

SCOPE

N°39

LA REVUE D'OMNES / THE OMNES REVIEW – JUIN/JUNE 2021

DÉCOUVRIR

DISCOVER

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

8

ACCOMPLIR

PERFORM

Intys poursuit avec succès sa stratégie de build-up sélective
Intys is successfully continuing its build-up strategy

17

RENCONTRER

MEET

Antoine de Cockborne,
Président de Biosyl
Antoine de Cockborne,
CEO of Biosyl

22

DÉCHIFFRER

DECIPHER

Comment l'IA révolutionne l'expérience client
How AI is transforming the customer experience

30

S'INSPIRER / INSPIRE

Les innovations
au service
du bâtiment
durable /

Innovation
for green
buildings

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

Intys poursuit avec succès sa stratégie de build-up sélective.

Intys is successfully continuing its build-up strategy.



RENCONTRER

MEET

3 questions à Antoine de Cockborne, Président de Biosyl.

Three questions for Antoine de Cockborne, CEO of Biosyl.

22

24

S'INSPIRER

INSPIRE

Les innovations au service du bâtiment durable.

Innovation for green buildings.

30

DÉCHIFFRER

DECIPHER

Comment l'IA révolutionne l'expérience client.

How AI is revolutionizing the customer experience.

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: © Ilmatar, Intys, IStock, iStock/Jiraporn Meereewee, iStock/imaginima, Seqens-Alexis Goudeau. Illustrations: Bénédicte Govaert (pages 4-5), Istock (page 31). Traduction anglaise/English translation: Ubiquis. ISSN: 2649-2520. Conception-réalisation/Production: EPCKA. Cette revue est imprimée sur un papier issu de forêts gérées durablement.

FABIEN PRÉVOST
CEO, OMNES

Foi et Durabilité

FAITH AND SUSTAINABILITY

La Foi. Le mot ne se cantonne pas au domaine religieux. Il fait aussi partie du vocabulaire de l'entreprise. Elle est un complément indispensable à « la Raison », une brique additionnelle nécessaire au manager pour construire son projet, arbitrer et avancer. La Raison, ce sont les chiffres (de toute nature : financiers, de production, de marché, d'usure de matériel...), les réglementations, les limites imposées par les lois physiques, les constatations objectives, les acquis empiriques nourris par des années d'expérience (certains comportements humains, par exemple). En quelque sorte, tout ce qui n'est pas prévisible.

Pour prendre une décision, maîtriser ces éléments est obligatoire. Mais ils ne sont que le reflet du passé, au mieux de la réalité du présent et des contraintes du moment. Ils ne prédisent pas de l'avenir. Là intervient le domaine de la Foi, cet acte de volonté consistant à adopter une vision de l'avenir quand la Raison ne peut apporter de réponses.

Soyons honnêtes, le mot est plutôt rare dans les propos des managers. Pour l'exprimer, les substituts usuels sont : « conviction », « volonté », ou encore « confiance ». Tous expriment la même idée : celle d'un choix, d'un risque, d'un pari, d'un espoir, d'un désir de progresser. Un terme moins usité : – « certitude » – qui a un côté gourou illuminé, tout comme l'anxiogène « j'ai l'intuition que » qui est parfait pour déstabiliser les troupes, sauf à s'appeler Elon Musk, qui peut bien sûr tout se permettre.

Les sujets ESG⁽¹⁾ relèvent de cette nécessité de vision et de parti pris. Sans conviction, ils restent une simple contrainte imposée par la pression ambiante. Beaucoup parlent des sujets ESG comme étant « extra-financiers ». Pas nous. Chez Omnes, nous faisons le pari que la mise en place de stratégies de durabilité peut réduire les coûts et accroître les revenus. Un de nos actes de foi.

Faith. The word is not limited to the religious sphere. It is also part of corporate language. It is an essential complement to "Reason", an additional brick needed by managers to build their projects, make choices and progress. Reason concerns the figures (of all kinds: financial, production, market, equipment wear and tear, etc.), the regulations, the limits set by the laws of physics, objective observations, empirical evidence gained by years of experience (some human behaviours for example). In a certain sense, everything that is not foreseeable.

Having all these elements in hand is essential for making a decision. But they merely reflect the past or, at best, present reality and its constraints. They are not indicative of the future. This is where Faith comes in. This voluntary act consists of adopting a vision of the future when Reason cannot provide all the answers.

To be honest, the word is rarely used by managers. It is usually replaced by words such as: "conviction", "determination" or "confidence". They all express the same notion: that of a choice, a risk, a gamble, a hope, a desire to move forward. A less usual term is "certainty", which has a touch of the visionary guru about it, another is the disturbing "my intuition is", perfect for destabilising the troops, unless, of course, you are called Elon Musk, in which case you can do anything you want.

ESG¹ matters are an area that calls for vision and commitment. Without conviction, they are merely a constraint imposed by the prevailing pressures. Many people refer to ESG issues as "extra-financial". We don't. At Omnes, we believe that adopting sustainability strategies can reduce costs and increase revenues. One of our acts of faith.

The problem is that the managers or financial officers of our portfolio companies are not always convinced that sustainability strategies can create measurable value. This makes it difficult to unlock the financial resources needed to deploy such strategies.

« *Nous faisons le pari que la mise en place de stratégies de durabilité peut réduire les coûts et accroître les revenus.* »

“*We believe that adopting sustainability strategies can reduce costs and increase revenues.*”



FABIEN PRÉVOST
CEO, OMNES

Le problème est que les Directeurs généraux ou financiers de nos participations ne sont parfois pas persuadés que des stratégies de durabilité peuvent créer une valeur mesurable. Cela rend difficile le déblocage des ressources financières permettant de les déployer.

Notre conviction est simple : des stratégies de durabilité adaptées au contexte de l'entreprise peuvent accroître sa performance financière en dynamisant des facteurs tels que :

- l'innovation ;
- l'efficacité opérationnelle ;
- la fidélité des clients ;
- la gestion des risques ;
- les relations avec les salariés ;
- les relations avec les fournisseurs ;
- la couverture médiatique ;
- l'engagement et le soutien de l'écosystème de l'entreprise, etc.

Pour répondre aux réticences des directions financières à l'allocation de ressources à de telles stratégies, la solution est de mettre en place des outils analytiques permettant de mesurer le retour sur l'investissement. Plusieurs initiatives voient le jour avec cette démarche purement quantitative car le sujet est complexe⁽²⁾. Les méthodes vont s'améliorer.

Avec de telles approches analytiques viendra ainsi peut-être le jour où la réalité des chiffres et des faits permettra de s'affranchir de la Foi pour en appeler simplement à la Raison et rendre les stratégies de durabilité aussi naturelles et indispensables que par exemple la gestion du cash ou des stocks.

Parlons musique maintenant, ou plutôt de poésie. Un terrain naturel ou des visions non rationnelles du monde prennent vie et nous permettent de nous élever. De foi, cette icône rock des années 70 n'en manque évidemment pas, et je ne parle pas de son patronyme, mais du CD qu'elle a le culot de sortir ce mois-ci⁽³⁾. J'ai le plaisir de la connaître un peu et de papoter avec elle régulièrement (qui aurait cru, lorsque j'étais ado et que j'ouvrais des yeux ébahis devant les images de ce monde de la scène rock des années 70, que je me retrouverais 40 ans plus tard à l'écouter régulièrement parler de sa vie et me sentir bien peu intéressant en lui parlant de la mienne ?). Alors, camarade, bravo pour ton pied de nez avec ton CD de poésie déclamée sur fond de nappes sonores. À 74 ans, tu n'as rien à prouver. En art, quand on a la foi, peut-on donc se passer de la raison ?

Bonne lecture de notre revue n°39, avec de vraies infos, de vraies entreprises, de vrais succès, de vrais hommes et femmes, de vraies passions. Merci de votre fidélité.

Samedi 1^{er} mai 2021

fabien.prevast@omnescapital.com

(1) Critères ESG, environnementaux, sociaux et de gouvernance, pris en compte dans la gestion socialement responsable.
(2) Return on Sustainability Investment (ROSI) Methodology sur le site de NYU Stern.
(3) "She Walks In Beauty", avec Warren Ellis, Brian Eno et Nick Cave.

Our belief is simple: sustainability strategies adapted to a company's circumstances can improve its financial performance by stimulating factors such as:

- innovation,
- operating efficiency,
- customer loyalty,
- risk management,
- labour relations,
- supplier relations,
- media coverage,
- commitment to and support for the corporate ecosystem, etc.

One way of overcoming the reluctance of finance departments to allocate resources to such strategies is to put in place analytical tools for measuring the return on investment. Several initiatives have already been taken with regard to this purely quantitative and very complex approach².

The methods will get better. Thanks to these analytical methods, there may come a day when the reality of the figures and facts will make Faith redundant and require only Reason to make sustainability strategies as natural and necessary as cash or inventory management.

And now let's turn to music, or rather poetry. An environment where a non-rational vision of the world is natural and can elevate us all. Faith is what this rock icon of the 70s lacks the least, and I'm not referring only to her name, but to the CD she has had the guts to release this month³. I am lucky enough to know her slightly and to chat to her regularly (who would have thought, when I was a teenager, looking in wide-eyed wonder at the rock scene of the 70s, that 40 years later I would regularly listen to her speak of her life and feel very boring when I spoke of mine?).

So, comrade, bravo for the cock snooked with this CD of poetry declaimed against a background of layers of sound. At 74, you have nothing to prove. In art, if you have faith, can you therefore ignore reason?

Enjoy reading our revue No.39, with true news, true companies, true successes, true men and women, true passions. Thanks for your loyalty.

Saturday, 1 May 2021

fabien.prevast@omnescapital.com

(1) ESG, Environmental, Social and Governance criteria taken into account in socially responsible investment.
(2) Return on Sustainability Investment (ROSI) Methodology on the NYU Stern website.
(3) "She Walks in Beauty", with Warren Ellis, Brian Eno and Nick Cave.

