

NextStage Croissance Portfolio Pack



Présentation :

Créée en 1996, Acorus s'est initialement spécialisée dans la **rénovation de logements pour le compte des bailleurs sociaux** en Ile-de-France.

Reprise en 2010 par Philippe Benquet, Acorus **accélère son développement grâce à la confiance renouvelée de ses clients historiques et à son entrée sur de nouveaux marchés** tels l'hôtellerie et la santé.

Acorus se concentre sur quatre activités principales : la réhabilitation, la remise en état de logements, l'entretien, et la maintenance et l'adaptation pour personnes à mobilité réduite.



Entrepreneur:



Philippe Benquet
Président et Directeur Général

Diplômé de Centrale Paris et de Sciences Po, Philippe Benquet a passé 15 ans dans des groupes de services BtoB (Véolia Environnement puis Elis) à des postes de direction de centres de profit ou de direction générale.

Philippe Benquet a repris Acorus en février 2010.



Thèse d'investissement NextStage AM :

- Entreprise de service en bâtiment bénéficiant d'une réputation importante dans le monde du BTP et évoluant sur un marché en croissance au moyen d'un business model maîtrisé et avec un bon track record de croissance (Acorus a multiplié par plus de 5,0x son CA en huit ans).



Axes de développement :

- Nouveaux services
- Expansion géographique
- Pénétration de nouveaux secteurs (hôtellerie, EPHAD)
- Partenariat avec des groupes majeurs (Accord, Groupe DVD)



x7,0

MULTIPLICATION CA EN 11 ANS (DEPUIS 2011)

98%

SATISFACTION CLIENTS

>1,300

EFFECTIFS

+500

CLIENTS INSTITUTIONNELS

SOURCE : Primaire

ACCOMPAGNÉ PAR :





Présentation :

Adopt' est une marque de parfums et cosmétiques créée en 1986. Depuis sa création la société s'est positionnée comme challenger des acteurs traditionnels, se construisant un réseau de **210 boutiques en propre et en franchise**. Adopt' a également noué d'importants partenariats de distribution à l'international (plus de 550 points de vente dans le monde).

- **Concept unique autour de 3 univers** : parfums, accessoires et cosmétiques
- **Produits de qualité, à un prix accessible**
- Parfums **made in France**



Entrepreneurs :



Frédéric Stoeckel
PDG



David Gaudicheau
Directeur Général

Frédéric a commencé sa carrière chez L'Oréal et a plus de 10 ans d'expérience dans le management et la structuration d'entreprises de la cosmétique. Il a été CEO d'Algenist et Managing Director de Melvita aux US. Il a rejoint Adopt' Parfums en janvier 2019.

David Gaudicheau a 23 années d'expérience en direction commerciale successivement chez Go-Sport, Vivarte et Douglas (depuis 2010). Il est Directeur Général adjoint opérations en charge de la gestion réseau et du business développement d'Adopt'.



Thèse d'investissement NextStage AM :

- Avec un comité stratégique bénéficiant d'une grande expérience dans la distribution et les cosmétiques, Adopt propose un concept pertinent avec un positionnement différenciant avec son réseau solide de magasins, sur un marché à fort potentiel et en croissance.



Axes de développement :

Développement en France et à l'international



>30k

FLACONS DE PARFUMS PRODUITS PAR JOUR

>170

MAGASIN EN FRANCE

>600

EFFECTIFS

>10x

ACTIVITE EXPORT EN 10 ANS (DEPUIS 2012)

SOURCE : Réseau

ACCOMPAGNÉ PAR :





Présentation :

Créée en 2008, Astream est une **société de gestion indépendante agréée AMF depuis 2013**, spécialisée dans la création, la gestion de fonds immobiliers spécialisés dans le **Tourisme** et le **conseil en investissement**, destinés aux investisseurs **institutionnels et privés**.

Historiquement spécialisée dans la **structuration et la gestion de club-deal**, la société s'est progressivement diversifiée dans la gestion de véhicules ouverts et propose aujourd'hui une **gamme complète de véhicules** : FIA, OPC, SCPI, UC Immobilière.

Astream gère et conseille aujourd'hui près de **4mds€ d'actifs**, principalement dans l'immobilier de tourisme.



Entrepreneurs :



Grégory Soppelsa
DG et Co-fondateur

Pascal Savary
Président et Co-fondateur

Après plusieurs années au sein d'Accor, Pascal Savary devient Directeur Général de CGEI REIM (Groupe Caisse d'Épargne). Puis il prend les fonctions de Directeur des Acquisitions et des Fonds de STAM EUROPE.

Grégory Soppelsa commence sa carrière en audit chez EY puis occupe pendant 5 ans les fonctions de Directeur des Investissements et du Développement chez Auteuil Investissement.



Thèse d'investissement NextStage AM :

- Une équipe d'entrepreneurs spécialistes bénéficiant d'une expertise forte dans l'immobilier de tourisme et d'une capacité éprouvée en matière de création de produits pour le compte de clients institutionnels et privés.



Axes de développement :

Développer la distribution des fonds retail en structurant la commercialisation des fonds ouverts au « grand public » tout en continuant à servir les clients institutionnels en club deals et en fonds ouverts.

