

# NextStage Croissance

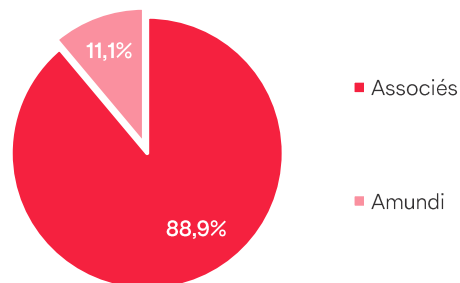
## UC de Private Equity

# Présentation NextStage AM



# NextStage AM, **pionnier & leader** du Capital-Développement

Une société de gestion indépendante **reconnue**



Ces prix ne préjugent pas des résultats futurs du Fonds ou de la société de gestion.  
Méthodologie [www.private-equity-exchange.com](http://www.private-equity-exchange.com) & [www.pyramidesgestionpatrimoine.fr](http://www.pyramidesgestionpatrimoine.fr)

Focus sur **3 disruptions** technologiques



SANTÉ  
INTELLIGENTE



DIGITAL



INNOVATION  
ENVIRONNEMENTALE ET ENERGETIQUE

## 20 années

D'EXPERTISE DANS L'INVESTISSEMENT

## 8 Mds€



PLATEFORME D'INVESTISSEMENT MULTI-STRATÉGIE\*

## 1,1 Md€

LEVÉS EN CAPITAL-DÉVELOPPEMENT

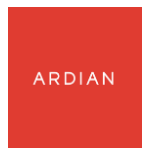
## 188

INVESTISSEMENTS RÉALISÉS

## 87

PÉPITES EN PORTEFEUILLE

# L'écosystème des **grands partenaires** de NextStage



# Une équipe d'investissement **expérimentée**

## Programme Pépites

Taille de ticket : >15m€

NextStage Evergreen ; Pépites & Territoires.



**Grégoire Sentilhes**  
Président



**Jean-David Haas**  
Directeur Général



**Michaël Strauss-Kahn**  
Associé



**Arthur Vignéras**  
Directeur de Participations



**Mounia Hakam**  
Chargée d'Affaires



**Emilio Johnston**  
Chargé d'Affaires



**Nicolas de Saint Etienne**  
Associé-gérant



**Julien Potier**  
Associé



**Aloys de Fontaines**  
Associé



**Charlotte Lengaigne-Giraudeau**  
Directrice de Participations



**Agathe Anquetil**  
Chargée d'Affaires



**Léa Boux**  
Chargée d'Affaires



**Florent Saint Léger**  
Directeur des Investissements Cotés



**Pierre-Alexandre Prigent**  
Chargé d'Affaires Senior



**Henri Bitar**  
Chargé d'Affaires Senior

## Ressources transversales



**Laetitia Challan-Belval**  
Responsable ESG



**Manuela d'Halley**  
Présidente du Club Entrepreneurs



**Pascal Macioce**  
Senior Partner



**Jean-Marc Moriani**  
Senior Partner



**Craig Vachon**  
Senior Partner



**Marie-Pauline Noël**  
Analyste



**Gaëtan Leenhardt**  
Analyste

## Programme Innovation

Taille de ticket : <4m€

FCPI

# Un dealflow propriétaire **NextStage AM**

## Participations NextStage AM

185 participations accompagnées depuis 2002 . Les entrepreneurs recommandent NextStage AM à d'autres entrepreneurs

---

## Écosystème NextStage AM

Plus de 30 000 investisseurs,  
Partenaires, entrepreneurs, banquiers privés  
et CGPI

---

## Associés NextStage AM

Le réseau propre des associés de NextStage AM qui font preuve d'un engagement fort auprès des entrepreneurs (Citizen Entrepreneur, G20 YEA pour la France ...)



**300-400**  
OPPORTUNITÉS  
D'INVESTISSEMENTS  
PAR AN



**5-10**  
INVESTISSEMENTS PAR AN  
ESSENTIELLEMENT EN  
PRIMAIRE

# L'accompagnement opérationnel pour franchir le « Next Stage »



**Innovation** : Améliorer la récurrence du modèle, enrichir, continuer à investir fortement en R&D pour conserver une position de « lead » sur son marché ;



**Croissances externes** : + de 340 acquisitions depuis 2002 & Réussites dans la conduite de « build-up » ;



**Internationalisation** : Accompagnement du déploiement international par croissance interne ou M&A (Europe, US, Afrique et Asie) ;



**Renforcement des équipes** : Aide au renforcement des équipes (commercial, marketing, digital, direction financière etc.) ;




**Optimisation financière** : Mise en place d'outils de pilotage de la performance & Accompagnement logistique ;




## Connecting the dots :

Renforcer la cocréation et le partage entre les Entrepreneurs du portefeuille (best practices, opportunités business etc.).