OMNES OBTIENT LE LABEL RELANCE POUR SON FONDS OMNES CROISSANCE 5

OMNES IS AWARDED THE RELANCE LABEL FOR ITS OMNES CROISSANCE 5 FUND



Mis en place en octobre dernier par le Gouvernement français, le label Relance permet aux investisseurs d'identifier les fonds capables de soutenir les fonds propres et quasi-fonds propres des ETI et PME françaises, et de contribuer ainsi à la relance économique. Géré par notre équipe Capital Développement & Transmission Mid Cap, Omnes Croissance 5 soutient les PME et ETI françaises dans trois secteurs solides et résilients : services B2B, tech et santé. Le fonds a pour objectif d'accélérer la croissance de ses entreprises en portefeuille, en intégrant les enjeux climatiques, sociaux et de gouvernance au cœur de leur stratégie de création de valeur.

The Relance label put in place by the French government last October enables investors to identify funds that are capable of supporting the equity and quasi-equity of French mid-caps and SMEs and thereby contribute to the economic recovery. Managed by our Mid Cap Buyout and Growth Capital team, Omnes Croissance 5 supports French SMEs and mid-caps in three strong and resilient sectors: B2B services, technology and healthcare. The fund's aim is to accelerate the growth of the companies in its portfolio, while integrating climate, social and governance issues at the centre of their value creation strategies.

CORINNE LEPAGE REMET LES TROIS PREMIERS TROPHÉES OMNES ESG À EKLO, DISPAM ET TEACH ON MARS



CORINNE LEPAGE PRESENTS THE FIRST THREE TROPHÉES OMNES ESG AWARDS TO EKLO, DISPAM AND TEACH ON MARS

Après la mise en place de son Comité ESG, Omnes a annoncé en décembre dernier la création des Trophées Omnes ESG qui, chaque année, salueront la performance environnementale, sociale et de gouvernance de ses participations. Corinne Lepage, Présidente du Comité ESG d'Omnes, a remis pour l'année 2020 les trois premiers trophées à Eklo, Dispam et Teach on Mars. L'approche retenue pour attribuer ces trophées repose sur une méthode de scoring interne annuel appliquée à chaque participation qui s'appuie sur un plan de progrès ESG. Une note est calculée dès la prise de participation puis revue annuellement pour mesurer les progrès de la démarche ESG et s'assurer que les objectifs initiaux ont bien été remplis. Cette démarche est coordonnée par une équipe placée sous la responsabilité de Serge Savasta, Associé gérant, et validée par le Comité stratégique ESG d'Omnes.

After setting up its ESG Committee, in December 2020 Omnes created the annual Trophées Omnes ESG awards to reward the "Environmental, Social and Governance" performances of its portfolio companies. Corinne Lepage, Chair of the Omnes ESG Committee, presented the first three annual awards in respect of 2020 to Eklo, Dispam and Teach on Mars. These awards are allocated drawing on an annual internal scoring method applied to each portfolio company based on an ESG progress plan. A score is calculated as from acquisition of the holding and reviewed annually to assess the ESG progress made and ensure that the initial targets will be met. This process is overseen by a team headed by Serge Savasta, Managing Partner, and validated by Omnes's ESG strategy Committee.

À LIRE / SOMETHING TO READ!

« Le modèle éolien français basé sur des aides d'État n'est pas durable » Tribune rédigée par Serge Savasta, Associé gérant chez Omnes en charge de l'activité Infrastructure. *Le Monde*, 3 décembre 2020

https://www.lemonde.fr/idees/article/2020/12/03/le-modele-eolien-francais-base-sur-des-aides-d-etat-n-est-pas-durable_6062008_3232.html

« Le bureau est mort, vive le bureau ! » Tribune rédigée par Gonzague de Trémiolles, Directeur d'investissements chez Omnes dans l'équipe Bâtiments Durables.

CFNewsImmo, 23 mars 2021
<https://www.cfnewsimmo.net/L-actualite/Paroles-d-expert/Le-bureau-est-mort-vive-le-bureau-!>

« Le modèle éolien français basé sur des aides d'État n'est pas durable » (The French model of wind farms based on State aid is not sustainable)

Article written by Serge Savasta Managing Partner at Omnes in charge of the Infrastructure activity. *Le Monde*, 3 December 2020

https://www.lemonde.fr/idees/article/2020/12/03/le-modele-eolien-francais-base-sur-des-aides-d-etat-n-est-pas-durable_6062008_3232.html

« Le bureau est mort, vive le bureau ! » (The office is dead, long live the office!)

Article written by Gonzague de Trémiolles, Investment Director at Omnes in the Green Buildings team.

CFNewsImmo, 23 March 2021
<https://www.cfnewsimmo.net/L-actualite/Paroles-d-expert/Le-bureau-est-mort-vive-le-bureau-!>

CARNET

APPOINTMENTS



Sébastien Cailliau



Thomas Churlet



Hugo Hubert



Aymeric de Susbielle

Sébastien Cailliau (ESME Sudria) rejoint Omnes en qualité de Directeur d'investissements, pour lancer sa nouvelle activité Situations Spéciales. Omnes accueille aussi trois analystes, **Aymeric de Susbielle** (ESSEC) dans l'équipe des Énergies Renouvelables ; **Thomas Churlet** (Université Paris-Dauphine), dans l'équipe Dette Privée et **Hugo Hubert** (Télécom Paris & London School of Economics) après un stage de six mois au Capital Risque. La Direction des Opérations accueille **Ericka Beuvelet** (double master juriste européen & droit des affaires « banque-bourse ») en qualité de Responsable de la Conformité et du Contrôle interne, **Jacky Luu** (master 2 en gestion, audit interne, contrôle, conseil) en qualité de Contrôleur financier et **Aurélié Blanchard-Massoni** (master 2 en communication et stratégies des marques) en qualité de Chargée de communication.

Sébastien Cailliau (ESME Sudria) has joined Omnes as Director with the task of launching its new Special Situations activity. Omnes welcomes 3 analysts, **Aymeric de Susbielle** (ESSEC) in the Renewable Energies team; **Thomas Churlet** (Université Paris-Dauphine), in Private debt and **Hugo Hubert** (Télécom Paris & London School of Economics) after an internship of 6 months in Venture Capital. The Operations Department has been joined by **Ericka Beuvelet** (double Master's in European Law and Stock Exchange and Finance) as Head of Compliance and Internal Control, **Jacky Luu** (Master's 2 in Management, Internal Audit, Control, Consulting) as Financial Controller and **Aurélié Blanchard-Massoni** (Master's 2 in Communication and Brand Strategy) as Communication Officer.

Jess Wizman (Polytechnique, HEC) est promu Directeur d'investissements dans l'équipe Capital Développement & Transmission Mid Cap ; et **Cassandra Bouet** (Université de Nanterre) Chargée de conformité & risques à la Direction des Opérations.

Jess Wizman (Polytechnique, HEC) has been promoted to the position of Director in the Mid Cap Buyout and Growth Capital team; and **Cassandra Bouet** (Université de Nanterre) has become responsible for Compliance and Risk at the Operations Department.

FONDATION OMNES



ENQUÊTE

Créée en 2015, la Fondation Omnes a pour mission d'accompagner de jeunes associations en faveur de l'enfance et de la jeunesse.

Cette année, elle poursuit son engagement auprès des associations **ViensVoirMonTaf**, **Le Cours Frédéric Ozanam**, **e-Enfance**, **Les Amis de Mikhy** et soutient trois nouvelles associations :

- **Basket aux pieds**, qui accompagne les enfants hospitalisés et touchés par la maladie en proposant des moments d'évasion immersive à l'aide de casques de réalité virtuelle ;
- **1001 mots**, qui lutte contre l'échec scolaire en accompagnant les familles dans la stimulation du langage et la sensibilisation à la lecture des enfants entre 0 et 3 ans ;
- **Enquête**, qui conçoit et diffuse des pédagogies et outils ludiques d'éducation à la laïcité et au fait religieux pour développer chez les enfants un rapport apaisé et réfléchi à ces sujets.

Soutenez vous aussi la Fondation sur <https://www.fondationdefrance.org/fr/fondation/fondation-omnes>

Fondation Omnes was created in 2015 to support newly-formed charitable organisations engaged in helping children and young people.

This year it continued its mission alongside **ViensVoirMonTaf**, **Le Cours Frédéric Ozanam**, **e-Enfance**, **Les Amis de Mikhy** and extended support to three new organisations.

- **Basket aux pieds** which helps sick children in hospital by offering them immersive entertainment using virtual reality headsets;
- **1001 mots** which combats failure at school by helping families with language stimulation and pre-reading for children up to the age of 3 years;
- **Enquête** which designs and distributes teaching methods and fun educational tools in the area of secularism and religious facts to develop a calm and thoughtful approach to these subjects among children.

Support the Foundation at omnescapital.com/fondation-dons

Capital Risque

VENTURE CAPITAL

INVESTISSEMENT / INVESTMENT

ALGOTHERAPEUTIX Médicaments

Novembre 2020 – AlgoTherapeutix finalise une levée de série A de 12 M€ auprès d'Omnes et de Bpifrance pour initier le développement clinique de son produit phare ATX01 dans le traitement des neuropathies périphériques induites par la chimiothérapie (NPIC) et d'en démontrer l'innocuité. L'approche innovante consiste à repositionner l'amitriptyline dans une formulation topique pour lutter contre les symptômes sensoriels des patients sous chimiothérapie : perte de sensibilité, picotements, brûlures, froid et douleurs intenses au niveau des extrémités.

