

LA LETTRE DES ETM DE CROISSANCE

LETTRE D'INFORMATION N°63 / JUIN 2019



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

ÉDITO

Madame, Monsieur,

C'est avec grand plaisir que toute l'équipe de NextStage AM se joint à moi pour vous adresser cette nouvelle lettre pour accompagner les informations sur la performance de nos fonds au 31 mars 2019.

Le format de cette lettre est inédit. Nous souhaiterions recueillir votre point de vue sur votre lettre d'information pour la faire évoluer en fonction de vos attentes et de vos besoins. C'est pourquoi je vous invite à prendre connaissance des questions de notre enquête et à répondre sur notre site.

J'aimerais profiter également de cette lettre pour vous présenter le parcours de notre groupe après 17 ans d'existence. Notre ADN est resté le même, l'accompagnement d'entreprises de taille moyenne qui réalisent entre 5 et 500 millions de chiffre d'affaires et qui ont un projet entrepreneurial sur plusieurs années comme le développement à l'international, la réalisation de croissances externes, l'intégration de l'innovation ou le renforcement des équipes. Si nous nous sommes toujours attachés à avoir une vision multi-sectorielle, nous investissons dans des sociétés qui ont compris que notre économie a changé et qui répondent aux grandes tendances de la 3ème révolution industrielle.

Grâce aux investissements de nos souscripteurs, nous avons financé depuis 2002 134 entreprises de taille moyenne dont de très belle réussite française qui ont su créer de la croissance et des emplois en région comme :

- **Vulcain** : Groupe Vulcain, spécialisée en prévention incendie a vu ses effectifs multipliés par 203% pour un total de 530 personnes et un chiffre d'affaire multiplié par 228%.
- **Greenflex** : la société qui accompagne les grands groupes dans leurs transitions écologiques, racheté par Total, a vu ses effectifs multipliés par 450% et son chiffre d'affaire par 320%.

Questionnaire

Pour répondre au questionnaire, nous vous prions de bien vouloir vous rendre sur le site www.nextstage-am.com, ou par courrier à l'adresse suivante : **NextStage AM, 19 avenue George V, 75008 Paris.**

1. Êtes-vous satisfait(e) du format des précédentes lettres ?

2. Préfèreriez-vous une lettre semestrielle plutôt que trimestrielle ?

- Semestrielle
 Trimestrielle

5. Vous souhaitez nous en dire plus sur vos attentes concernant votre lettre d'information, cette section est libre :

NextStage AM est aujourd'hui une équipe de 31 professionnels dont 16 dédiés à l'investissement qui travaillent ensemble pour accompagner des projets entrepreneuriaux sur plusieurs années.

Nous nous sommes toujours attachés à proposer des solutions d'investissement pour démocratiser l'accès au capital investissement avec :

- Les dispositifs FIP-FCPI : 30 lancés depuis l'origine dont 10 sont liquidés et qui permettent en contrepartie d'une période de blocage et d'un risque en capital d'investir dans des entreprises de taille moyenne avec une réduction fiscale à l'entrée.
- La création en 2015 de notre holding d'investissement « NextStage » qui est cotée sur Euronext depuis 2016. Au 31 mars 2019, ce véhicule a atteint une taille de 219 millions d'euros et a réalisé 15 investissements. Ce véhicule peut être souscrit via les PEA ou dans le cadre d'un contrat d'assurance vie grâce à notre véhicule NextStage Croissance (disponible chez AXA, SPIRICA, AGEAS et APICIL).
- Le lancement d'un deuxième FCPR à destination des particuliers : le FCPR NextStage Rendement II (présentation en page 4)

Nous continuerons à innover en bénéficiant de la loi Pacte sur l'offre produit pour répondre aux besoins de nos souscripteurs. Nous vous remercions par ailleurs de vos courriers depuis ces 17 années qui nous ont permis de nous améliorer sur la qualité de service.