2008

ANNEE DE CREATION

4

SCPI/SCI

+3,7mds€

ACTIFS GERES OU CONSEILLES

>20

VEHICULES SOUS GESTION

600m€

INVESTIS EN 2019

>50

EFFECTIFS

SOURCE : Réseau/M&A

ACCOMPAGNÉ PAR :





Présentation :

Depuis 2001, LinXea est un des pionniers de la **distribution digitale de produits d'épargne**. La plateforme LinXea est positionnée comme l'un des **leaders français de la distribution de produits d'assurance-vie sur internet**. LinXea est notamment reconnu pour être le **1er courtier en ligne à avoir proposé des frais de gestion réduits à 0,6% sur les UC**. LinXea est également le premier acteur de son marché à proposer une offre de **gestion pilotée avec Carmignac**.



Entrepreneurs :



Antoine Delon
Président



Yves Conan
Directeur Général

Antoine Delon a d'abord travaillé à la Société Générale où il était en charge de l'activité Retail France sur les produits structurés. Il est ensuite devenu responsable de l'activité Produits Structurés qu'il crée chez Morgan Stanley avec Yves Conan.

Après 6 ans à la Banque Transatlantique en tant que banquier privé, Yves Conan devient Responsable de la distribution produits structurés pour la banque Morgan Stanley avant de participer à la reprise de LinXea en 2015.



Thèse d'investissement NextStage AM :

- Une **plateforme leader dans la distribution de produits d'assurance-vie** et qui fédère la communauté des premiers épargnants online.
- Une **équipe d'entrepreneurs disposant d'une véritable connaissance des meilleurs produits d'épargne** disponibles sur le marché.
- Un **canal online encore peu démocratisé** (~5% du marché) sur un sous-jacent de l'assurance-vie, produit d'épargne préféré des Français.



Axes de développement :

- Développement de l'offre de produits et des services disponibles sur la plateforme pour devenir le portail unique de l'épargnant français
- Intégration verticale de la chaîne de valeur sur le volet Asset Management via la réalisation de croissances externes



2,4mds

D'ENCOURS

75k

CLIENTS

77

EFFECTIFS

4

CONTRATS D'ASSURANCE-VIE

100%

DE SOUSCRIPTION EN LIGNE

SOURCE : Interne

ACCOMPAGNÉ PAR :





Présentation :

Fondé en 2008 à New York par Aymeric Clemente et Rémi Laba, le groupe Bagatelle est une chaîne de restaurants positionnée sur le segment du premium/haut de gamme qui propose une atmosphère et une cuisine « French Mediterranean ».

Les trois clés du succès des restaurants Bagatelle sont l'excellence en cuisine, une ambiance exceptionnelle et une équipe professionnelle accueillante. En - de 10 ans, Bagatelle a su se développer pour devenir un groupe d'envergure mondiale avec 16 restaurants (en propre ou en franchise) implantés dans des grandes métropoles et des villes touristiques (Miami, Saint-Barth, Londres, Saint-Tropez, Mykonos, Courchevel, Buenos Aires, Los Cabos, Rio de Janeiro, São Paulo, Tulum, Dubaï, Bahreïn, Jeddah et Riyadh).



Entrepreneurs :



Rémi Laba
Co-fondateur



Aymeric Clemente
Co-fondateur

Rémi Laba est diplômé de l'ESCE, Rémi a été directeur marketing du groupe de beauté Phyto avant de rencontrer Aymeric et de fonder le groupe Bagatelle à New York en 2008.

Aymeric Clemente commence sa carrière dans la restauration en 2003 en tant que manager pour le Groupe Alain Ducasse à New York puis enchaîne les postes de gérant dans des restaurants à New York avant de créer en 2008 le premier restaurant Bagatelle avec Rémi Laba.



Thèse d'investissement NextStage AM :

- Deux entrepreneurs expérimentés proposant un concept de restaurant unique qui offre une vraie expérience client et génère une rentabilité importante.



Axes de développement :

- Restructuration du capital d'un groupe international
- Financement de l'ouverture de nouveaux restaurants
- Développement de nouvelles activités (hôtellerie, produits dérivés)

11

PAYS D'IMPLANTATION

16

RESTAURANTS

80-130€

PRIX MOYEN PAR REPAS PAR PERSONNE

7

OUVERTURES EN 2022

SOURCE : Réseau/Primaire

ACCOMPAGNÉ PAR :





Présentation :

Créé en 2013, Arkose est le leader français de l'escalade de bloc. Le groupe développe des espaces de vie urbains et écoresponsables pensés autour de la pratique de l'escalade. Le concept Arkose & co propose des activités connexes aux blocs :

- Espace de restauration (nourriture locale et bière développée en interne, Oskare) ;
- Yoga, kids zones, espaces détente ;
- Climbing shops dans lesquels on retrouve la marque d'équipement du groupe, Snap.



Entrepreneurs :



Les 4 entrepreneurs d'Arkose, de gauche à droite : Grégoire de Belmont, Steve Guillou, Samy Camarzana et Lyes Mekesser.