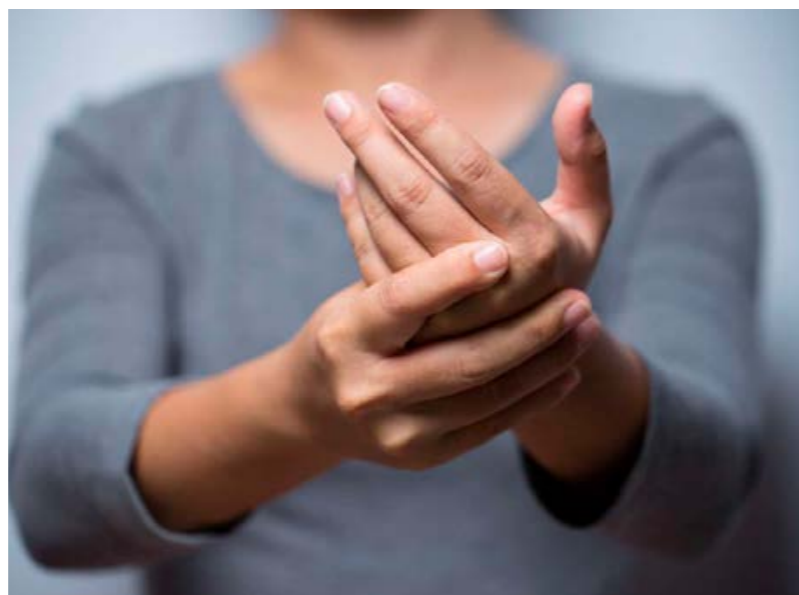
ALGOTHERAPEUTIX Medicine
November 2020 – AlgoTherapeutix raises €12 million in a Series A round led by Omnes and Bpifrance to fund the clinical development of its star product ATX01 in the treatment of chemotherapy-induced peripheral neuropathy (CIPN) and demonstrate its safety. This innovative treatment consists of repositioning amitriptyline into a topical formulation to treat the sensory symptoms of patients undergoing chemotherapy: loss of sensitivity, tingling, burning, cold and intense pain in their hands and feet.

« L'équipe d'AlgoTherapeutix a démontré une réelle force scientifique et opérationnelle dans le développement précoce d'ATX01 et nous avons confiance en leur capacité à établir l'efficacité et la sécurité d'utilisation d'ATX01 dans la période à venir. »

“The Algo Therapeutix team showed true scientific and operational strength in the early development of ATX01 and we are confident in their ability to establish the product's clinical efficacy and safety going forward.”



CLAIRE POULARD,
Directeur de participations Omnes
Principal Omnes



INVESTISSEMENT / INVESTMENT

ARTIFAKT Solution PaaS

Mars 2021 – Artifakt finalise un troisième tour de 3,7 M€ en série A auprès d'Omnes, Alliance Entreprendre et Verve Ventures pour conforter son avance sur le marché des PaaS en France et poursuivre son expansion dans toute l'Europe. Grâce à sa solution automatisée All-in-One, Artifakt permet aux développeurs et entreprises de déployer, tester et mettre en ligne leurs sites web sur le cloud d'une manière plus performante, agile et sûre avec un monitoring complet de leurs activités web.

ARTIFAKT Solution PaaS

March 2021 – Artifakt completes a third financing round of €3.7 million in a Series A round with Omnes, Alliance Entreprendre and Verve Ventures to consolidate its leadership in the PaaS market in France and continue its expansion throughout Europe. Artifakt's All-in-One solution enables developers and businesses to deploy, test and put their websites online more efficiently, with greater agility and security with full monitoring of their web activities.

« Artifakt apporte des réponses exceptionnelles aux e-commerçants et à toutes les entreprises. Notre financement va permettre aux dirigeants d'accélérer une roadmap R&D ambitieuse et de se développer à l'international. »

“Artifakt provides exceptional answers to e-commerce and all businesses. Our funding will allow managers to accelerate an ambitious R&D roadmap and to develop internationally.”

FABIEN COLLANGETTES,
Directeur de participations Omnes
Principal Omnes

INVESTISSEMENT / INVESTMENT

AGOMAB Médicaments

Mars 2021 – AgomAb Therapeutics finalise une levée de fonds de 74 M€ en série auprès d'investisseurs américains et français dont fait partie d'Omnes. La société développe des anticorps monoclonaux agonistes imitant le facteur de croissance pour régénérer des tissus endommagés. Cette opération financera la preuve de concept clinique du programme principal, AGMB-10. Omnes avait déjà participé au financement d'une levée de fonds de 21 M€ en avril 2019.

AGOMAB Medicine

March 2021 – AgomAb Therapeutics raises \$74 million in a Series B round with American and French investors, including Omnes. The company develops growth factor-mimetic agonistic monoclonal antibodies for regenerating damaged tissues. This capital will fund clinical proof of concept of the lead program AGMB-101. Omnes had already taken part in the €21 million financing round staged in April 2019.

INVESTISSEMENT / INVESTMENT

ELISTAIR Drones filaires

Mars 2021 – Elistair clôture un financement en série B de 5 M€ auprès d'Omnes et de son investisseur historique Starquest afin d'accélérer son déploiement international. Grâce à sa technologie de micro-fil, la start-up lyonnaise propose à des forces militaires et de sécurité intérieure un drone filaire automatisé (Orion 2) et des stations filaires lui permettant d'être autonome en termes de batterie, mais également efficace contre le piratage de données et les interférences. Implantée à Lyon et Boston, Elistair démarre un plan de recrutement d'une vingtaine de personnes pour ses deux antennes.

Elistair Tethered drones

March 2021 – Elistair raises €5 million from Omnes and Starquest Capital, its historical investor, to accelerate its international expansion. With its micro-tether technology, this Lyon-based start-up offers military forces and national security agencies an automated tethered drone (Orion 2) and tether stations that give it autonomy in terms of battery and effective protection against hacking and other interference. With bases in Lyon and Boston, Elistair has launched a campaign to recruit around 20 people for both these sites.

« Elistair fait partie des sociétés leaders sur le marché du drone filaire, marché encore récent mais en très forte croissance. Nous avons hâte de voir les prochaines innovations arriver sur le marché. »

“Elistair is a leading name on the tethered drone market, which is still a relatively new market, but one that is growing quickly. We are very eager to see the next innovations released on the market.”



FABIEN COLLANGETTES,
Directeur de participations Omnes
Principal Omnes



INVESTISSEMENT / INVESTMENT

UNSEENLABS New Spaces

Avril 2021 – Unseenlabs finalise un tour de table de 20M€ en série B auprès d'Omnes, 360 Capital, Blue Oceans Partners et ses investisseurs historiques. Basée à Rennes, Unseenlabs se positionne comme le leader européen de la géolocalisation radiofréquence. Sa technologie satellitaire embarquée propriétaire permet de géolocaliser n'importe quel navire en mer, en temps quasi réel et au kilomètre près à partir d'un seul nanosatellite. L'objectif de ce financement est de développer la présence internationale de l'entreprise, d'accélérer le déploiement de sa constellation et ainsi compter 20 à 25 nanosatellites d'ici 2025.

UNSEENLABS New Space

April 2021 – Unseenlabs raises €20 million in a Series B financing round with Omnes, 360 Capital, Blue Ocean Partners and its historical investors. Based in Rennes, Unseenlabs is the European leader in radio frequency geolocation. Its proprietary on-board satellite technology allows to geolocate any ship at sea, in near-real time, to the nearest kilometre, from a single nano satellite. The funds will be used to develop the company's international operations and accelerate the deployment of its constellation with a target of 20 to 25 nano satellites by 2025.



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

«Unseenlabs a su nous prouver sa singularité et sa capacité à devenir un leader mondial sur le marché du New Space.»

“Unseenlabs has proved its uniqueness and its ability to become a world leader in the Newspace market.”

INVESTISSEMENT / INVESTMENT

PEOPLESHERES PaaS RH

Avril 2021 – PeopleSpheres réalise une levée de fonds de 8,5 M€ auprès d'Omnes, IRDI Capital, UL Invest et SWEN Capital Partners pour accélérer sa croissance et préparer son développement international. Grâce à sa solution PaaS, PeopleSpheres offre aux employés, managers et responsables RH une interface simple et unifiée qui permet à la fois d'orchestrer tous ses logiciels SaaS RH et d'accéder, via une marketplace, aux solutions spécifiques couvrant l'ensemble du scope RH : de la gestion de paie à la gestion des talents. Cette plateforme s'adresse aux entreprises de 250 à 20 000 collaborateurs.

PEOPLESHERES HR PaaS

April 2021 – PeopleSpheres raises €8.5 million from Omnes, Irdi capital, UL Invest and SWEN Capital Partners to step up its growth and prepare its international expansion. Through its PaaS solution, PeopleSpheres provides employees, managers and HR managers with a simple and unified interface that enables them to orchestrate all their HR SaaS software and access a marketplace to obtain specific solutions covering the entire HR scope: from payroll to talent management. The platform caters for businesses with 250 to 20,000 employees.

«Il y a un réel besoin d'un PaaS RH qui unifie et orchestre ces solutions pour les entreprises. C'est ce qu'offre PeopleSpheres.»

“There is a genuine need for an HR PaaS that enables businesses to unify and orchestrate all these software solutions. This is what PeopleSpheres can provide.”



RENAUD POULARD,
Directeur associé,
Omnes
Partner, Omnes

Infrastructure Énergies Renouvelables

RENEWABLE ENERGY

CLOSING / FINAL CLOSE

CAPENERGIE 4

Omnes clôture définitivement son fonds de quatrième génération dédié au soutien des développeurs européens d'énergies renouvelables. Le fonds, qui a commencé sa collecte de fonds fin 2019, avait une taille cible de 500 M€. Il a atteint 660 M€, dépassant même le hard cap fixé à 600 M€. Ilmatar est ainsi la septième société du portefeuille de Capenergie 4 en moins de 18 mois d'investissement. Le fonds est actuellement exposé à une quatorzaine de juridictions européennes et les sociétés de son portefeuille intègrent un total de plus de 11 GW d'actifs éoliens terrestres et solaires photovoltaïques.

CAPENERGIE 4

The investment in Ilmatar Energy coincides with the final close of the Capenergie 4 fund dedicated to backing European renewable energy developers. The fund, which started fundraising in late 2019, had a target size of €500 million and has closed at €660m, exceeding even the initially set hard cap of €600m. Ilmatar will be Capenergie 4's seventh portfolio company after less than 18 months of investing. The fund is currently exposed to 14 European jurisdictions and its portfolio companies own a combined total of over 11 GW of onshore wind and solar PV assets.

