidats vaccins, et permet, in fine, d'accélérer la vitesse de déploiement d'un vaccin. »

While much about this new virus remains unknown or unclear, it has certainly brought to light the importance of scientific research – an area that has long suffered from a lack of investment and a failure to understand how it works and the important role it plays. To be able to meet major challenges like the pandemic, researchers urgently need additional resources, more time and better career prospects.

The crisis has also highlighted the need to strengthen collaboration among countries and among all companies in the pharmaceutical sector, whether industry heavyweights like Pfizer, Sanofi and MSD or biotech startups whose disruptive technologies hold enormous promise. To spread the risks across the public and private sectors and contain the epidemic more rapidly, collaboration is essential. We also need to build more bridges between academic research, public and private finance and the major pharmaceutical companies that have commercial-scale capabilities. This analysis is precisely what drove Erich Tauber, CEO of Themis Bioscience GmbH, to set up a biotech company to develop vaccines, from the preclinical to the early clinical phase. "To combat this silo mentality, we wanted to create a link between industrial capabilities and academic research," he explains. "We therefore developed a technology platform, licensed from Institut Pasteur, that uses the standard measles vaccine vector for all our vaccine candidates, ultimately speeding up the vaccine development process."

# UN CANDIDAT VACCIN CONTRE LE COVID

A vaccine candidate for Covid-19



**ERICH TAUBER,**  
CEO de Themis Bioscience GmbH,  
une filiale propriété exclusive de Merck &  
Co., Inc., Kenilworth, New Jersey, USA.  
CEO of Themis Bioscience GmbH, a  
wholly-owned subsidiary of Merck & Co.,  
Inc., Kenilworth, New Jersey USA

C'est en 2011 qu'Omnes a investi dans Themis, rachetée en mai dernier par le géant américain MSD. « Nous développons un candidat vaccin contre le SARS-CoV-2 avec l'Institut Pasteur, et MSD offre à Themis une perspective de développement industriel, grâce à son savoir-faire et ses énormes capacités de production, se félicite Erich Tauber. Nous avons démarré les essais cliniques et nous nous efforçons de progresser sur les études de phase avancée pour mettre le vaccin à disposition de ceux qui en auront le plus besoin. » Ce rachat récompense près de dix ans d'investissement dans la société, comme le souligne Fabien Collangettes. « Ce rachat était le meilleur scénario possible pour l'avenir de Themis. Nous sommes heureux d'avoir contribué indirectement à la recherche contre le Covid ».

It was back in 2011 that Omnes invested in Themis, which was acquired in May 2020 by US pharma giant MSD. "We're developing a vaccine candidate for SARS-CoV-2 with Institut Pasteur, and MSD's expertise and its enormous production capacity allow us to envisage commercial-scale development," says Erich Tauber. "Clinical trials have begun, and we're doing our best to make progress on advanced phase trials in order to make the vaccine available to those who need it." The acquisition by MSD was a fitting reward for nearly 10 years of investment in the biotech company. "This acquisition was the best possible scenario for the future of Themis," says Fabien Collangettes. "And we're happy to have contributed indirectly to the research response to Covid-19."

« Sans l'investissement d'Omnes en 2011, à un stade précoce du développement de Themis, nous ne serions pas en mesure, aujourd'hui, de développer un candidat vaccin contre le Covid-19. »

*"Without the funds invested by Omnes in 2011, when Themis was in the early stages of its development, we wouldn't be able to participate today in developing a vaccine candidate for Covid19."*

## LA PLATEFORME THEMAXYN®

### DE THEMIS, UN ACCÉLÉRATEUR DU DÉVELOPPEMENT DES VACCINS

The Themaxyn® platform by Themis, an accelerator for vaccine development

Cette plateforme utilise le vaccin de la rougeole comme la « base » de tous ses candidats vaccins. Parce qu'il a déjà fait ses preuves chez des millions d'individus, ce vaccin offre à la plateforme un excellent profil de sécurité et des avantages forts en termes de procédé de production validé et à faibles coûts. Elle développe des vaccins du stade préclinique aux phases cliniques précoces et garantit ensuite une production rapide à grande échelle. La plateforme a déjà permis de développer des candidats vaccins pour la dengue et le chikungunya.