Au nom de toute l'équipe, je tiens à nouveau à vous remercier chaleureusement pour votre confiance, fidélité, engagement et enthousiasme, autant d'ingrédients qui nous permettront d'accompagner de belles histoires d'entrepreneurs.

YSEOP



Quel est le métier d'Yseop ?

Yseop est un acteur clé de l'Intelligence Artificielle (IA) qui opère en Europe et en Amérique du Nord. Yseop fait partie des spécialistes mondiaux de la génération de langage naturel intervenant principalement auprès d'entreprises du CAC 40 et du Fortune 500. Sa technologie brevetée capitalisant sur près de 20 années de recherche en IA au sein de l'École Nationale Supérieure (ENS) Cachan permet, au-delà de ce que font les outils de datavisualisation tels Tableau, Qlik ou Looker, de traduire des données en langage naturel, c'est-à-dire un texte fluide, argumenté et raisonné. Avec un focus actuel sur les industries financières et pharmaceutiques, Yseop permet à ses clients d'augmenter la productivité et de concentrer le travail de leurs analystes sur des travaux d'analyse à forte valeur ajoutée, la solution étant capable de produire en un temps record l'essentiel de leurs rapports et documentations réglementaires. La plateforme permet de réduire jusqu'à 80% du temps de production des commentaires tout en assurant une qualité constante des rapports. Par ailleurs, Yseop applique également sa solution à la relation client, assistant les chargés de clientèle et conseillers dans leur échange avec le client final via (i) des reportings et recommandations rapidement assimilables (langage naturel) et (ii) un échange prévente automatisé plus personnalisé et engageant.

Enfin, Yseop construit sur son intégration aussi bien technique et business avec l'ensemble des plateformes de données mondiales telles Oracle, Microsoft, AWS, Salesforce... afin de pouvoir être déployé à grande échelle et devenir l'un des « last mile » indispensables et référents de toutes les solutions de BI, ERP et CRM.

Pourquoi avez-vous décidé d'investir dans Yseop ?

Yseop est une pépite française de l'IA basée à Lyon, spécialisée sur une technologie et un marché qui présentent des perspectives très importantes. Malgré la réception de dizaines d'opportunités d'investissement dans l'IA chaque année, Yseop est le premier investissement que nous avons réalisé dans ce domaine. En effet, beaucoup d'opportunités ne sont ni matures, ni éprouvées où se positionnent sur des marchés très congestionnés et ne disposent pas d'avantages concurrentiels assez solides. À l'inverse, Yseop remplissait l'essentiel de ces critères, à savoir (i) une solution mature avec une application business claire et déjà déployée chez de gros clients à l'international (Moody's, BNP, Société Générale...), (ii) un chiffre d'affaires de déjà plusieurs millions d'euros et en croissance, (iii) un environnement concurrentiel limité (Forrester dénombre moins de 10 acteurs sur ce segment dans le monde) et (iv) une véritable avance technologique validée par nos audits auprès de cabinets spécialisés. Bien entendu, et cela aurait dû être mon premier point compte tenu de notre ADN entrepreneurial chez NextStage AM, l'équipe d'entrepreneur à la tête du projet a été un élément déterminant de notre décision d'investissement. Très complémentaires, Emmanuel et Alain sont des experts de l'IA, du SaaS en B2B (Software as a Service), orienté aussi bien business que technologie, avec une vision très claire de leur solution et de son potentiel. Ils nous ont convaincus dans leur projet de croissance et dans leur capacité à l'exécuter, avec notre support. Précisons qu'Yseop avait atteint son niveau de développement avant notre entrée sans se financer auprès de fonds d'investissement, ce qui est remarquable et révélateur de la qualité de la société et de ses entrepreneurs. Depuis notre entrée les bonnes nouvelles s'enchaînent avec des taux de croissance à 2 chiffres et de gros contrats signés avec des acteurs de référence tels Citi ou Sanofi.

Comment accompagnez-vous Yseop dans son développement aujourd'hui ?