«Après un peu plus d'un an de collecte de fonds, nous avons été en mesure d'attirer un grand nombre de nouveaux clients, notamment internationaux, qui reconnaissent la force de notre bilan qui montre que nous avons transformé les développeurs européens d'énergies renouvelables en IPP.»

“After just over a year of fundraising, we have been able to attract a large number of new and in particular international clients that recognize the strength of our track record of transforming European renewables developers into IPPs.”

SERGE SAVASTA,
Associé gérant d'Omnes
Managing Partner, Omnes



« Nous travaillons avec Ilmatar depuis 2018, et en tant que pionnier de l'énergie éolienne finlandaise, l'entreprise est le partenaire idéal pour nous.»

“We have been working with Ilmatar since 2018 and, as pioneer in Finnish wind power, it is the perfect partner for us.”

INVESTISSEMENT / INVESTMENT

ILMATAR Finlande

Mai 2021 – Ilmatar Energy, pionnier du marché finlandais de l'éolien, a levé 200 M€ lors d'un tour de table mené par Omnes. Soutenu par le fonds Capenergie 4 et des co-investisseurs européens, ce financement permet à Ilmatar Energy de devenir un producteur d'électricité indépendant (IPP) de premier plan sur le marché finlandais de l'énergie. L'objectif de la société est de déployer d'ici 2027 1 GW de nouvelle énergie éolienne en Finlande.

ILMATAR Finland

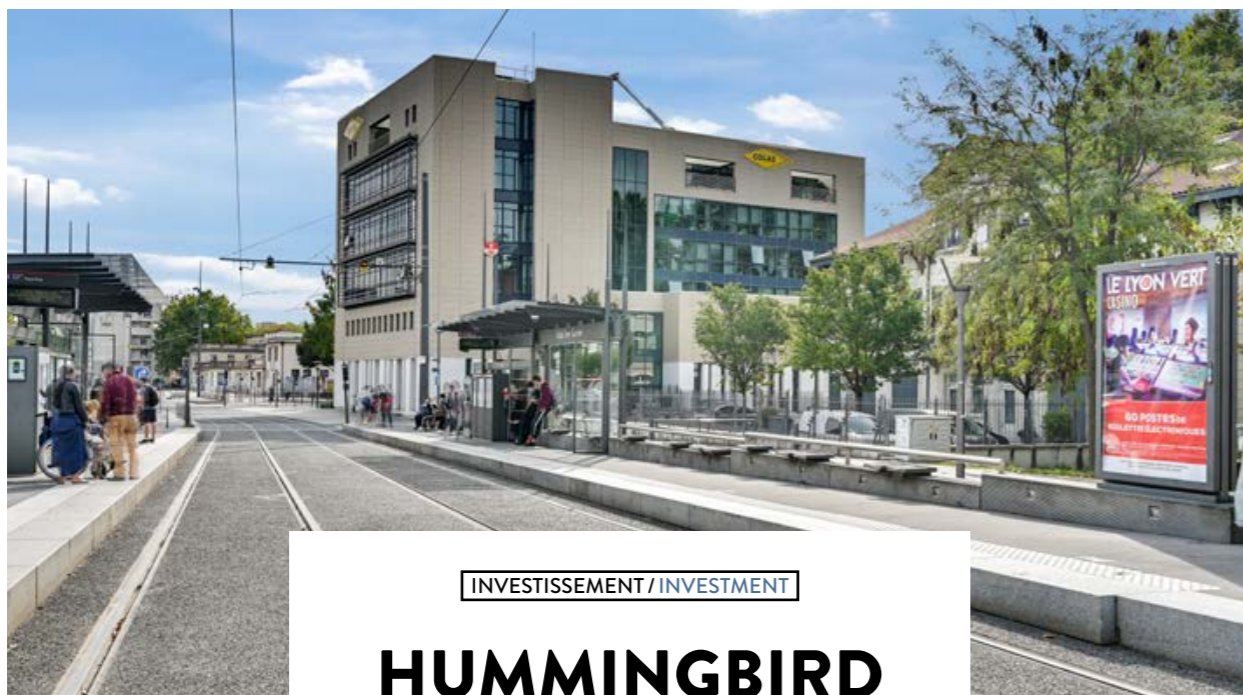
May 2021 – Ilmatar Energy, a pioneer in the Finnish wind power market, has raised €200 million in a financing round led by Omnes. This funding, supported by the Capenergie 4 fund and European co-investors, will enable Ilmatar Energy to become a leading independent power producer (IPP) in the Finnish energy market. The company aims to roll out 1GW of new wind power in Finland by 2027.



MICHAEL POLLAN,
Directeur associé, Omnes
Partner, Omnes

Infrastructure Bâtiments Durables

GREEN BUILDINGS



INVESTISSEMENT / INVESTMENT

HUMMINGBIRD

Février 2021 – Omnes, via son fonds Construction Energie Plus (CEP), et le Groupe Patriarca créent Hummingbird, un nouveau véhicule d'investissement immobilier. L'objectif de cette holding est de développer des projets répondant aux enjeux majeurs de l'immobilier en termes de performance environnementale, de mutation des habitudes de travail et de bien-être des salariés. Hummingbird a finalisé deux opérations lyonnaises depuis sa création en décembre 2020 : l'acquisition d'un immeuble de bureaux existant dans le secteur de Gerland qui fera l'objet d'une rénovation énergétique, et le démarrage de la construction d'un immeuble mixte activité et bureaux, labellisé Breeam Very Good et confié au Groupe Patriarca. Hummingbird est le 10^e investissement du fonds CEP.

HUMMINGBIRD Offices

February 2021 - Omnes, through the Construction Energie Plus (CEP) fund and Patriarca Group, has created a new real estate investment vehicle, Hummingbird. The aim of this holding is to develop projects that respond to major real estate challenges in terms of environmental performance, changing work habits and employees' wellbeing. Hummingbird has completed two transactions in Lyon since its creation in December 2020: the acquisition of an existing office building in the Gerland district, which will undergo energy renovation, and the start of a Breeam Very Good mixed-use construction project entrusted to the Patriarca group. Hummingbird is the CEP fund's 10th investment.

« La création de Hummingbird illustre parfaitement notre stratégie de développement de projets immobiliers résilients au service des territoires. »

“Hummingbird is a perfect example of our strategy of developing resilient real estate projects that serve their regions.”



GONZAGUE DETRÉMIOLLES,
Directeur d'investissements, Omnes
Director Omnes

LABEL / LABEL

GREEN PARK PARC D'AFFAIRES

Janvier 2021 – Green Campus Park, parc d'affaires de 34 bâtiments situé en région lyonnaise, a obtenu le label Breeam in Use niveau Excellent pour son premier bâtiment pilote. Cet espace de 10 ha fait l'objet d'un vaste programme de travaux depuis son acquisition en 2019 par le groupement Omnes Capital, l'Auxiliaire, Foncière Magellan et le Groupe Patriarca. Cette importante restructuration vise à réduire la consommation énergétique du parc et à améliorer son environnement en termes de bien-être, de biodiversité, de services et mobilité. Onze bâtiments, soit environ 15 000 m² de surfaces, sont en cours de rénovation sur un modèle identique à celui du bâtiment pilote.

Green Park BUSINESS PARK

January 2021 - Green Campus Park, a business park of 34 buildings in the Lyon region has been awarded the Breeam in Use Excellent certificate for its first pilot building. A vast works programme has been underway on this 10-hectares site since its purchase in 2019 by a consortium comprised of OmnesCapital, l'Auxiliaire, Foncière Magellan and the Patriarca group.



The aim of this major restructuring work is to reduce the park's energy consumption and improve its environment in terms of wellbeing, biodiversity, services and mobility. Eleven buildings, corresponding to around 15,000 square metres, are being renovated based on the same model as the pilot building.

Co-investissement

CO-INVESTMENT

INVESTISSEMENT / INVESTMENT

L'activité a été chargée, ces six derniers mois, en co-investissement, avec six investissements, dans...

- **UTAC CERAM**, aux côtés d'Eurazeo PME, société française spécialisée dans l'homologation et la certification de véhicules terrestres.
- **Eurofiber**, aux côtés d'Antin Infrastructure, opérateur de réseaux de fibre optique au Benelux.
- **Olmix**, aux côtés de Motion Equity, société bretonne spécialisée dans la production d'intrants à base d'algues pour l'agriculture.

- **Un conglomérat** de deux sociétés de production de contenu audiovisuel, avec Mediawan en France et Leonine en Allemagne, aux côtés de KKR.
- **NAMSA**, un CRO (contract research organisation) américain spécialisé dans les dispositifs médicaux, aux côtés d'Archimed.
- **Un groupe de cliniques privées.**

Dans le secteur de l'éducation, une cession a également été réalisée avec Skill & You, société qu'Omnes accompagnait aux côtés d'Andera Partners depuis 2018.

The past six months have been very busy in terms of co-investment, with six investments, in:

- **UTAC CERAM**, a French specialist in the homologation and certification of land vehicles, alongside Eurazeo PME.
- **Eurofiber**, a fiber-optic network operator in the Benelux region, alongside Antin Infrastructure.
- **Olmix**, a Brittany-based producer of farm inputs based on algae, alongside Motion Equity.
- **A conglomerate** comprising two audiovisual content producers, Mediawan in France and Leonine in Germany, alongside KKR.

- **NAMSA**, a US CRO (contract research organisation) for medical devices, alongside Archimed.
- **A group of private clinics.**

We also made a divestment in the education sector with Skill & You, in which Omnes had been invested alongside Andera Partners since 2018.

Capital Développement & Transmission Small Cap

SMALL CAP BUYOUT AND GROWTH CAPITAL

ACQUISITION / BUILD-UP

« Cette première opération d'acquisition, conduite en gré à gré, renforcera l'expertise en IoT, le savoir-faire et la transformation d'ABMI tant sur les aspects stratégiques que financiers. »

“This first acquisition, made directly between the parties, will add to ABMI's IoT skills and know-how and strengthen its transformation in both its strategic and financial aspects.”