	Chiffre d'affaires	Emplois	Accompagnement
2017	273 M€ (↗ x 4,2)	220 (↗ + 450%)	 Renforcement des équipes
2012	65 M€	40	



	Chiffre d'affaires	Emplois	Accompagnement
2021	100 M€ (↗ x 3,3)	150 (↗ + 130%)	 Innovation
2016	30 M€	65	

# Des entrepreneurs-investisseurs engagés

**A+**

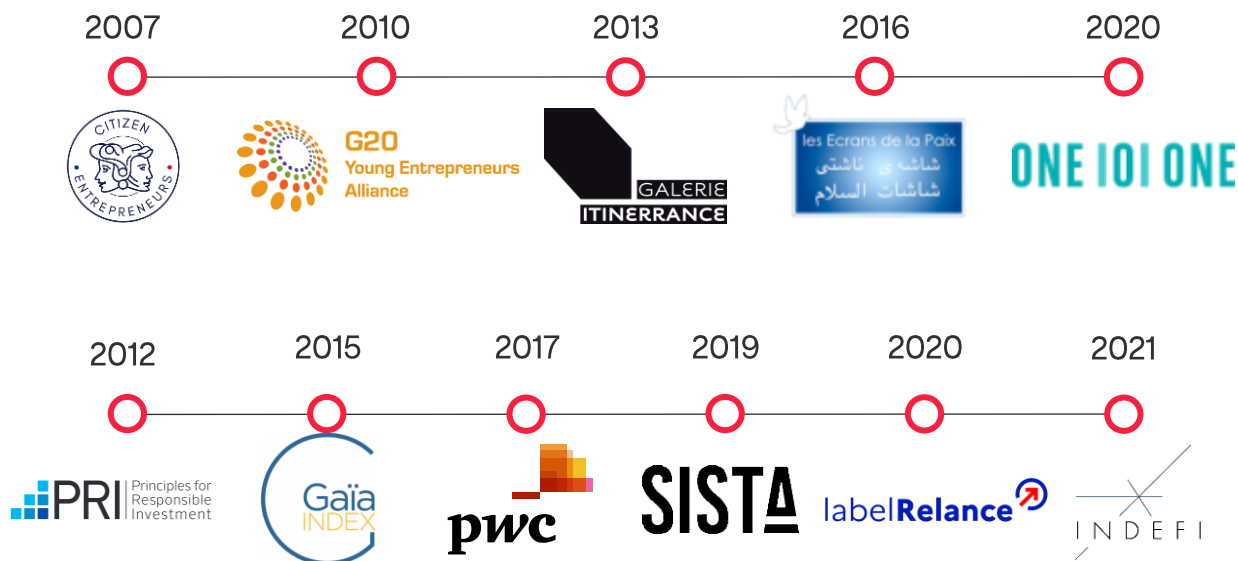
Gouvernance & Stratégie PRI\*

**+ 366**

Recrutements sur l'année 2020\*

**57%**

Des participations ont ouvert le capital de la société à leurs salariés





# NextStage Evergreen

*sous-jacent*



# NextStage EverGreen

18

PARTICIPATIONS



NON-COTÉE



ETI RENTABLE



FRANCE &amp; EUROPE

## Notre portefeuille au 31/12/2022 :

€45.2m

CHIFFRE D'AFFAIRES  
MOYEN

+24.27%

CROISSANCE  
MOYENNE DU CA

8,9%

MARGE D'EBITDA  
MOYENNE

x9\*

VALORISATION MOYENNE  
EN MULTIPLE D'EBITDA  
A L'ENTREE

Pondéré par la valorisation des 18 participations au bilan au 31/12/2021.