The platform uses the measles virus vaccine as the basis for all its vaccine candidates. As measles vaccines have been successfully used in millions of people globally, the platform offers an excellent safety profile and clear advantages in terms of a validated, low-cost production process. It develops vaccines from the preclinical to the early clinical phase and subsequently enables rapid, large-scale production. The platform has already been used to develop vaccine candidates for dengue and chikungunya.

# UNE COURSE CONTRE LA MONTRE

A race against the clock

C'est bel et bien une course de vitesse, qui est en jeu. Une équation difficile pour un secteur qui repose sur des temps longs. En effet, il faut parfois compter une vingtaine d'années pour élaborer de nouvelles molécules. Avec, à la clé, moins de 10 % des molécules entrant en essais cliniques qui seront commercialisés. Si certains délais restent incompressibles pour des raisons de sécurité, les nouvelles technologies offrent des perspectives prometteuses pour raccourcir le *time-to-market*, c'est-à-dire le temps nécessaire pour passer du laboratoire à un produit commercialisable. « Les nouvelles technologies peuvent réduire les délais, par exemple en appliquant l'IA pour le screening de molécules », précise Fabien Collangettes, Directeur de participations chez Omnes. Ces technologies permettent de raccourcir les premières étapes en un temps très court, mais également de faciliter le transfert d'informations et le recrutement de nouveaux patients en créant une colonne vertébrale d'informations partagées entre les différents centres de recherche et laboratoires. La santé est notre deuxième secteur de prédilection, chez Omnes. »

*Les nouvelles technologies offrent des perspectives prometteuses pour raccourcir le time-to-market.*

*New technologies offer promising opportunities for accelerating time-to-market*

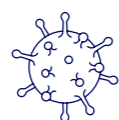
Speed is clearly a key factor in the race to find a vaccine. But it's difficult to achieve in a sector where it can take 20 years to develop a new drug. What's more, fewer than 10% of the molecules entering the clinical trial phase actually make it to the market. While certain phases of the development process can't be sped up for safety reasons, new technologies offer promising opportunities for accelerating time-to-market. "New technologies can speed things up, for example, by applying AI during the screening process," says Fabien Collangettes, Principal at Omnes. "In addition to significantly shortening the early stages in the development process, technology can also facilitate the transfer of information and the recruitment of new patients, by creating a centralised database shared by the various research centres and laboratories. At Omnes, health-care is our second area of focus."



**7 à 10  
ans**

**pour développer un vaccin  
(Leem)**

*7 to 10 years are usually  
required to develop a vaccine  
(Leem)*



**338**

**études cliniques  
liées au Covid-19 listées  
sur le site ClinicalTrials.gov**

*338 clinical trials relating to  
Covid-19 are listed on the  
ClinicalTrials.gov website*

**1,05  
million**

**de décès dus au Covid-19  
à travers le monde  
au 8 octobre 2020  
(statista.com)**

*1.05 million deaths from Covid-19 had been  
reported worldwide as of 8 October 2020  
(statista.com)*

**36,2  
millions**

**de cas de Covid-19 dans le monde  
au 8 octobre 2020 (statista.com)**

*36.2 million cases of Covid-19  
had been reported worldwide  
as of 8 October 2020  
(statista.com)*



# Le point de vue

AN EXPERT'S VIEWPOINT

**Matthieu Sollogoub**

**Professeur de chimie moléculaire à Sorbonne Université,  
Dirigeant de l'Initiative pour les Sciences  
et l'Ingénierie moléculaire**

**Professor of molecular Chemistry at Sorbonne University  
and Head of its Initiative for Molecular Sciences and  
Engineering (iSiM).**