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

RTONE Internet of Things

Janvier 2021 – ABMI, cabinet de conseil en ingénierie et innovation industrielle, signe une première acquisition depuis l'entrée au capital d'Omnes fin 2018. Rtone est un bureau d'études basé à Lyon qui conçoit, développe et intègre des solutions connectées sur mesure pour répondre aux problématiques IoT/digitales de ses donneurs d'ordre.

Omnes, via ses fonds Omnes Expansion 3 et LCL Expansion 3, et ses co-investisseurs MACSF et Momentum Invest accompagnent cette opération permettant au groupe ABMI de compléter son offre et de renforcer son positionnement sur l'IoT, un marché en forte croissance et à forte valeur ajoutée.

RTONE Internet of Things

January 2021 - ABMI, an industrial products and processes engineering firm, made its first acquisition since Omnes entered its capital at the end of 2018. Rtone is a Lyon-based engineering firm that designs, develops and integrates customised connected products responding to the IoT/digital needs of its customers.

Omnes, through its Omnes Expansion 3 et LCL Expansion 3 funds, and co-investors MACSF and Momentum Invest, have supported this transaction which will enable ABMI to round out its offering and strengthen its position in IoT, a fast-growing market with strong added value.



NutriDry
Smart Food, Smart Life.

NUTRIDRY Conception et fabrication de repas nomades & d'urgence et de nutrition sportive

Avril 2021 – Omnes réalise une nouvelle opération avec ses fonds Small Cap lors d'un double MBI primaire en prenant une participation minoritaire de référence au capital du Groupe NutriDry, holding de reprise des sociétés Falières Nutrition et Titok, aux côtés d'un repreneur rompu à l'exercice du LBO, Christophe Fenart.

Falières Nutrition est une société spécialisée dans la conception et la fabrication de plats lyophilisés (Voyager) et la préparation de coffrets repas adaptés aux situations d'urgence. Titok est une société spécialisée dans la fabrication de préparations culinaires déshydratées et lyophilisées à destination de distributeurs et professionnels de la restauration hors foyer et de solutions de nutrition sportive (MX3).

Le Groupe NutriDry ainsi constitué emploierait aujourd'hui plus de 75 personnes avec des sites de production à Captieux (33) et aux Sables d'Olonnes (85) et prévoit de réaliser un chiffre d'affaires de plus de 25 M€ au 31 décembre 2021.

« Cette opération de reprise de deux sociétés familiales est le fruit de longues négociations menées par Christophe. Ce projet ambitieux, établi au cours d'un processus d'enchères très compétitif, s'appuie aussi bien sur la réunion et le développement de ces sociétés sur un marché de niche porteur et à fort potentiel, que sur une stratégie réfléchie de Buy&Build. »

“This takeover of two family-owned businesses is the fruit of long-drawn negotiations led by Christophe. The ambitious project, established in a highly competitive auction process, is underpinned by the merger and development of these companies in a promising niche market with strong potential and a carefully thought-out Buy&Build strategy.”

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

L'objectif de cette opération primaire est de rapprocher deux sociétés pour la création d'un leader sur le marché français des repas nomades & d'urgence et de la nutrition sportive et d'accompagner le Groupe dans une nouvelle dynamique de développement et de transformation.

NUTRIDRY Designer and producer of adventure & survival meals and sports foods

April 2021 - Omnes completed a new deal through its Small Caps funds in a double primary MBI by taking a minority core stake in Groupe NutriDry, the holding company for the takeover of Falières Nutrition and Titok, alongside a buyer with experience in LBOs, Christophe Fenart.

Falières Nutrition designs and produces freeze-dried dishes (Voyager) and emergency food kits. Titok specialises in dehydrated and freeze-dried culinary preparations for out catering retailers and catering professionals, and sports nutrition (MX3).

The NutriDry group thus formed currently employs more than 75 staff at production plants in Captieux (33) and Sables d'Olonnes (85) and forecasts sales of more than €25 million as at 31 December 2021.

The aim of this primary transaction is to merge the two companies to create a leader in the French adventure & survival meals and sports foods and support the group in a new momentum of expansion and transformation.

Capital Développement & Transmission Mid Cap

MID CAP BUYOUT AND GROWTH CAPITAL

CESSION / EXIT

COGEPART Logistique du dernier kilomètre

Mars 2021 – Omnes cède sa participation minoritaire dans la société Cogepart à Bpifrance, Amundi Private Equity Funds et Sofipaca. Omnes est entré au capital de Cogepart en 2015, dans le cadre d'une opération d'OBO (Owner Buy Out) structurée par le fonds Omnes Croissance 4. Il s'agit de la 3^e cession du fonds.

Durant les six années de son partenariat avec Omnes, le groupe a triplé de taille, porté principalement par sa croissance organique mais aussi par une stratégie sélective de croissance externe. La société a ainsi renforcé significativement son maillage sur le territoire national français, avec un nombre d'implantations qui est passé de 45 à 68 villes.

COGEPART Last mile logistics

March 2021 - Omnes sells its minority stake in Cogepart to Bpifrance, Amundi Private Equity Funds and Sofipaca. Omnes acquired its stake in Cogepart in 2015 as part of an owner buyout (OBO) transaction structured by the Omnes Croissance 4 fund. This is the fund's third sale.

During its six-year partnership with Omnes, Cogepart tripled in size, mainly through internal growth but also through a strategy of selective acquisitions. The company has considerably extended its coverage in France, increasing its network of operations from 45 to 68 towns and cities.

ACQUISITION / BUILD-UP

JAGGAER BPO Outsourcing

Avril 2021 – Le cabinet de conseil belge Intys fait l'acquisition de JAGGAER BPO, l'entité d'outsourcing de JAGGAER France. Il s'agit de la seconde acquisition réalisée par le cabinet de conseil belge depuis l'entrée d'Omnes à son capital en juillet 2019.

Experte dans le domaine des achats, JAGGAER BPO intervient auprès de clients en appui opérationnel ou en prenant la responsabilité de la gestion de familles d'achats spécifiques dans le cadre de missions longue durée. Cette acquisition s'inscrit parfaitement dans la stratégie d'Intys définie en 2019 qui consiste notamment à croître via des acquisitions impliquant des synergies géographiques et business.

JAGGAER BPO Outsourcing

April 2021 - Belgian consulting firm Intys acquires Jaggaer BPO, Jaggaer France's outsourcing arm. This is the Belgian consulting firm's second acquisition since Omnes entered its capital in July 2019. A purchasing specialist, Jaggaer BPO provides operational support to its customers or takes charge of managing specific procurement families in the context of long-term contracts. This deal fits perfectly with Intys's build-up strategy through acquisitions that offer geographic and business synergies.

« Nous sommes ravis d'accompagner Intys dans sa croissance avec cette deuxième acquisition depuis notre entrée au capital en 2019, qui renforce sa présence en France dans le secteur de l'externalisation auprès de clients prestigieux. »

“We are delighted to support Intys in its development with this second acquisition since our initial investment in 2019, which strengthens its presence in France in the outsourcing sector with prestigious clients.”



JESS WIZMAN,
Directeur
d'investissements,
Omnes
Director, Omnes

Intys poursuit avec succès sa stratégie de build-up sélective

INTYS IS SUCCESSFULLY CONTINUING
ITS BUILD-UP STRATEGY

En juillet 2019, Omnes est entré au capital du cabinet de conseil belge Intys pour l'accompagner dans sa stratégie de croissance externe. Après l'intégration réussie du Français Univers Retail, Intys dispose d'une solide assise pour atteindre son objectif : devenir un acteur européen du conseil en management de premier plan.

In July 2019, Omnes took a stake in Belgian consulting firm Intys to support its build-up strategy. After successfully integrating the French firm Univers Retail, Intys now has a solid basis for achieving its goal of becoming a leading European management consulting firm.

Quel est le positionnement d'Intys ?

Philippe Metz, DG et cofondateur d'Intys : Intys accompagne les entreprises dans l'exécution de leur stratégie. Nous ne les conseillons pas sur leur vision stratégique mais les aidons à déployer des plans d'action pour opérationnaliser leur stratégie. Chez Intys, pas de copier-coller : chaque client bénéficie d'une solution sur mesure, qui s'appuie sur notre propre méthodologie à partir du Lean Management.

Qu'est-ce qui vous a séduit chez Intys ?

Jess Wizman, Directeur d'investissements Omnes : En premier lieu, la qualité du tandem efficace et expérimenté de fondateurs, avec l'homme d'affaires flamand Michel Van Hemele à la Présidence et Philippe Metz comme CEO. Nous avons aussi été impressionnés par la résilience de leur modèle, grâce à un positionnement sur le conseil opérationnel, moins soumis aux aléas économiques que le conseil en stratégie, et sur des secteurs dynamiques comme la pharmacie, l'énergie ou la banque. Intys a d'ailleurs continué à gagner des parts de marché en dépit de la crise sanitaire. Enfin, l'historique de croissance du chiffre d'affaires et d'intégration réussie d'acquisitions nous a convaincus.

Pourquoi Intys a-t-il ouvert son capital à Omnes ?

Philippe Metz : Depuis le départ, nous nous étions développés essentiellement de manière organique, à l'exception de quelques petites acquisitions.

« Nous avons aussi été impressionnés par la résilience de leur modèle, grâce à un positionnement sur le conseil opérationnel, moins soumis aux aléas économiques que le conseil en stratégie, et sur des secteurs dynamiques comme la pharmacie, l'énergie ou la banque. »

How does Intys position itself?

Philippe Metz, CEO and co-founder of Intys: We helps businesses execute their strategies. We don't advise them on their strategic vision but we help them implement action plans to put their strategy into operation. At Intys, we don't take a one-size-fits-all approach: each client benefits from a tailored solution drawing on proprietary methodology based on Lean Management.

What attracted you to Intys?