\*Donnée au 31/12/2022

## Caractéristiques clés :

### Actif net réévalué

271,5m €

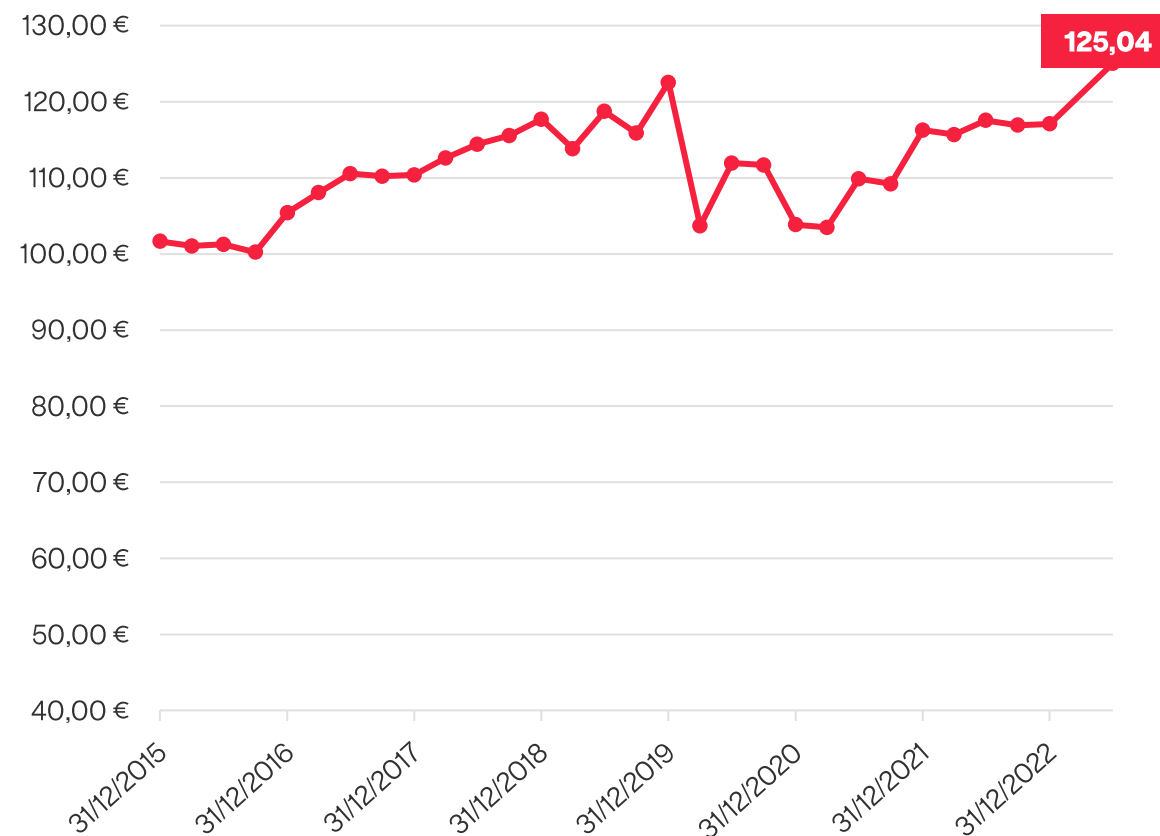
### Date de création

NextStage SCA : 2015 ; NextStage Evergreen : 2022

### Durée de vie du fonds

Evergreen

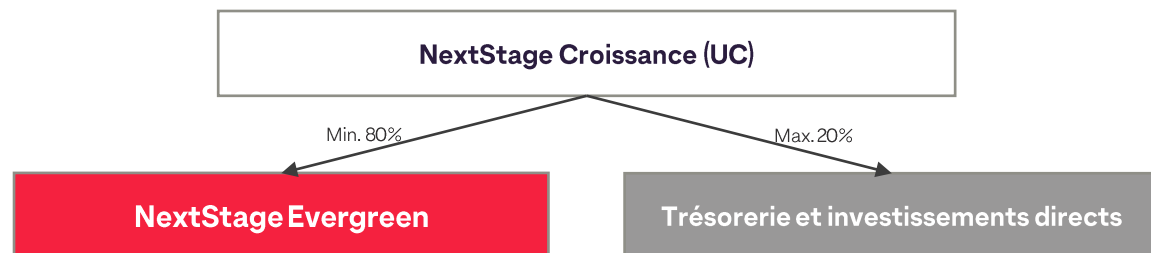
## Evolution de l'ANR par action ordinaire