N'étant accompagné que par des Business Angels depuis sa création en 2007, Yseop recherchait en 2017 plutôt qu'une simple solution de financement de la croissance, un véritable partenaire capable d'accélérer et renforcer le déploiement du projet d'entreprise. Ainsi, au-delà des plus de 13M€ déployés depuis 2017, nous avons permis à la société, via notre réseau, de renforcer ses équipes clés notamment la direction des ventes en Europe, la direction financière, la gestion du business développement aux États-Unis et la recomposition de l'équipe

américaine. Nous avons également renforcé le board en y intégrant des experts de différents sujets comme Fred Hessabi (ancien Siebel, SAP et C3IoT) ou Erik Orsenna (Académie française) apportant un support et une vision clés sur les enjeux stratégiques de la société. Enfin, comme pour l'ensemble des participations de notre portefeuille, nous apportons un support quotidien sur tous les sujets de réflexion et questionnement des entrepreneurs en mobilisant nos propres et ressources et surtout notre réseau. Nous pouvons dire qu'Yseop a trouvé chez NextStage AM des experts à même de comprendre leurs enjeux et de les aider à se développer aussi bien en France qu'à l'international.

Qu'est ce qui rend la relation NextStage AM et Yseop spéciale ?

Chacune de nos participations bénéficie d'un accompagnement personnalisé par nos équipes d'investissement et Yseop ne déroge pas à la règle. Que ce soit à l'occasion d'un co-événement NextStage AM x Yseop ou d'une partie de golf, nos équipes se sont rapprochées pour assurer une cohésion essentielle au développement de notre association et de la société. Nous sommes présents sur le terrain nous déplaçant chez Yseop à Paris, Lyon et aux États-Unis. Yseop a ainsi trouvé un partenaire de confiance et de partage disponible 7j/7 prêt à étudier ses enjeux et challenges en profondeur et pas seulement ses chiffres. De plus, notre senior partner américain accompagne Yseop au quotidien dans son développement aux États-Unis pour dénicher de nouveaux clients et de nouvelles opportunités outre-Atlantique.

Investissement : 2018

Véhicules concernés : NextStage SCA, FIP NextStage Rendement 2021, FIP NextStage Rendement 2022, FCPI NextStage CAP 2020, FCPI NextStage CAP 2021, FCPI NextStage CAP 2022 IR, FCPI NextStage CAP 2023 ISF

Investissement suivi par : Grégoire Sentilhes, Michaël Strauss-Kahn, Craig Vachon, Jérémy Ballet



Mickaël STRAUSS-KAHN

Directeur de Participation
chez NextStage Asset Management



Emmanuel WALCKENAER

CEO

Avant de rejoindre Yseop en septembre 2017, Emmanuel a été Senior VP et General Manager de deux départements successifs dont la BU Cloud & Connectivity Business de Sierra Wireless (concepteur et fabricant multinational de matériel de communications sans fil) où il a développé l'activité de services (CA récurrent passé de 1 m\$ à 30 m\$ en 3 ans) et intégré 3 acquisitions (Suède, France et USA) en 18 mois. Avant ses 9 ans chez Sierra Wireless, il a opéré une dizaine d'années chez Gemalto – Gemplus (leader mondial en sécurité numérique – 1,7 milliard \$ de CA) où il a notamment été Senior VP de la BU Software Telecom et a introduit des innovations disruptives dans chaque ligne produit. Il est diplômé de Centrale Paris en spécialité « Mathématiques Appliquées et Intelligence Artificielle »



Alain KAESER

Fondateur et CSO

Alain Kaeser, a plus de 25 ans d'expérience dans les domaines de l'ingénierie de la connaissance, l'Intelligence Artificielle et les sciences du langage. Diplômé en mathématiques de l'École Normale Supérieure de Cachan et titulaire d'un D.E.A. d'informatique de l'université de Paris VI, il a créé en 1985, un logiciel d'aide à la décision associant gestion de règles métier et génération automatique de langage naturel. Alain a ensuite poursuivi ses recherches en Intelligence Artificielle et co-fondé Yseop en 2007.