Jess Wizman, Director, Omnes: Above all, the efficiency and experience of the two founders, with Belgian businessman Michel Van Hemele as Chairman and Philippe Metz as CEO. We were also impressed by the resilience of their model, thanks to its focus on operational consulting, less sensitive to economic ups and downs than strategy consulting, in dynamic sectors such as pharmaceuticals, energy and banking. Intys has continued to win market share despite the health crisis. Lastly, we were convinced by the firm's track record in terms of revenue growth and successful integration of its acquisitions.

Why did Intys open up its capital to Omnes?

Philippe Metz: Since we started, we had expanded mainly through organic growth, except for a few small acquisitions. We needed a partner such as Omnes to embark on the second phase of our expansion: accelerating growth through acquisitions in France, Germany and the Netherlands.

Nous avons besoin d'un partenaire comme Omnes pour passer à la deuxième étape de notre développement : accélérer la croissance externe en France, Allemagne et Pays-Bas.

Jess Wizman : Intys a montré par le passé sa capacité à réaliser avec succès des opérations de croissance externe. Ils ont l'expérience et le savoir-faire nécessaires pour réussir leur stratégie de build-up en Europe. Cette stratégie est d'ailleurs bien engagée comme l'illustre l'acquisition en juillet dernier d'Univers Retail, acteur reconnu en France sur le retail haut de gamme et l'alimentation.

Philippe Metz : En effet, c'est une marque bien positionnée avec des clients comme Leclerc, Decathlon, LVMH, L'Oréal, etc. L'association de nos compétences et des savoir-faire d'Univers Retail dans de nouveaux métiers nous procure un avantage concurrentiel fort. Ensemble, nous avons déjà signé des nouveaux projets avec Decathlon et Intermarché en Belgique.

Jess Wizman : 2021 va être une vraie année de rebond dans le retail et Univers Retail est bien armé pour capturer de nouvelles parts de marché en France et en Belgique.

Comment Omnes accompagne-t-elle cette stratégie de croissance ?

Jess Wizman : Nous jouons un rôle clé d'apporteurs d'affaires et les faisons bénéficier de notre expérience sur les deals.

“We were also impressed by the resilience of their model, thanks to its focus on operational consulting, less sensitive to economic ups and downs than strategy consulting, in dynamic sectors such as pharmaceuticals, energy and banking.”

Jess Wizman: Intys has already shown its ability to complete acquisitions successfully. It has the necessary experience and know-how to implement a successful build-up strategy in Europe. This strategy is already well under way as can be seen from the take over last July of Univers Retail, a reputed player in France in the up-market retail and food segments.

Philippe Metz: In effect, the brand is well positioned with clients such as Leclerc, Decathlon, LVMH, L'Oréal, etc. Combining our skills and Univers Retail's know-how in new business segments gives us a strong competitive edge. Together, we have already signed new projects with Decathlon and Intermarché in Belgium.

Jess Wizman: Retail is expected to stage a real rebound in 2021 and Univers Retail is well positioned to win market share in France and Belgium.

How does Omnes support this growth strategy?

Jess Wizman: We play a key role as introducers and contribute our experience in deals. Like for all primary deals, we also help them to structure, even though Intys is already very well managed.

Philippe Metz: Making acquisitions with Omnes at our side gives us great security: they are experts in M&A, financial audits and legal matters.



« Réaliser des opérations de croissance externe avec Omnes est très sécurisant : ce sont des experts du M&A, de l'audit financier et du juridique. »

Et comme dans tout deal primaire, nous les aidons à se structurer, même si Intys est déjà très bien géré.

Philippe Metz : Réaliser des opérations de croissance externe avec Omnes est très sécurisant : ce sont des experts du M&A, de l'audit financier et du juridique. Ils nous ouvrent les portes de leur réseau, nous aident à identifier les sociétés en vente et constituent une véritable caution pour trouver des financements.

Un mot sur les perspectives ?

Jess Wizman : Nous sommes déjà à l'assaut ! Notre objectif commun est d'acquérir un acteur important sur un nouveau pays pour donner à Intys une dimension vraiment européenne, avec l'émergence d'une troisième tête après la France et la Belgique.

Philippe Metz : Tout à fait. Nous sommes intéressés par de nouveaux métiers mais surtout de nouvelles géographies, en priorité l'Allemagne, les Pays-Bas, les régions nordiques où il existe une vraie culture de l'accompagnement des sociétés.

They give us access to their network, help us to identify the companies for sale and provide a real guarantee for raising funds.

How do you see the outlook?

Jess Wizman : We are already forging ahead! Our common goal is to acquire a significant player in a new country in order to give Intys a truly European dimension, with the emergence of a new front alongside France and Belgium.

Philippe Metz : Exactly. We are interested in new business segments and above all in new regions, with the priority on Germany, the Netherlands and Scandinavia where there is a genuine culture of supporting businesses.

“Making acquisitions with Omnes at our side gives us great security: they are experts in M&A, financial audits and legal matters.”



« Nous avons l'ambition de devenir un groupe multimarque européen avec des marques fortes, porteuses de sens et visibles. Nous sommes peu intrusifs sur le management des sociétés qui nous rejoignent, nous mutualisons le back-office et les best practices pour créer de la valeur opérationnelle. »

“Our goal is to become a European multi-brand group with strong, meaningful and visible brands. We are not intrusive with regard to the management of the companies that join us, we create operational value by pooling back office functions and best practices.”

PHILIPPE METZ,
DG et cofondateur d'Intys
CEO and co-founder of Intys



« Dans le conseil, le recrutement est clé pour accompagner la croissance. Intys possède un savoir-faire unique pour recruter les bons profils. Leur positionnement de leader sur le marché belge leur permet de recruter les meilleurs tant dans les entreprises que dans les universités belges de premier rang avec qui ils ont noué de solides partenariats. »

“In consulting, recruitment is a key factor for accompanying growth. Intys has unparalleled skill in recruiting the right profiles. Its leading position in the Belgian market enables it to recruit the best talents both among businesses and the top-ranking Belgian universities with which it has developed solid partnerships.”

JESS WIZMAN,
Directeur d'investissements Omnes
Director, Omnes



QUESTIONS



à Antoine de Cockborne,
Président de Biosyl

For Antoine de Cockborne,
CEO of Biosyl

En 2010, Antoine de Cockborne quitte la City pour créer Biosyl, un acteur industriel de l'économie circulaire. Un choix motivé par une dynamique entrepreneuriale, le souhait d'avoir un impact environnemental et la conviction que les bonnes idées peuvent être locales. Dix ans plus tard, Biosyl transforme les déchets et rebuts de bois en énergie verte : les granulés de bois.

In 2010, Antoine de Cockborne left the City to create Biosyl, an industrial player in the circular economy. His choice was prompted by a spirit of enterprise, the desire to have a positive environmental impact and the belief that good ideas can be local. 10 years later, Biosyl turns wood waste and residues into green energy: wood pellets

Biosyl fête ses 10 ans : quel bilan faites-vous aujourd'hui ?

« Une décennie pour changer » est sans doute l'expression la plus entendue, en ce moment, pour évoquer le défi climatique auquel nous sommes tous confrontés. Une décennie, c'est le temps de la première étape de développement pour Biosyl, celle qui a permis de créer des emplois, de chauffer 70 000 foyers et ainsi avoir un impact positif sur la société et l'environnement. Nos perspectives de croissance sont favorables en raison des vertus économiques et écologiques de notre modèle. La confiance renouvelée d'Omnes⁽¹⁾ va nous permettre de répondre aux attentes croissantes en énergie verte du marché français grâce à la construction de notre deuxième usine en Auvergne. Chaque jour est un challenge quand on entreprend, a fortiori dans le secteur de la transition énergétique. C'est un nouveau marché, avec des nouvelles attentes et un enjeu, le défi climatique, qui dépasse largement les frontières.

(1) Après un premier investissement sponsorless dans Biosyl en 2019, Omnes a réinvesti dans la société en 2020 pour financer la création de son nouveau site de production.

Biosyl is celebrating its tenth anniversary: how do you see the situation now?

"A decade for change" is undoubtedly one of the phrases most frequently heard lately in connection with the climate challenge that is facing us all. A decade is also the timespan of Biosyl's first development phase, which has enabled it to create jobs, heat 70,000 homes and thus have a positive impact on society and the environment. Our growth prospects are good thanks to the economic and environmental advantages of our model. The confidence that Omnes* has once again placed in us will enable us to respond to growing demand in the French green energy market with the construction of a second plant in the Auvergne region. Every day is a challenge when one starts a business, all the more so in the energy transition sector. This is a new market, with new expectations and an issue at stake, climate change, that extends far beyond any border.

*After a first sponsorless investment in Biosyl in 2019, Omnes re-invested in the company in 2020 to finance the construction of its new production plant.

De quelle manière Biosyl s'inscrit-elle dans la transition énergétique ?

En amont comme en aval de la chaîne de production. Nous sommes un acteur de l'économie circulaire. Nous sommes un des rares acteurs en capacité de recycler tous les déchets de bois (sciures et copeaux issus de scieries et rondins d'arbres de faible qualité) en une énergie faiblement carbonée. Les granulés de bois sont des combustibles organiques qui rejettent très peu de CO₂ par rapport à d'autres sources de chaleur. Nous avons fait le choix d'implanter nos unités de production à proximité de nos ressources pour travailler en circuit court. Nous produisons une énergie propre, locale et en circuit court.

Faire carrière dans les granulés de bois, est-ce un hasard ou une vocation ?

Une opportunité avant tout. Ma carrière a débuté chez Merrill Lynch à Londres, avec dès le départ à l'esprit d'évoluer vers l'entrepreneuriat. Par atavisme familial, j'ai un lien avec la forêt et une rencontre avec la coopérative UNISYLVA m'a convaincu de me lancer sur le marché de la valorisation des déchets et rebuts de l'écosystème sylvicole. En France, on n'a toujours pas de pétrole mais on a des idées. Pour vivre, une forêt doit être éclaircie de ses petits bois chétifs afin de permettre aux grands arbres de pousser. Il faut trouver des débouchés pour ces résidus de forêts et c'est ainsi qu'est née Biosyl.