# NextStage Croissance



# NextStage Croissance



## Référencée par



## Caractéristiques clés

### Allocation

80% NextStage Evergreen ; 20 à 30 PME et ETI

### SRRI

1 2 3 4 5 **6** 7

### Durée de placement recommandée

10 ans avec un mécanisme de liquidité à tout moment

### Valorisation

Bimensuelle



# Evolution de la valeur liquidative

## NextStage Croissance

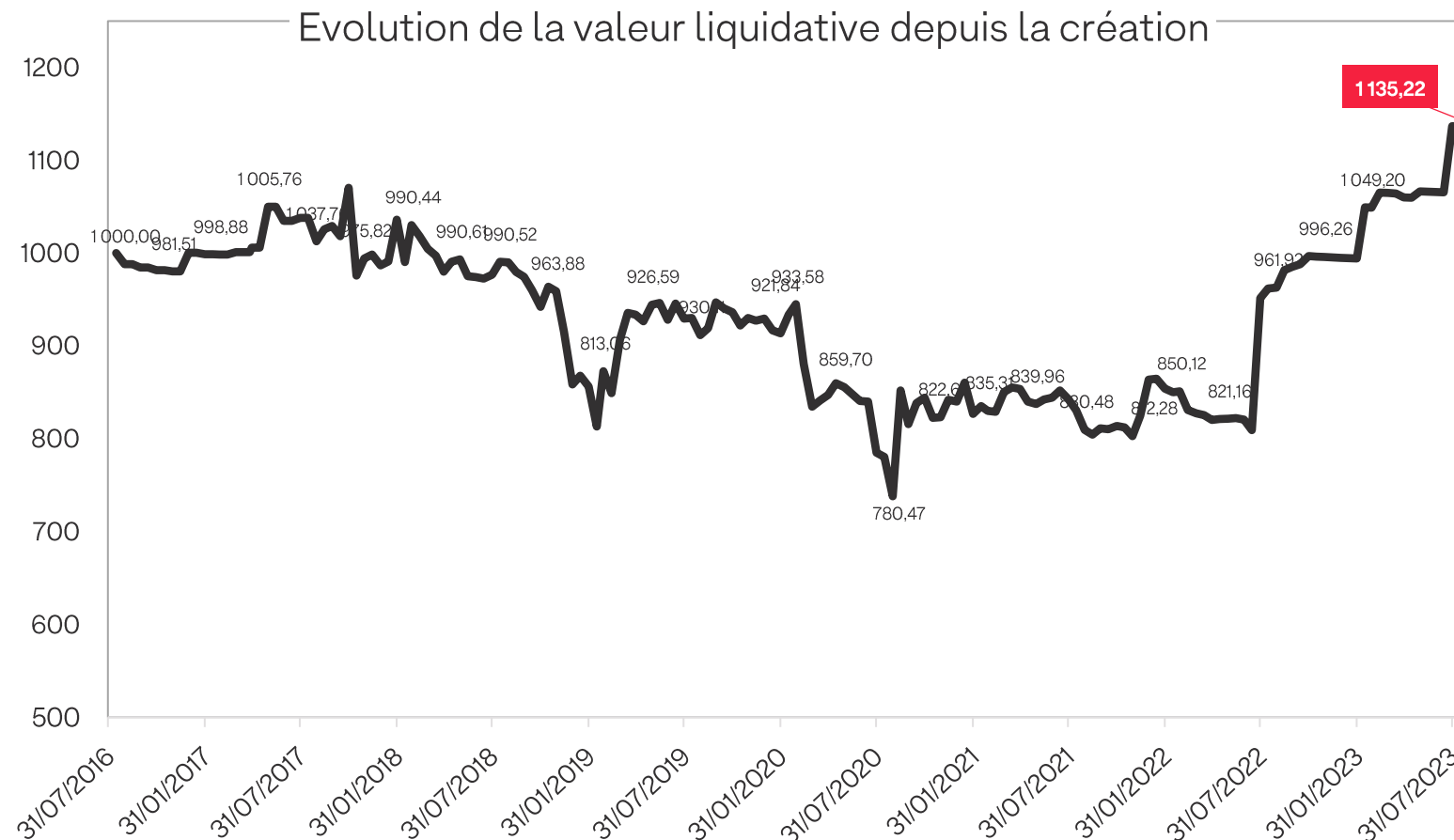
Données au 15/09/2023

### Un nouveau paradigme :

NextStage Croissance un sous-jacent de Private Equity pur.

**19 octobre** : Clôture de l'offre publique alternative d'achat et d'échange de NextStage Evergreen

Valeur initiale (actions A) :	1000 €
Valeur liquidative (bi-mensuelle) :	1135,26 €
Perf. depuis origine :	+ 13,53%
Perf. depuis 3 ans :	+33,22%
Perf. sur 12 mois glissants :	+ 15,66%
Perf. depuis le début d'année (YTD) :	+14,12%



Les performances passées ne préjugent pas des performances futures et ne sont pas constantes dans le temps.