Thèse d'investissement NextStage AM :

- Cette équipe d'entrepreneurs jeunes et passionnés propose un concept innovant autour d'un sport urbain dont la pratique devrait croître fortement dans les prochaines années.



Axes de développement :

- Renforcement de la présence en France par des ouvertures ciblées
- Déploiement en Europe (Belgique, Espagne)
- Build-up opportunistes



2m

GRIMPEURS EN FRANCE

>20k

COUVERTS PAR MOIS

>100k

VISITEURS PAR MOIS

21

BLOCKPARKS EN FRANCE ET EN BELGIQUE

>300

EFFECTIFS

5

MARQUES : ARKOSE, MUR MUR, MROC, SNAP ET OSKARE

SOURCE : Réseau/M&A

ACCOMPAGNÉ PAR :



Dream Yacht Charter



ÉCONOMIE
POSITIVE



ÉCONOMIE À
LA DEMANDE



Présentation :

Loïc Bonnet a créé **Dream Yacht Charter aux Seychelles en 2001** avec 6 voiliers. Au cours des 20 dernières années, il est devenu **#1 mondial de la location de bateaux de plaisance**, accueillant sur ses bateaux plus de **130 000 clients par an** dans l'une des **52 bases** du groupe réparties à travers l'Océan Indien, la Méditerranée, les Caraïbes, l'Australie, le Pacifique et, plus récemment, l'Amérique du Nord et les Bahamas.

En novembre 2018, le groupe annonce **l'acquisition de SamBoat**, plateforme leader de la location de bateaux sur internet, qui s'inscrit dans le projet de constituer la **plateforme de référence du nautisme mondial**.



Entrepreneur:



Loïc Bonnet
Président fondateur

Après un début de carrière en tant que journaliste puis banquier, Loïc Bonnet intègre le monde du nautisme d'abord chez Stardust puis chez The Moorings (DG en 1995). En 2000 il décide de créer DYC.



Thèse d'investissement NextStage AM :

- Marque leader sur son marché ayant une expertise reconnue mondialement, DYC possède un track-record remarquable, avec un développement de l'ordre de +15 à +20% par an depuis sa création, porté par la croissance du marché du tourisme.



Axes de développement :

- Renforcement de la présence mondiale par l'ouverture de nouvelles bases choisies
- Proposition d'offres innovantes
- Développement de la plateforme qui veut devenir la référence mondiale du nautisme

DREAM YACHT
CHARTER 

Minoritaire

~800

BATEAUX EN LOCATION

+10%

DE CROISSANCE ANNUELLE DEPUIS LA CREATION

1^{er}

LOUEUR MONDIAL DE BATEAUX DE PLAISANCE

+50

DESTINATIONS A TRAVERS LE GLOBE

>600

EFFECTIFS

>145m€

CA 2021

SOURCE : Réseau/Primaire

ACCOMPAGNÉ PAR :





Présentation :

Fondé en 1962, Eurobio Scientific est aujourd'hui producteur et distributeur de tests de biologie moléculaire sur le marché du Diagnostic In Vitro, positionné autour de 3 expertises :

- Diagnostic : tests moléculaires pour identifier les maladies infectieuses ;
- Transplantation : milieux de transport et de préservation des greffons de cornée, ainsi qu'un dispositif breveté pour en faciliter la mise en œuvre chirurgicale ;
- Sciences de la Vie : produits destinés à la R&D (milieux de culture cellulaire et réactifs).

Historiquement distributeur de tests, le groupe dispose d'un large réseau de distribution offrant de nombreux débouchés à son portefeuille croissant de produits propriétaires.



Entrepreneurs :



Jean-Michel Carle
Président



Denis Fortier
DG Délégué

Jean-Michel intègre Eurobio Scientific en 2006 en tant que Directeur Commercial et en devient rapidement le Directeur Général. Il organise avec Denis Fortier le rachat du groupe en 2010. Aujourd'hui, il est en charge de la stratégie marketing et commerciale du groupe, de la qualité et du réglementaire, ainsi que des ventes en France. Il est titulaire d'une licence de biologie.

Denis possède une double expérience de dirigeant et d'entrepreneur. Il organise avec Jean-Michel Carle le rachat d'Eurobio Scientific en 2010. Aujourd'hui, il est en charge de la production, la R&D, le business développement et l'international. Il est diplômé d'un Master 2 en biotechnologie et commerce.



Thèse d'investissement NextStage AM :

- Fort d'un parc de machines qui a plus que doublé pendant la crise du Covid 19, le groupe est idéalement positionné sur son marché. Un développement renforçant la part de produits propriétaires et un maillage européen voire international sont les clés de la création de valeur du groupe.