LEASE PROTECT



Quel est le métier de LeaseProtect ?

Lease Protect met à disposition de ses clients des systèmes de lutte contre la démarque inconnue. La démarque inconnue c'est le vol en magasin et celui-ci représente un manque à gagner de 49Mds pour les distributeurs Européen (Selon l'étude Retail Security in Europe 2019 réalisée par l'institut Crime & Tech). L'enjeu est gigantesque et LeaseProtect l'a bien compris en accompagnant ses clients depuis plus de 10 ans sur la protection de leurs biens et marchandises.

La société s'est notamment spécialisée dans la mise à disposition de portiques d'antivol et de vidéoprotection et accompagne aujourd'hui des clients B2B comme de grandes enseignes. Surtout elle a adopté une démarche innovante dès le départ en permettant à ses clients d'avoir une approche plus flexible de leur équipement de sécurité avec un Business Model en leasing ou location. Ceci permet notamment à ses clients de s'assurer d'avoir toujours le dernier matériel, à la pointe de la technologie.

Pourquoi avez-vous décidé d'investir dans LeaseProtect ?

LeaseProtect c'est l'aventure de deux entrepreneurs qui nous ont convaincus car ce sont des experts de la sécurité avec des expériences chez un des leaders du secteur. Des experts qui avaient une connaissance très profonde de leur marché, des services proposés, et qui ont commencé à travailler ensemble non pas pour proposer une offre similaire mais une offre différenciante et plus innovante. Nous avons adhéré à leur vision du marché et nous avons été agréablement surpris de découvrir une société déjà très structurée financièrement et avec un plan de développement solide, passant le déploiement d'un réseau d'agence. Nous avons également été séduit par les chiffres, avec les 3/4 de ses clients renouvelant leur confiance à l'issu de leurs contrats. La société se positionne en partenaire de long-terme auprès des sociétés qu'elle accompagne, ce qui n'est pas sans rappeler notre ADN chez NextStage AM.

Comment accompagnez-vous LeaseProtect dans son développement aujourd'hui ?

Nous accompagnons LeaseProtect depuis 2014 alors que la société faisait €4M de chiffre d'affaires. En 2019 ce sera notre 3ème investissement dans LeaseProtect et la société fait maintenant €18M de chiffre d'affaires (dont €5M

grâce à l'acquisition d'Adamis en 2017) ; et la société a encore des projets de développement. Pour réussir cette belle croissance, nous avons accompagné LeaseProtect dans la réalisation de son acquisition d'Adamis et notamment en structurant son offre juridique, en pilotant les audits et en déployant des plans d'intégration. Nous avons également pu présenter à LeaseProtect des prospects dans nos participations qui sont maintenant des clients.

Qu'est ce qui rend la relation NextStage AM et LeaseProtect spéciale ?

Le dossier LeaseProtect nous a été apporté par un de nos anciens entrepreneurs. Celui-ci avait identifié la qualité de son business model, son activité et ses équipes ; et il a également recommandé NextStage auprès des entrepreneurs de LeaseProtect pour son sérieux et la qualité de l'accompagnement qu'il avait lui-même reçu. Il faut noter que LeaseProtect n'est pas le premier investissement de NextStage AM dans l'industrie de la sécurité. En effet, la société de gestion a développé une expertise dans ce secteur avec déjà 8 sociétés liées à la sécurité que nous avons accompagnées. Notre relation avec LeaseProtect n'en est pas moins unique et spéciale, nous nous positionnons auprès des entrepreneurs de cette société en partenaire de confiance en apportant une plus-value notable avec nos expertises : Croissance externe, Internationalisation, Développement de l'innovation... Nous sommes non seulement fiers d'avoir pu accompagner la société dans son développement jusqu'à aujourd'hui et sommes très enthousiastes pour la suite de l'aventure LeaseProtect.