# Qu'est-ce qu'une **Pépité** ?



NON-COTÉE



ETI RENTABLE



FRANCE & EUROPE

## Nos ambitions communes :

Permettre aux Pépites de devenir les leaders de leurs segments de marchés, de créer de l'emploi et de la valeur pour nos investisseurs.

## Exemple d'accompagnement

 FOUNTAINE PAJOT.

Innovation



2019

Chiffre d'affaires

**207M€**

(↗ x 4,2)

2014

**49M€**

Emplois

**1 272**

(↗ x 2,9)

**440**

Automatisation de la chaîne de production



## Portrait des entrepreneurs



Brice a fondé son entreprise il y a 20 ans, maintenant à la tête d'une ETI de 90 employés il cherche à accélérer son développement à l'international.



Sarah a repris son groupe familial il y a 3 ans, elle souhaite accélérer à l'international et nécessite d'être accompagnée.

**≥ 20M€**

CHIFFRE D'AFFAIRES\*

**10% ou > 1M€**

EBITDA (Ratio EBITDA / CA)\*

**+10%**

HISTORIQUE DE CROISSANCE PAR AN SUR 3 ANS\*

**+10%**

PART DE L'INTERNATIONAL DANS LE CA\*\*

**1/3**

NIVEAU DE RÉCURRENCE DU CA\*\*

\*Must have (doit avoir)

\*\* Nice to have (bon d'avoir)



# Composition du portefeuille de NextStage EverGreen

 <p><b>SERVICES EN BÂTIMENT</b></p> <p>Capital détenu : <b>9,6%</b> Montant investi : <b>4,2 M€</b></p>	 <p><b>SPÉCIALISTE DU VERRE À VALEUR AJOUTÉE</b></p> <p>Capital détenu : <b>8,3%</b> Montant investi : <b>10,6 M€</b></p>	 <p><b>LEADER DE L'ESCALADE DE BLOC EN FRANCE</b></p> <p>Capital détenu : <b>minoritaire<sup>1</sup></b> Montant investi : <b>8,7 M€</b></p>	 <p><b>GESTION DE DONNÉES SENSIBLES EN SAAS</b></p> <p>Capital détenu : <b>minoritaire<sup>1</sup></b> Montant investi : <b>8,6 M€</b></p>	 <p><b>OBJETS CONNECTÉS</b></p> <p>Capital détenu : <b>26,6%</b> Montant investi : <b>7,9 M€<sup>2</sup></b></p>	 <p><b>CRÉATION PRODUCTION ET DISTRIBUTION DE PARFUMS</b></p> <p>Capital détenu : <b>43,7%</b> Montant investi : <b>6,5 M€</b></p>	 <p><b>PLATEFORME DIGITALE DE PRODUITS D'ÉPARGNE</b></p> <p>Capital détenu : <b>36%</b> Montant investi : <b>11,6 M€</b></p>	 <p><b>LOCATION DE MATÉRIEL DE CHANTIER</b></p> <p>Capital détenu : <b>minoritaire<sup>1</sup></b> Montant investi : <b>9,5 M€</b></p>
 <p><b>SPÉCIALISTE DES PLATEFORMES DIGITALES</b></p> <p>Capital détenu : <b>48,5%</b> Montant investi : <b>7,8 M€</b></p>	 <p><b>PLATEFORME DIGITALE DE VENTE DE BÂTIMENTS EN KIT</b></p> <p>Capital détenu : <b>minoritaire<sup>1</sup></b> Montant investi : <b>10 M€</b></p>	 <p><b>PLATEFORME N°1 MONDIAL DE LOCATION DE BATEAUX DE PLAISANCE</b></p> <p>Capital détenu : <b>minoritaire<sup>1</sup></b> Montant investi : <b>18,9 M€</b></p>	 <p><b>SOCIÉTÉ DE DESIGN &amp; D'ARCHITECTURE</b></p> <p>Capital détenu : <b>minoritaire<sup>1</sup></b> Montant investi : <b>9,4 M€</b></p>	 <p><b>PLATEFORME DE GESTION D'ACTIFS IMMOBILIERS DE TOURISME EN EUROPE</b></p> <p>Capital détenu : <b>majoritaire<sup>1</sup></b> Montant investi : <b>19,2 M€</b></p>	 <p><b>LEADER PRIVÉ DU SECTEUR DE LA PLAISANCE EN FRANCE</b></p> <p>Capital détenu : <b>minoritaire<sup>1</sup></b> Montant investi : <b>8,0 M€</b></p>	 <p><b>LEADER DANS LE DOMAINE DE L'INSTRUMENTALISATION SCIENTIFIQUE</b></p> <p>Capital détenu : <b>minoritaire<sup>1</sup></b> Montant investi : <b>8,2 M€</b></p>	 <p><b>CRÉATEUR DE RESTAURANTS FRANCAIS FESTIFS</b></p> <p>Capital détenu : <b>26,0%</b> Montant investi : <b>20,1 M€</b></p>
 <p><b>SOLUTION D'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE</b></p> <p>Capital détenu : <b>minoritaire<sup>1</sup></b> Montant investi : <b>11,6 M€</b></p>	 <p><b>SPÉCIALISTE DU DIAGNOSTIC IN VITRO</b></p> <p>Capital détenu : <b>minoritaire</b> Montant investi : <b>10,8 M€</b></p>	<p><b>CESSIONS RÉALISÉES</b></p>	 <p><b>GROUPE DE CONSEIL EN TRANSFORMATION</b></p> <p>Date d'entrée : <b>2016</b> Date de cession : <b>2019</b></p>	 <p><b>2ème ACTEUR DU NAUTISME MONDIAL</b></p> <p>Date d'entrée : <b>2015</b> Date de cession : <b>2020</b></p>	 <p><b>LEADER EUROPÉEN DE L'ÉDUCATION EN LIGNE</b></p> <p>Date d'entrée : <b>2016</b> Date de cession : <b>2022</b></p>	 <p><b>SPÉCIALISTE DU VERRE À VALEUR AJOUTÉE</b></p> <p>Date d'entrée : <b>2016</b> Date de cession : <b>2022</b></p>	 <p><b>PLATEFORME DIGITALE DE PRODUITS D'ÉPARGNE</b></p> <p>Capital détenu : <b>2015</b> Montant investi : <b>2023</b></p>