Axes de développement :

- Défendre et renforcer sa présence sur le marché français
- Servir de nouveaux clients
- Développer le portefeuille de produits propriétaires
- Étendre sa présence à l'international
- Développer de nouveaux services

185m€

CA 2021

42%

MARGE EBITDA 2021

4

FILLIALES INTERNATIONALES (US, ALL, RU, SUI)

25%

PRODUITS PROPRIÉTAIRES

~165

EFFECTIFS

SOURCE : Interne

ACCOMPAGNÉ PAR :



Glass Partners Solutions



ÉCONOMIE
POSITIVE



ÉCONOMIE À
LA DEMANDE



Majoritaire



Présentation :

Fondé en 2002, GPS s'est imposé en 15 ans comme un **acteur essentiel du secteur du verre plat**. Grâce à son modèle original de **distributeur et de transformateur de verre plat** et à ses **nombreuses implantations en France, en Espagne et au Portugal** (+ grand export), le groupe répond aux problématiques de livraison, en local, de verre standard et spécifique :

- **Distribution** de verre plat multimarque
- **Gestion logistique**
- **Transformation de verre plat**



Entrepreneur :



Elie Benmergui
Président et Directeur Général

Expert-comptable de formation, Elie Benmergui a débuté sa carrière au sein du groupe Lasry (spécialisé dans la distribution internationale de verre plat) dont il deviendra le Directeur Général. Pendant plus de 30 ans, il accompagne le développement du groupe qui passe de 2 à 160 salariés et atteint 40m€ de CA.

En 2002, fort de son expérience sur le marché du verre, il crée Glass Partners Solutions.



Thèse d'investissement NextStage AM :

- Entrepreneur expérimenté sur le marché du verre
- Fidélisation des clients via les systèmes de stock en consignation
- Croissance hist. à 2 chiffres et rentable depuis sa création
- Réseau large d'entrepôts et de partenaires
- Modèle original qui répond aux carences du marché



Axes de développement :

- Ouverture de centres logistiques
- Renforcement des réseaux de partenaires
- Déploiement en Europe et à l'international
- Acquisitions stratégiques

+23%

TCAM CA 2019-2021

109m€

CA 2021

>350

EFFECTIFS

+2,000

REFERENCE DE VERRE EN STOCK

+100

POINTS DE STOCKAGE/VENTE PARTENAIRES

3

PAYS DANS LESQUELS GPS EST PRESENT

SOURCE : Primaire

ACCOMPAGNÉ PAR :





Présentation :

Le groupe Lexon est un **acteur international de l'IoT grand public, présent dans 40 pays**, en particulier sur les marchés des **montres connectées/trackers d'activités** (3 millions de produits vendus sous la marque **MyKronoz** depuis 2013) mais aussi des **objets/accessoires Design** au travers de la marque emblématique **Lexon Design** acquise en octobre 2018.

En novembre 2017, PM Equity Partner, véhicule d'investissement du géant mondial Philip Morris International, et NextStage ont investi 18m€ pour permettre au groupe de continuer son développement.

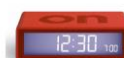


Entrepreneur :



Boris Brault
Président et Directeur Général

Boris a commencé sa carrière en tant que business developer pour une société taiwanaise qui fabrique et distribue des appareils photos numériques. À partir de 2011, capitalisant sur sa connaissance du marché de l'EGP, des réseaux de distribution et des comportements utilisateurs, il crée la marque MyKronoz.



Thèse d'investissement NextStage AM :

- Un entrepreneur visionnaire qui a su développer un groupe à l'ADN mondial dès sa création ;
- Un positionnement transversal sur la tendance de fonds de l'internet des objets qui redessine les usages ;
- Un écosystème maîtrisé avec des partenaires experts sur l'ensemble de la chaîne de valeur, de la fabrication aux réseaux de distribution Electronique Grand Public (EGP).



Axes de développement :

- Développement de nouveaux produits et services
- Acquisition de marques dans le domaine de l'IOT ou du design
- Déploiement à l'international des marques
- Sécurisation de la chaîne de valeur

4

MARQUES

>3m

IOT DEVICES VENDUS A DATE

64

EFFECTIFS

90

PAYS DANS LESQUELS LEXON EST IMPLANTE

SOURCE : Réseau/M&A

ACCOMPAGNÉ PAR :





Présentation :

Depuis 2001, LinXea est un des pionniers de la **distribution digitale de produits d'épargne**. La plateforme LinXea est positionnée comme l'un des **leaders français de la distribution de produits d'assurance-vie sur internet**. LinXea est notamment reconnu pour être le **1er courtier en ligne à avoir proposé des frais de gestion réduits à 0,6% sur les UC**. LinXea est également le premier acteur de son marché à proposer une offre de **gestion pilotée avec Carmignac**.



Entrepreneurs :



Antoine Delon
Président



Yves Conan
Directeur Général

Antoine Delon a d'abord travaillé à la Société Générale où il était en charge de l'activité Retail France sur les produits structurés. Il est ensuite devenu responsable de l'activité Produits Structurés qu'il crée chez Morgan Stanley avec Yves Conan.

Après 6 ans à la Banque Transatlantique en tant que banquier privé, Yves Conan devient Responsable de la distribution produits structurés pour la banque Morgan Stanley avant de participer à la reprise de LinXea en 2015.



Thèse d'investissement NextStage AM :

- Une **plateforme leader dans la distribution de produits d'assurance-vie** et qui fédère la communauté des premiers épargnants online.
- Une **équipe d'entrepreneurs disposant d'une véritable connaissance des meilleurs produits d'épargne** disponibles sur le marché.
- Un **canal online encore peu démocratisé** (~5% du marché) sur un sous-jacent de l'assurance-vie, produit d'épargne préféré des Français.