« De plus en plus de foyers s'équipent de chaudières à bois en France et le cadre réglementaire est très favorable au développement de cette énergie durable, notamment la RE2020 qui donne une place de premier choix aux granulés de bois. »

"A growing number of homes are installing wood boilers in France and the regulatory framework is very favourable to the development of this sustainable energy, particularly the RE2020 environmental regulations which give an important place to wood pellets."

How does Biosyl fit into the energy transition?

It fits in both upstream and downstream in the production chain. We are part of the circular economy. We are one of the few players capable of recycling all types of wood waste (sawdust and chippings from sawmills and poor quality timber) and turning it into low-carbon energy. Wood pellets are an organic fuel that emits very little carbon compared with other sources of heating. We have chosen to locate our production plants close to our resources to ensure a short circuit. We produce clean, locally sourced energy in a short circuit.

Was it chance or vocation that took you into the wood pellet business?

It was above all an opportunity. I started my career at Merrill Lynch in London with the idea, right from the start, of going into business later. Through family tradition, I have always had links with forests and a meeting with the forestry cooperative UNISYLVA convinced me to enter the market for recycling wood waste and residues from the forestry business. In France, we still have no oil but we have ideas. To survive, a forest needs to be thinned and the weakest trees cleared to enable the larger trees to grow. Something had to be done with this forestry waste and that's how Biosyl was born.

Les innovations au service du bâtiment durable

INNOVATION FOR GREEN BUILDINGS

Responsables de 40 % de l'énergie consommée en France, les bâtiments sont en première ligne pour atteindre la neutralité carbone à l'horizon 2050. Plan Bâtiment Durable, nouvelles réglementations, matériaux innovants, nouvelles technologies, reconversion de lieux existants... toute la filière innove pour améliorer l'efficacité énergétique et environnementale des bâtiments.

Buildings account for 40% of energy consumed in France and are therefore the front line in the battle to achieve carbon neutrality by 2050. France's Green Building Plan, new regulations, innovative materials, new technology, conversion of existing sites, etc. The entire industry is innovating to improve the energy efficiency and environmental performance of buildings.

C'est au lendemain du Grenelle de l'environnement que le bâtiment a été identifié comme un secteur prioritaire pour atteindre les objectifs de transition énergétique. Sous l'impulsion du Plan Bâtiment Durable, toute la filière a été sensibilisée à la notion de bâtiment durable : un bâtiment limitant son impact sur l'environnement (faible consommation d'énergie), répondant à un besoin social et sociétal essentiel (se loger, travailler, etc.) et économiquement supportable par les utilisateurs (maîtrise des charges d'énergie). En résumé, un bâtiment résilient au changement climatique, sobre en ressources et privilégiant le bien-être des usagers. La construction ne représentant que 1 % de l'ensemble des bâtiments en France, c'est donc la rénovation du parc existant qui concentre la majorité des efforts.

It was in the wake of the Grenelle Environment Forum that buildings were identified as a priority sector for achieving energy transition goals. The Green Buildings Plan raised awareness of the concept of green buildings throughout the industry: a building with limited impact on the environment (low energy consumption), fulfilling an essential social or societal need (housing, workplace, etc.) and economically affordable for its users (control of energy costs). In sum, a building that is resilient in the face of climate change, economic in its use of resources with a priority on the wellbeing of its users. As construction represents only 1% of all building in France, the majority of efforts have focused on renovation of existing buildings.

DES INNOVATIONS QUI DÉPASSENT LE CHAMP DIGITAL

Innovations that go beyond the field of digital

Capteurs, compteurs connectés, éclairage intelligent... l'IA permet de contrôler efficacement les fonctionnalités consommant de l'énergie. Pour autant, ces solutions technologiques au service du « Smart Building » restent à la fois de simples compléments de systèmes de chauffage beaucoup plus performants, mais surtout complexes à utiliser et réservées à la construction neuve de grands programmes immobiliers. Le numérique est loin d'être le seul domaine d'application de l'innovation au service du bâtiment durable. En effet, de nombreux progrès ont été réalisés sur les procédés, les matériaux, les nouveaux usages. Côté matériaux, on citera la terre cuite à joints minces, plus performante que le parpaing, le ciment décarboné, le bois panneaux, encore, des agrégats fabriqués à partir de déchets ménagers (Néolithé) ou des agrégats recyclés (concassage de vieux bétons) et transformés en pièges à carbone. Côté isolation aussi, les progrès sont remarquables et l'adoption de l'isolation par l'extérieur offre de nombreux bénéfices. Les bâtiments modernes peuvent être à énergie positive (BEPOS) et sans émission de CO₂ (label E+ C-).

Sensors, connected meters, smart lighting, etc. Artificial Intelligence (AI) enables efficient management of the functions that consume energy. Nonetheless, these technological solutions serving "Smart Buildings" continue to be merely a complement to far more efficient heating systems, but which are complicated to use and reserved to new construction of large property developments. Digital technology is far from being the only area of innovation in connection with green buildings. In effect, numerous breakthroughs have been made in processes, materials and new uses. In materials, innovations include thin-joint fired earth blocks - more efficient than concrete blocks, decarbonated cement, wood panels, aggregates made from household waste (Néolithé) or recycled aggregates (crushing old concrete) that are transformed into carbon traps. Outstanding progress has also been made in the area of insulation, and external insulation offers numerous benefits. Modern buildings can also be positive energy buildings (PEB) and carbon free (E+ C- label).

ANTICIPER DÈS LA CONCEPTION POUR ALLER AU-DELÀ DES NORMES

Anticipating change at the design stage to stay ahead of the requirement

Le véritable levier d'innovation, c'est d'intégrer la dimension durable dès la phase de conception pour rendre le bâtiment le plus frugal possible en consommation d'énergie. « Il convient, en amont de la construction, de réfléchir au choix des matériaux, à l'orientation ou encore à l'isolation thermique, souligne Gonzague de Trémiolles, Directeur d'investissements, Omnes. Cela peut avoir un véritable impact sur la performance énergétique du bâtiment. » Enfin, l'anticipation des normes futures est essentielle pour construire des bâtiments qui ne seront pas obsolètes dans cinq ou dix ans. « La réglementation est un levier clé pour stimuler l'innovation, estime Gonzague de Trémiolles. Ainsi, si la RT2012 a permis de vrais progrès, la réglementation environnementale RE2020 est plus ambitieuse encore : en plus de l'amélioration de la performance énergétique des bâtiments, elle intègre des objectifs de diminution de l'impact carbone des bâtiments et de bien-être des usagers avec des logements qui doivent être adaptés aux conditions climatiques futures. »

The integration of this sustainability dimension at the design stage to make the building as economic as possible in terms of energy consumption is proving a genuine spur to innovation. "Before starting to build we need to think about the materials, the orientation and thermal insulation," points out Gonzague de Trémiolles, Director at Omnes. "These can have a real impact on a building's energy performance". Lastly, staying ahead of future requirements is vital so as to build buildings that will not be obsolete in 5- or 10-years' time. "The regulations are a key element for driving innovation", says Gonzague de Trémiolles. "France's RT2012 energy efficiency standards enabled genuine progress and the RE2020 environmental regulations are even more ambitious: as well as improved energy efficiency, it includes targets for reducing the carbon impact of buildings and ensuring the wellbeing of the users with housing adapted to future climate conditions".

PLAN BÂTIMENT DURABLE, POUR QUOI FAIRE ?

Green Building Plan, its purpose

Le Plan Bâtiment Durable a été lancé en 2009 par les pouvoirs publics. Sa mission : faciliter le dialogue entre politique, administration et filière du bâtiment pour favoriser l'atteinte des objectifs d'efficacité énergétique et environnementale des bâtiments. Il intervient sur l'ensemble du parc bâti, résidentiel et tertiaire, tant dans le domaine de la construction neuve que de la rénovation. Depuis 2009, le Plan Bâtiment Durable a lancé près de 40 groupes de travail.

The Green Building Plan was launched by the French public authorities in 2009. Its mission: to facilitate dialogue between politicians, government authorities and the building industry to encourage the achievement of energy efficiency and environmental performance targets for buildings. It is involved in all types of buildings, residential and commercial, both in new construction and renovation. Since 2009, the Green Building Plan has launched close to 40 work groups.

ETPOMNIA, DES PROJETS À HAUTE PERFORMANCE ENVIRONNEMENTALE

ETPOMNIA, projects with high environmental performances



GONZAGUE DE TRÉMIOLLES,
Directeur d'investissements, Omnes
Director, Omnes

« Dans chaque projet, il y a un subtil équilibre à trouver entre, d'une part, la performance environnementale et, d'autre part, la performance économique et la qualité d'usage, de façon que le bâtiment reste adapté au marché qu'il vise. »

"In each project, there is a delicate balance to be found between the building's environmental performance and its economic performance and quality of use, so that the building remains adapted to its target market."

Cette nécessité d'aller au-delà des normes avec des bâtiments ultraperformants est d'ailleurs tout l'objet d'ETPOMNIA, la filiale commune d'Omnes et d'ETPO, acteur majeur de la construction et de l'immobilier. L'objectif : réaliser des projets immobiliers tertiaires à haute performance énergétique dans la métropole nantaise et en Île-de-France, deux métropoles ou régions aux objectifs environnementaux particulièrement affirmés et ambitieux. Ces constructions neuves doivent être conformes au cahier des charges techniques défini par Omnes, pour atteindre une performance énergétique élevée, efficace et qui anticipe la RE2020. « Nous travaillons avec Omnes dès la conception pour rendre nos projets les plus frugaux possible en consommation d'énergie et confortables pour les usagers, souligne Olivier Tardy, PDG du groupe ETPO. Nous misons sur des solutions pragmatiques et rationnelles destinées à améliorer la ventilation, le confort thermique et phonique, la luminosité dans les aménagements intérieurs, la consommation d'eau...