Investissement : 2009

Véhicules concernés : FIP NextStage Rendement, FCPR NextStage Rendement, FIP NextStage Rendement 2021, FIP NextStage Rendement 2022

Investissement suivi par : Jean-David Haas, Aloys de Fointaines, Arthur Vigneras



Aloys DE FONTAINES

Directeur de Participation
chez NextStage Asset Management



Patrick LASCAR

Co-fondateur

Patrick Lascar a commencé sa carrière dans le groupe CIPE (commercialisation de systèmes de surveillance), lequel a par la suite été racheté par le groupe ADT. Il y a d'abord exercé les fonctions de directeur régional d'exploitation avant d'en devenir directeur commercial France.

Cofondateur du groupe Lease Protect, il est en charge de la gestion administrative et financier

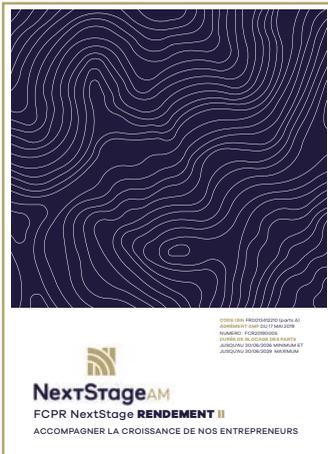


Mikaël CHOUCROUN

Co-fondateur

Après une formation en mathématiques, Mikael Choucroun est entré chez CIPE et fera toute sa carrière en tant que commercial avant de rejoindre Patrick Lascar dans la création du groupe Lease Protect en tant que directeur commercial.

NOTRE NOUVEAU VÉHICULE FCPR NEXTSTAGE RENDEMENT II POUR INVESTIR DANS L'ÉCONOMIE RÉELLE



FCPR NextStage Rendement II

NextStage lance son nouveau millésime : le FCPR NextStage Rendement II. Ce nouveau fonds co-investira avec les véhicules gérés par NextStage AM. La stratégie est simple : répliquer nos fonds institutionnels et démocratiser davantage notre métier. En contrepartie d'une période de détention obligatoire comprise entre 7 et 10 ans et d'un risque de perte en capital, le fonds sera ouvert à la souscription pour une période d'un an. Le FCPR bénéficiera d'un cadre fiscal avantageux avec une exonération des plus-values et il est également éligible au PEA-PME

L'investissement dans les FCPR présente un risque de perte en capital et une durée de blocage de 7 à 10 ans. Les avantages fiscaux proposés ne doivent pas être la seule source de motivation de l'investissement.

DURÉE DE VIE

7 à 10 ans (30/06/2026 jusqu'au 30/06/2029)

VOLATILITÉ

Un fonds décorrélé des marchés financiers

DIVERSIFICATION CIBLE

Entre 10 et 20 PME

INVESTISSEMENT

Co-investissement avec nos fonds institutionnels

FISCALITÉ

Exonération des PV à la sortie, Éligible PEA-PME

DIVERSIFICATION

50% Actions / 50% Rendement



NextStage Croissance

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

ÉLIGIBLE AUX CONTRATS D'ASSURANCE VIE

(voir les conditions des assureurs)

UN MÉCANISME DE LIQUIDITÉ À TOUT MOMENT

(rachats, décès)

UNE STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT DE "LONG TERME"

pour diversifier son patrimoine dans le Capital Investissement

LES COMPAGNIES D'ASSURANCE QUI NOUS FONT CONFIANCE

Axa ; Spirica ; Ageas ; Apicil ; Intencal

Toutes les équipes de NextStage AM sont à votre disposition pour répondre à vos interrogations. Si vous souhaitez en savoir plus, nous vous invitons à vous rapprocher de votre contact commercial :



Consultez les notes fiscales et pour plus d'informations sur ces fonds, contactez votre conseiller financier.
Vous souhaitez souscrire à nos solutions d'investissement? Contactez votre conseiller financier.



CONTACT NEXTSTAGE

PAUL-EDOUARD FALCK
Chargé des Partenariats
pef@nextstage.com

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

AVERTISSEMENT

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