Axes de développement :

- Développement de l'offre de produits et des services disponibles sur la plateforme pour devenir le portail unique de l'épargnant français
- Intégration verticale de la chaîne de valeur sur le volet Asset Management via la réalisation de croissances externes



2,4mds

D'ENCOURS

75k

CLIENTS

77

EFFECTIFS

4

CONTRATS D'ASSURANCE-VIE

100%

DE SOUSCRIPTION EN LIGNE

SOURCE : Interne

ACCOMPAGNÉ PAR :





Présentation :

Locamod est un groupe industriel organisé autour de 3 pôles d'activité : la **conception et la fabrication de bâtiments modulaires** ; la **conception et la fabrication de nacelles élévatrices sur porteur** ; la **conception, la fabrication et la distribution de matériels spécialisés** à destination des marchés du BTP.

Fondé en 1994, Locamod est un des principaux acteurs multi régionaux spécialisé dans la location de matériels BTP (65% du CA Locamod), de modules (24% du CA) et d'échafaudages en France (11% du CA).



Entrepreneur :



Bertrand Philaire
Président et Directeur Général

Bertrand Philaire est le président du Groupe HTI depuis 2016. Auparavant, il était président du groupe Mirabeau pendant près de 4 ans. Il fonde une société de conseil aux entreprises et de management de transition en 2012. Bertrand a également été PDG du Groupe Amatéra Développement et a occupé divers postes en tant que Secrétaire Général. Il a été Senior Manager chez KPMG où il est resté 6 ans.



Thèse d'investissement NextStage AM :

- Disposant d'une marque à visibilité nationale et à présence régionale forte, Locamod a la capacité d'offrir à ses clients une large gamme de services et un suivi personnalisé via ses agences locales. C'est un acteur diversifié disposant d'un parc moderne et complet, lui conférant un fort avantage concurrentiel.



Axes de développement :

Etude des opportunités, structuration des opérations, recherche de financements et d'éventuels co-investisseurs



ELEVATION



ECHAFAUDAGE



MODULE



EQUIP'PRO



SERVICES



LocAmod
Events

25

AGENCES LOCALES COUVRANT SIX REGIONS

43m€

CA 2022B

203

EFFECTIFS

SOURCE : Réseau/M&A

ACCOMPAGNÉ PAR :





Présentation :

Fondée en 1961, Lonsdale est une **marque emblématique du monde du branding et du design**. Elle est la plus ancienne et l'une des **toutes premières agences de design française**.

Depuis 2007, Frédéric Messian, accompagné d'une équipe expérimentée et enthousiaste, a su donner une nouvelle dynamique à l'agence et a consolidé son développement avec une **dizaine d'opérations de croissance externe** pour renforcer ses expertises autour de ses 3 métiers historiques, totalement digitalisés (**Corporate branding** – identité de marque, **Retail branding** – design points de vente, **Consumer branding** – packaging).

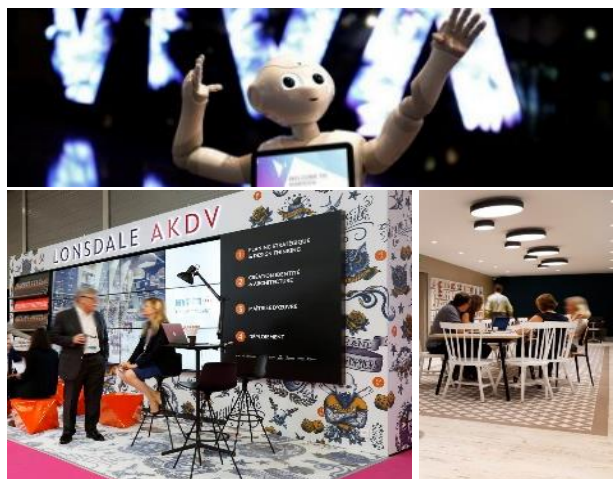


Entrepreneur:



Frédéric Messian
Président et Directeur Général

Serial entrepreneur et spécialiste du marché depuis plus de 30 ans, Frédéric a déjà créé 3 entreprises revendu à des industriels. Il rachète Lonsdale en 2007 dont il a réussi à multiplier la taille par 6 en 7 ans en capitalisant sur la marque, en digitalisant et en diversifiant son offre.



Thèse d'investissement NextStage AM :

- Marque forte et reconnue ; relation clients de long terme
- Taille critique et offre multi-expertise qui permet au groupe de se positionner sur des grands comptes
- Marché qui évolue pour produire plus de valeur ajoutée
- Modèle économique éprouvé (fort historique de croissance organique rentable + croissance externe réussies)



Axes de développement :

- Développement de l'activité en France et à l'international
- Développement commercial et recrutements
- Croissances externes stratégiques

#1

AGENCE DE DESIGN INDEPENDANTE EN FRANCE

6

EXPERTISES METIERS COMPLEMENTAIRES

>200

EFFECTIFS

+150

CLIENTS ACTIFS

>10

ACQUISITIONS DEPUIS 2012

SOURCE : Réseau/M&A

ACCOMPAGNÉ PAR :





Présentation :

Basé à Montpellier, et fondé en 2016 par Bertrand Pagès et Jérôme Escojido, deux pharmaciens entrepreneurs, Médiprix est un **groupement à valeur ajoutée pour les pharmacies** qui a connu une croissance exceptionnelle sur son marché atteignant en 6 ans un réseau de plus de 200 pharmacies.