Ainsi, l'immeuble de bureaux Armen à Saint-Herblain (premier projet d'ETPOMNIA) offre des performances supérieures de plus de 30 % à la RT2012. Cela doit permettre à ETPOMNIA de disposer d'un portefeuille immobilier qui ne sera pas obsolète, ce qui est rassurant pour les investisseurs. »

Des progrès considérables ont été réalisés au cours des 15 dernières années pour concevoir des bâtiments durables. Toutefois, comme le souligne Olivier Tardy : « Nous ne sommes qu'aux prémices d'une phase révolutionnaire et la filière doit continuer à interroger ses process à chaque étape de vie du bâtiment. C'est un apprentissage progressif pour tous les professionnels de la filière. »

Staying ahead of the requirements with ultra-efficient buildings is a priority goal for ETPOMNIA, the joint subsidiary of Omnes and of ETPO, a major construction and real estate company. Objective: develop high-energy efficiency commercial real estate projects in the Nantes and Greater Paris regions, which are both regions with particularly strong and ambitious environmental goals. These new buildings must meet the technical specifications defined by Omnes to achieve top-level energy efficiency and stay ahead of the RE2020 requirements. "We work with Omnes as from the design stage to make our projects as frugal as possible in terms of energy consumption and to ensure user comfort", says ETPO CEO, Olivier Tardy. "We draw on practical and rational solutions to improve ventilation, thermal and acoustic comfort, interior lighting, water consumption, etc. The performances of the Armen office building at Saint-Herblain (ETPOMNIA's first project) are more than 30% above the RT2012 requirements. This should enable ETPOMNIA to have a real estate portfolio that will not become obsolete, which is reassuring for investors".

There has been considerable progress in the design of sustainable buildings over the past 15 years. However, as Olivier Tardy underlines "We are just at the very beginning of a revolutionary phase and the industry will need to continue to examine its processes at every stage of a building's life. It is a gradual learning curve for the entire industry".

"In some cases, it is better to renovate a building rather than to rebuild. External insulation, new joinery or roofing are all solutions that can be carried out rapidly on occupied premises at a competitive cost, and which can reduce energy consumption by more than one third", says Gonzague de Trémiolles, Director, Omnes.

"In each project, there is a delicate balance to be found between the building's environmental performance and its economic performance and quality of use, so that the building remains adapted to its target market," concludes Gonzague de Trémiolles, Director, Omnes.



Les bâtiments,
en France, c'est
25%
des émissions de CO₂
*Buildings in France account for 25%
of carbon emissions*



La construction
ne représente que
1%
de l'ensemble des bâtiments
Construction represents only 1% of all buildings



Le parc tertiaire,
en France, c'est
1
milliard
de m², dont la moitié construite
avant les années 80
*Commercial real estate in France totals
1 billion square metres, of which half
was built before the 1980s.*

Le point de vue

AN EXPERT'S VIEWPOINT



Philippe Pelletier,
Avocat, Président du Plan Bâtiment Durable
depuis sa création en 2009

Lawyer, Chairman of the Green Building Plan
since its creation in 2009

Un besoin crucial de recherche

« Afin d'atteindre la neutralité carbone à l'horizon 2050, il est essentiel d'agir tant sur la construction que la rénovation des bâtiments existants. La RE2020, future réglementation pour la construction neuve, entrera en vigueur le 1^{er} juillet 2021. Pour la première fois, elle prendra en compte le poids carbone tout au long du cycle de vie du bâtiment. C'est une étape structurante dans le chemin vers la neutralité carbone, et le label qui devrait accompagner la RE2020 permettra aux acteurs les plus ambitieux de valoriser leur exemplarité. En matière de rénovation, nous devons encore accélérer le rythme et la qualité de nos rénovations, ce qui nécessite notamment de faciliter le parcours d'accompagnement et de sécuriser le financement des projets. Les innovations au service du bâtiment durable dépassent le seul champ du numérique et on peut ainsi citer de nombreux progrès sur les procédés, les matériaux, les nouveaux usages, etc. Le numérique est au service de transformations plus profondes dans notre façon de construire.

Je pense que la crise sanitaire a accéléré la prise de conscience du besoin de créer des bâtiments durables, tant auprès des acteurs de la filière que du grand public. Cela nous permettra demain d'avoir des bâtiments répondant à des critères environnementaux élevés et prenant en compte une nouvelle façon d'habiter. Cette crise nous rappelle aussi l'impact que le bâtiment peut avoir sur la santé de ses occupants, à travers la qualité de l'air intérieur, par exemple. »

« Je pense que la crise
sanitaire a accéléré
la prise de conscience
du besoin de créer
des bâtiments durables,
tant auprès des acteurs
de la filière que du
grand public. »

A crucial need for research

“To achieve carbon neutrality by 2050, we need to take action both in new construction and renovation of existing buildings. RE2020, the new regulations for new construction, will come into force on 21 July, 2021. They will, for the first time, take into account the carbon footprint throughout the building's entire life cycle. This is an important step towards carbon neutrality, and the certification that will accompany RE2020 will enable the most ambitious players to draw benefits from their exemplary performance. With regard to renovation, we need to accelerate the pace and quality of refurbishment, which requires, in particular, facilitating support and securing the financing of the projects. Innovation in green buildings goes well beyond the field of digital technology and numerous advances have been made in terms of processes, materials, new uses, etc. Digital technology is at the service of more in-depth changes in our way of building.

I think the health crisis has accelerated awareness of the need for green buildings, both within the industry and among the general public. This will enable us in the future to have buildings that respond to environmental criteria and take new ways of living into account. This crisis also reminds us of the impact a building can have on the health of its occupants, through the quality of its interior ventilation for example.”

“I think the health
crisis has accelerated
awareness of the need
for green buildings,
both within the
industry and among
the general public.”

Comment l'IA révolutionne l'expérience client

HOW AI IS REVOLUTIONIZING THE CUSTOMER EXPERIENCE

Une expérience client unique, personnalisée sur tous les canaux et en temps réel : voilà ce que les marques doivent offrir à leurs clients pour les fidéliser. Cette hyperpersonnalisation de la relation client nécessite un traitement des données à grande échelle, que seule l'IA est en mesure d'offrir.

To keep their customers, brands must be able to offer them a unique customer experience, personalised across all channels in real time. This hyper-personalisation of the customer relationship demands large-scale data processing that only AI can provide.

Connaître ses clients, c'est essentiel pour mieux les satisfaire. Dès lors, comment analyser toutes les informations récoltées lors des interactions avec les clients, avant, pendant ou après leur achat ? Grâce à l'intelligence artificielle, qui a le pouvoir d'analyser et de traiter des quantités colossales d'informations issues de différentes sources !

L'IA pour automatiser la relation client

Grâce aux avancées technologiques de l'IA, les chatbots investissent à grande vitesse les services clients. Capables de reproduire les mots à l'oral ou à l'écrit, ces agents conversationnels répondent aux requêtes, immédiatement et de manière personnalisée. Avec à la clé des gains de productivité via une automatisation de tâches chronophages et répétitives.

L'IA pour prédire les actions futures des clients

L'IA a aussi la capacité de prédire les actions des consommateurs en fonction de leurs comportements antérieurs. C'est ce qu'on appelle la personnalisation prédictive. Par exemple, l'IA est capable, en analysant leurs comportements lors de leurs achats en ligne, d'anticiper leurs choix futurs, ce qui permet aux marques de proposer des offres et services adaptés.

L'IA pour améliorer le processus de vente

L'IA joue un rôle croissant dans l'amélioration du processus de vente et du taux de conversion. Des solutions ont fait leurs preuves comme Einstein, un assistant intégré au CRM développé par Salesforce. Ses vertus ? Notifier les leads les plus matures ou utiliser les données d'achat et de navigation pour prédire à quel canal, contenu ou message le client réagira le mieux.

Knowing the customer is essential in order to satisfy them fully. The question is how can businesses analyse all the information gathered during interaction with customers before, during and after their purchase. The answer lies in Artificial Intelligence, which is capable of analysing and processing colossal amounts of data from a variety of sources.

Using AI to automate the customer relationship

Thanks to the technological progress made in AI, chatbots are rapidly gaining ground in customer services. These conversational agents are capable of reproducing spoken and written conversation and can respond to requests, instantly and in a personalised manner. This achieves productivity gains by automating time-consuming and repetitive tasks.

Using AI to predict customers' future behaviour

AI can also predict customers' future action based on their past behaviour. This is known as predictive personalisation. For example, by analysing customer behaviour during online purchasing, AI can predict their future choices, enabling brands to offer the right products and services.

Using AI to improve the marketing process

AI is playing an ever-larger role in improving marketing processes and conversion rates. A number of software solutions have proved their worth, such as Einstein, an integrated CRM assistant developed by Salesforce. What are its advantages? Notification of the most mature leads and using the purchasing and browsing data to predict the channel, content or message to which the customer will respond best.



25%
DES SERVICES CLIENTS À TRAVERS LE MONDE UTILISERONT DES CHATBOTS EN 2020, CONTRE 2% EN 2017⁽¹⁾

25% of customer services worldwide will use chatbots in 2020 compared with 2% in 2017⁽¹⁾

994,5 M€
VALEUR ESTIMÉE DU MARCHÉ MONDIAL DES CHATBOTS EN 2024⁽²⁾

\$994.5 million: estimated value of the world chatbot market in 2024⁽²⁾

D-AIM REPOUSSE LES FRONTIÈRES DU MARKETING CLIENT
D-AIM WIDENS THE BOUNDARIES OF CUSTOMER MARKETING

D-AIM, éditeur de logiciels leader du marketing relationnel, utilise les technologies les plus avancées de l'IA pour proposer une expérience client hyperpersonnalisée. Elle permet aux marketeurs de se concentrer sur leur créativité pour développer des solutions d'individuation marketing puissantes.

D-AIM, a leading software company specialized in relationship marketing, uses the most advanced artificial intelligence technologies to provide a hyper-personalised customer experience. It enables marketers to concentrate their creativity on developing powerful individuation marketing solutions.

⁽¹⁾ Source : prévisions Gartner en février 2018. (source: Gartner forecasts in February 2018)
⁽²⁾ Source : BNP Paribas. Source : BNP Paribas

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