## Un besoin crucial de recherche

« Cette crise a montré le besoin crucial de recherche et le manque de compréhension du grand public du fonctionnement de la recherche scientifique. Face à l'inconnu, nous pouvons utiliser des intuitions, mais il faut ensuite apporter des preuves et être capable de les reproduire. Cela prend du temps. Il est tout à fait normal, au départ, de tâtonner, voire de se contredire, mais une fois que nous avons accumulé des preuves, nous sommes en mesure d'arriver à un résultat et d'affirmer des choses. Notre laboratoire de chimie moléculaire de la Sorbonne invente de nouvelles transformations de molécules afin d'ouvrir des portes vers des applications innovantes. L'équipe du Professeur Philippe Karoyan, au sein de notre université, travaille sur une possible réponse moléculaire permettant de neutraliser le SARS-CoV-2. Elle a analysé la structure moléculaire de la protéine reconnue par SPIKE grâce à laquelle le virus se fixe sur les cellules humaines, l'a imitée et reproduite pour détourner le virus de sa cible. C'est tout l'intérêt de l'approche moléculaire : connaître la structure détaillée de la matière, en comprendre précisément les mécanismes et les imiter pour, par exemple, créer des « leurres » qui vont attirer le virus. L'approche moléculaire est essentielle pour répondre aux grands enjeux de société et de science fondamentale. »

« Cela prend du temps.  
Il est tout à fait normal,  
au départ, de tâtonner,  
voire de se contredire,  
mais une fois que nous  
avons accumulé des  
preuves, nous sommes  
en mesure d'arriver à  
un résultat et d'affirmer  
des choses. »

“And that takes time.  
It's completely normal  
to offer tentative or  
even contradictory  
hypotheses initially,  
but once we've  
gathered evidence,  
we're able to obtain  
results and make  
assertions.”

## A crucial need for research

“The Covid-19 crisis has revealed the crucial need for research as well as the public's lack of understanding about scientific method. Faced with the unknown, we can start with our intuition but we must then provide evidence and be able to reproduce the results. And that takes time. It's completely normal to offer tentative or even contradictory hypotheses initially, but once we've gathered evidence, we're able to obtain results and make assertions. In the Sorbonne's molecular chemistry lab, we're inventing new transformations of molecules to create new opportunities for innovative applications. Professor Philippe Karoyan and his team at the university are currently working on a possible molecular response to neutralise SARS-CoV-2. They've analysed the molecular structure of the “spike” protein that enables the virus to attach itself to human cells and have reproduced it to divert the virus from its target. This is a perfect example of the molecular approach: analysing the structure of a protein, understanding its mechanisms and then imitating them in order, for example, to create a “decoy” to attract the virus. The molecular approach is an essential tool for meeting many of the key challenges facing society and the fundamental sciences.”

# Covid-19 : quelles tendances pour le monde d'après ?

PANDEMIC: WHICH TRENDS WILL SHAPE THE POST-COVID WORLD?

*La propagation du virus à travers le monde a changé les habitudes et engendré des bouleversements sociétaux et économiques importants. De nouveaux usages ont émergé, tandis que des tendances existantes se sont confirmées. Tour d'horizon des tendances qui vont dessiner le monde post-Covid.*

*The global pandemic has changed people's habits and triggered significant social and economic turmoil. Existing trends have been consolidated, and new ones have emerged. Here, we take a look at some of the key trends that are likely to shape the post-Covid world.*

## Une société plus responsable

Avec la crise, l'intérêt pour le développement durable gagne du terrain, tant dans le domaine personnel que du côté des entreprises. Les consommateurs privilégient les circuits courts, l'économie circulaire, la transparence, les approches plus vertueuses et respectueuses de la planète... Face à ces nouvelles aspirations, les entreprises doivent aller plus loin, encore, dans leur démarche sociétale et environnementale. C'est essentiel pour gagner durablement la confiance des consommateurs.