Au-delà d'une gamme de **produits** et **services à valeur ajoutée** et **engageants** pour les pharmacies (souscription de 100% des services), Médiprix se différencie par ses **outils digitaux** et une **identité forte** portée sur la naturalité et l'expérientiel, ainsi que de fortes valeurs ESG (approvisionnement local, soutien d'associations nationales et régionales).



Entrepreneur:



Bertrand Pagès

Président & co-fondateur



Jérôme Escojido

Directeur Général & co-fondateur

Pharmacien diplômé de la faculté de Montpellier, Bertand est en charge de la négociation avec les laboratoires et de l'animation réseau

Pharmacien diplômé de la faculté de Montpellier, Jérôme est en charge du service adhérent, de l'offre/pricing et du développement des outils digitaux.



Thèse d'investissement NextStage AM :

- Un modèle de plateforme concentré sur une offre de valeur porteuse avec des éléments scalables et à valeur ajoutée
- Un groupement engagé adressant l'un des réseaux de pharmacies d'officine les plus importants
- Un marché de la pharmacie avec de bons fondamentaux et qui recherche la consolidation en groupement



Axes de développement :

- Accélération de la croissance organique et externe
- Enrichissement des services, produits et briques digitales
- Augmentation du revenu par adhérents
- Déploiement des marques propres
- démarrage d'une incursion à l'étranger afin d'atteindre une taille critique de plus de 300 pharmacies

850m€

CA SOUS ENSEIGNE 2022

90%

LABORATOIRES FRANÇAIS

+220

PHARMACIES ADHÉRENTES

+2 200

PROFESSIONNELS DE SANTÉ

SOURCE : Primaire

DATE DU 1ER INVESTISSEMENT : Juillet 2023

ACCOMPAGNÉ PAR :





Présentation :

Créée en 2007 par Olivier Occelli, NaturaBuy est une **marketplace d'enchères et d'annonces de vente de produits et de services autour de la chasse, de la pêche et de l'outdoor.**

Disponible sur web et mobile, la plateforme digitale NaturaBuy est le site de référence des **2,5m de chasseurs et pêcheurs** dont les dépenses représentent un marché de plus de **3mds€ en France.**

Par mois, ce sont **35k objets de chasse, de pêche, de tir et de collection mis en vente** dont plus des deux tiers trouvent preneurs en moins de quatre semaines. NaturaBuy compte aujourd'hui une communauté de plus de **500k d'utilisateurs actifs, 2,5m de visites par mois et plus de 310k transactions par an** grâce à plus de **500k objets en permanence à la vente.**

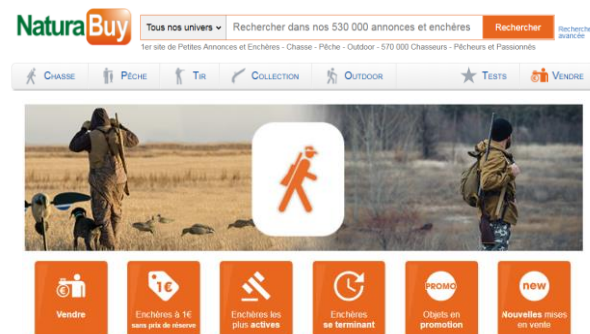


Entrepreneur :



Laurent Frileux
CEO

Diplômé de l'ESCP et ancien auditeur chez **EY**, Laurent Frileux **cofonde BIOS Consulting** en 2004 (cabinet de conseil spécialisé en Business Intelligence) revendu à Maltem Group en 2013. Il devient CIO en charge de la tech et de l'innovation chez **Jumia** en 2014 (marketplace leader sur le continent africain, >1mds€ GMV) puis COO en 2016. En 2021, Laurent Frileux devient CEO de NaturaBuy pour lancer et opérer une nouvelle phase du développement de la marketplace.



Thèse d'investissement NextStage AM :

- Un entrepreneur très expérimenté, dirigeant une marketplace leader sur des segments de niche à fort potentiel au moyen d'une marque forte et reconnue



Axes de développement :

- Accompagner le développement de la plateforme sur l'ensemble des loisirs liés à la nature
- Développer la marketplace à l'international

>850k

MEMBRES INSCRITS

>770k

ANNONCES ET ENCHERES

37

EFFECTIFS

c.650k

TRANSACTIONS PAR AN

c.90k

CONNECTES AU SITE PAR MOIS

SOURCE : Primaire

ACCOMPAGNÉ PAR :





Présentation :

Fondé en 2000, Oodrive est un éditeur de logiciel leader européen de la gestion des données sensibles.

Le groupe propose une suite de solutions Cloud 100% sécurisées destinée à faciliter et sécuriser la collaboration au sein d'une entreprise : partage de documents, sauvegarde en ligne, sécurisation des données, certification électronique et signature électronique :

- Suite collaborative de confiance full SaaS
- Plus d'un million d'utilisateurs dans 45 pays
- + de 45% des équipes dédiées au développement R&D



Entrepreneurs :



Stanislas de Rémur
Co-fondateur



Edouard de Rémur
Co-fondateur



Cédric Mermilliod
Co-fondateur

Stanislas de Rémur a travaillé pour JP Morgan et General Electric en Corporate Finance. Il est diplômé de l'ESC Reims.

Edouard de Rémur a travaillé pour la Société générale à Hong-Kong et Andersen Consulting. Il est diplômé de l'EM Lyon.

Cédric Mermilliod a travaillé pour Renault Portugal puis Unilever France. Il est diplômé de l'EM Lyon.



Thèse d'investissement NextStage AM :

- Grâce à la forte visibilité du CA (modèle SaaS) et aux compétences des fondateurs, Oodrive permet une haute fidélisation de sa clientèle et de former des projets d'acquisitions pour devenir la plateforme de référence en Europe.



Axes de développement :

- Devenir la plateforme de référence en Europe
- Croissance externe pour enrichir l'offre
- Croissance par capillarité et gain de nouveaux clients

+3 500

CLIENTS

+15%

TCAM CA 2010-2020

400

EFFECTIFS

+90%

CA RECURRENT 2021

c.40m€

CA 2021

SOURCE : Réseau

ACCOMPAGNÉ PAR :





Présentation :

La société Port Adhoc a été créée en 2004 par un groupe d'investisseurs/entrepreneurs afin de **répondre au manque récurrent et structurel de places de port en France**.

La société **conçoit, construit et exploite** des ports à sec et à flot sur l'ensemble du littoral français et néerlandais:

- Leader privé du secteur de la plaisance en France
- Gestion de 11 sites en France et aux Pays-Bas: 3 ports à sec, 6 marinas, 2 ports mixtes
- Portefeuille d'infrastructures portuaires bénéficiant d'une clientèle fidèle;



Entrepreneurs:



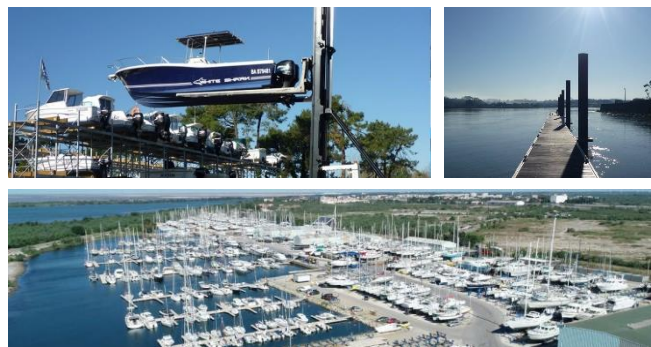
Gilles Tersis
Président



Stéphane Audoynaud
Directeur Général

Gilles Tersis est un autodidacte au profil d'entrepreneur. Il a créé et dirigé plusieurs sociétés, en particulier dans le domaine des fournitures de bureau. Il est associé et membre du comité de Phillimore Investissement.

Stéphane a co-fondé Port Ahoc. Auparavant il a travaillé au sein de NextStage AM à Paris et à New-York entre 2001 et 2006.



Thèse d'investissement NextStage AM :

- Leader indépendant de la « nouvelle plaisance » en France et en Europe qui s'est construit autour d'une réputation forte d'expertise dans la gestion, le développement et les services innovants.



Axes de développement :

- Préempter les meilleurs emplacements européens par croissance externe
- Développer des services digitaux BtoC et BtoB liés à la plaisance
- Maintenir le respects de standards ESG élevés

>9 500

PLACES DE PORTS

c.80%

TAUX DE RENOUVELLEMENT DES CONTRATS LONG TERME

>120

EFFECTIFS

>15m€

CHIFFRE D'AFFAIRES

SOURCE : Réseau/M&A

ACCOMPAGNÉ PAR :



Steel Shed Solutions



Minoritaire



Présentation:

Créé en 2001, le groupe Steel Shed Solutions (via les marques **Batimentsmoinschers.com**, **Easysteelsheds.com**, **Guenstighallen.de** et **Tolesmoinscheres.com**) est la **plateforme digitale de vente de bâtiments en kit**, leader sur son marché. Les activités du groupe intègrent notamment:

- Vente de bâtiments en kit en ligne
- Stockage, bâtiments simples et fonctionnels, faciles à monter, robustes, low-cost
- Label Made In Luxembourg
- Rapport qualité/prix attractif
- Devis gratuits et instantanés en ligne



Entrepreneurs:



Dominique Lyonnet
Co-fondateur



Vincent Lyonnet
Co-fondateur

Après une expérience dans le domaine financier, Dominique se lance dans le négoce d'acier en créant la société.