## Une accélération du digital

Le confinement, puis les règles de sécurité sanitaire, ont mis en lumière l'importance de la tech. Achats quotidiens, divertissements, télétravail, téléconsultation... les outils numériques investissent toutes les sphères de notre quotidien. Cette montée en puissance du digital conduit au développement de parcours d'achat plus hybrides : *click & collect*, *click & drive*, *drive piéton*, *drive parking*, etc. Avec à la clé, pour les entreprises, de nouvelles opportunités, mais aussi des défis logistiques majeurs.

## De nouvelles habitudes de travail

Le télétravail, qui s'est imposé à de nombreux actifs pendant le confinement, va certainement devenir une des grandes révolutions des organisations dans les années à venir. Si une généralisation est peu probable, cette expérience ponctuelle du télétravail devrait donner naissance à des modèles hybrides mixant présence au bureau et travail à distance. Avec comme conséquence une explosion des outils de vidéoconférence et collaboratifs, mais aussi une baisse de la pollution (moins de transports).

**72%**  
DES FRANÇAIS  
PENSENT QUE LA CRISE  
VA PROFONDEMENT  
REMETTRE EN CAUSE  
LEURS CONDITIONS  
DE VIE

72%  
of French people think the  
crisis will have a major impact  
on their lifestyle

LE RÔLE CRUCIAL DES  
ENTREPRISES DANS  
LE « MONDE D'APRÈS »  
EST SOULIGNÉ  
PAR 91%  
DES RÉPONDANTS

**46%**  
estiment que ces dernières  
ont un rôle à jouer  
dans la relocalisation  
de certaines activités

91% of respondents highlight  
the crucial role companies will  
play in the post-Covid world:  
46% believe companies have a  
role to play in bringing at least  
part of business "back home"

Source : sondage réalisé par  
l'institut BVA pour Engie Solutions  
Source: survey conducted by BVA  
for Engie Solutions

## A more responsible society

Interest in sustainability has gathered momentum since the onset of the health crisis, both among consumers and in the business world. Consumers are giving priority to the circular economy, transparency, locally sourced products and more ethical and environmentally responsible approaches. To meet these new expectations and gain consumer trust over the long term, companies must take their social and environmental initiatives to the next level.

## Faster adoption of digital solutions

Lockdown periods, and the various protective measures implemented during the crisis, have really brought to light the importance of technology. From grocery shopping and entertainment to home working and online consultations, technology has impacted pretty much every aspect of our daily lives. Accelerated adoption of digital solutions has also led to the development of more hybrid customer journeys, with services like *click & collect* and *click & drive*, which enable customers to shop online and collect their purchases on foot or by car. For companies, these changes create new opportunities. But they also generate major logistical challenges.

## New work practices

Remote working, which many people experienced for the first time during lockdown, is set to become one of the main organisational changes in coming years. While it's unlikely that working from home will become the norm, this one-off experience is expected to give rise to hybrid models based on a blend of remote and office work. The result will be a surge in video conferencing and collaborative technology, but also a reduction in transport-related pollution.



## « TILLER DESTOCK », PLATEFORME DE DÉSTOCKAGE SOLIDAIRE POUR AIDER LES RESTAURATEURS

“TILLER DESTOCK”, A SOLIDARITY-BASED STOCK-CLEARING PLATFORM TO HELP RESTAURANT OWNERS

Permettre aux restaurateurs d'écouler facilement leur stock en le vendant à des particuliers ou en le donnant à des associations : c'est la solution déployée conjointement par Tiller (caisse enregistreuse) et Wizaplace (*marketplace*) via la création d'une plateforme gratuite quelques jours seulement après l'annonce de la fermeture des lieux de restauration. Une belle initiative solidaire pour limiter le gaspillage alimentaire et la perte de chiffre d'affaires.

Just days after the announcement that restaurants in France would have to close, point-of-sale software specialist Tiller and marketplace solution provider Wizaplace teamed up to help limit food waste and revenue loss. Together, they set up a free online platform to enable restaurant owners to dispose of their stock easily and responsibly, by selling it to consumers or donating it to non-profit organisations.



# 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](https://omnescapital.com)

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



OMNES