Son frère Vincent (fort de ses expériences chez Michael Page et Valassis) le rejoint pour développer le business familial au Luxembourg.



Thèse d'investissement NextStage AM:

- Grâce à un positionnement low-cost type « IKEA du bâtiment », Steel Shed Solutions se présente comme un category killer sur un marché porteur à la clientèle diversifiée.



Axes de développement:

- Développer le e-commerce
- Poursuivre l'innovation produits
- Développer les ventes à l'international, notamment en Afrique

+1,500

BÂTIMENTS VENDUS PAR AN

>30%

CA A L'INTERNATIONAL

+4,6m

DE PAGES VUES

75

EFFECTIFS

SOURCE : Primaire

ACCOMPAGNÉ PAR :





Présentation :

Vinci Technologies est un groupe international développant, produisant et distribuant des **solutions d'instrumentation** à destination des industries **énergétiques, pharmaceutiques, chimiques, d'éducation et de recherche**. Leurs applications visent à **renforcer la productivité** et la fiabilité, sécuriser les processus et diminuer **l'impact environnemental** dans l'exploitation des ressources naturelles.



Thèse d'investissement NextStage AM :

- Une équipe de management de 4 entrepreneurs aux expertises complémentaires et à l'expérience démontrée ;
- Un groupe avec un fort savoir-faire technique sur une niche à forte valeur ajoutée ;
- Un groupe ayant une dimension internationale avec 3 implantations en Europe, Amérique et Asie ;
- Un groupe fortement résilient malgré la cyclicité du secteur ;
- Un acteur solide face à la concurrence : prise continue de parts de marché dans un contexte complexe.



Axes de développement :

- Compléter l'offre
- Absorber les concurrents
- Elargir la base client
- Se positionner sur de nouveaux secteurs



Entrepreneurs :



Renaud Presberg
PDG



Olivier Clause
Directeur de Xytel



Stéphane Legrand
Directeur E&P



Georges Constantinou
Directeur géophysique

Renaud Presberg a travaillé 5 ans comme ingénieur d'affaires chez Alstom, puis 3 ans en tant que chef de produit chez Philips. Il travaille ensuite chez Elsydel où il développe la division péage (marchés américains et asiatiques) avant de créer Vinci Technologies.

Olivier Clause a étudié à Polytechnique puis a travaillé pour l'IFP pendant 12 ans dans la recherche. Il a rejoint la société en 2002 et est également directeur de Xytel US et India.

Stéphane Legrand a été ingénieur d'affaires et chef de service commercial. Il rejoint Vinci Technologie en 2008.

Après une carrière dans l'automatisme où il a passé 7 ans en tant que chef de sections puis responsable de division, George Constantinou a rejoint la société en 1997.

3

IMPLANTATIONS GEOGRAPHIQUES

>5%

DU CA INVESTI EN R&D

>90%

DE L'ACTIVITE REALISEE A L'EXPORT

~150

EFFECTIFS

SOURCE : Primaire

ACCOMPAGNÉ PAR :





Présentation :

Yseop est un **éditeur de solutions d'Intelligence Artificielle** spécialisée dans le domaine de la **génération automatique de texte en langage naturel** (NLG : Natural Language Generation), intervenant majoritairement auprès d'entreprises du CAC 40 et du Fortune 500.

Deux « killer apps » :

- *Augmented analyst*, génère automatiquement des rapports et analyses via des bases de données
- *Smart Personal Advisor* : dynamise la productivité de la relation client
- Technologie multi-brevets et SaaS multilingue



Entrepreneurs :



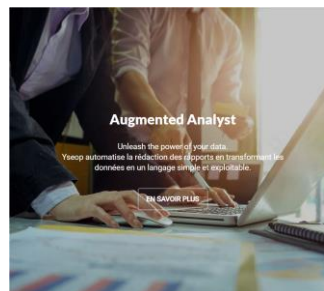
Emmanuel Walckenaer
Président



Alain Kaeser
Directeur Stratégie

Emmanuel Walckenaer rejoint Yseop en septembre 2017 après plus de 25 ans d'expérience de développement de business solution et services dans la high tech. Il est diplômé de Centrale Paris en spécialité « Mathématiques Appliquées et IA ».

Alain Kaeser est diplômé de l'ENS Cachan et dispose de plus de 25 années d'expérience dans le domaine de l'IA et la génération de langage naturel.



Thèse d'investissement NextStage AM :

- Forts de 25 années d'expérience R&D créant une forte barrière à la concurrence, les fondateurs d'Yseop suivent une roadmap claire et pertinente en s'appuyant sur des marchés sous-jacents porteurs. La scalabilité du modèle implique un fort potentiel de croissance et de valorisation.



Axes de développement :

- Développement de l'activité à l'international
- Acquisition de nouveaux clients grands comptes
- Développer la stratégie d'upsell

25 ans

DE R&D

>50k

UTILISATEURS QUOTIDIEN

>60

EFFECTIFS

>25%

CA REALISE A L'ETRANGER (USA)

SOURCE : Primaire

ACCOMPAGNÉ PAR :



Contact

Relations investisseur

Tél. : +33 1 53 93 49 40

Partenaires@nextstage.com