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures et ne sont pas constantes dans le temps

<sup>1</sup> A ce jour, pour des raisons de confidentialité, la société ne souhaite pas communiquer sur la répartition de son capital.

<sup>2</sup> 6,8 M€ de cash investis (le solde correspondant à une plus-value constatée lors d'un apport de titres).

<sup>3</sup> Le montant net d'une cession de 0,2m€ dans les jours qui ont suivi l'investissement.



## 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

**3,0 mds**

D'ENCOURS

**90k**

CLIENTS

**90**

EFFECTIFS GROUPE

**7**

CONTRATS D'ASSURANCE-VIE ET PER

**100%**

DE SOUSCRIPTION EN LIGNE

SOURCE : Interne

ACCOMPAGNÉ PAR :







### Présentation :

Créée en 1996 et reprise par Philippe Benquet en 2010, Acorus est un groupe spécialisé dans **l'entretien et la réhabilitation de bâtiments en sites occupés**.

Véritable **one-stop-shop**, Acorus a fait le choix d'**internaliser les spécialités de la rénovation** afin de servir au mieux ses 5.000 clients B2B avec un recours limité à la sous-traitance.

**L'éco-rénovation est au cœur de la raison d'être** d'Acorus afin d'améliorer la vie des occupants des bâtiments. Acorus est un leader de son marché sur les enjeux ESG ; 30% de son CA sont consacrés à la **rénovation énergétique**.



### Entrepreneur :



**Philippe Benquet**  
Président

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 :

- Le leader de l'entretien des bailleurs sociaux franciliens
- Un one-stop-shop de la rénovation intégré sur la chaîne de valeur avec une offre interne de corps de métiers la plus large du marché et une haute qualité de service
- Un marché profond en forte croissance porté par un parc immobilier ancien et la transition énergétique du bâtiment



### Axes de développement :

- Expansion géographique dans les grandes villes françaises
- Conquête de nouvelles typologies de clients
- Développement de l'offre de conseil du groupe
- Réalisation de croissances externes stratégiques



## >10x

MULTIPLICATION CA EN 12 ANS / 260M€ EN 2022

## 98%

SATISFACTION CLIENTS

## >5,000

CLIENTS BTOB

## 185k

INTERVENTIONS PAR AN

## >1,600

EFFECTIFS

VÉHICULES CONCERNÉS : NextStage EverGreen, FPCI Pépites & Territoires

SOURCE : Primaire

DATE DU 1ER INVESTISSEMENT : Février 2010

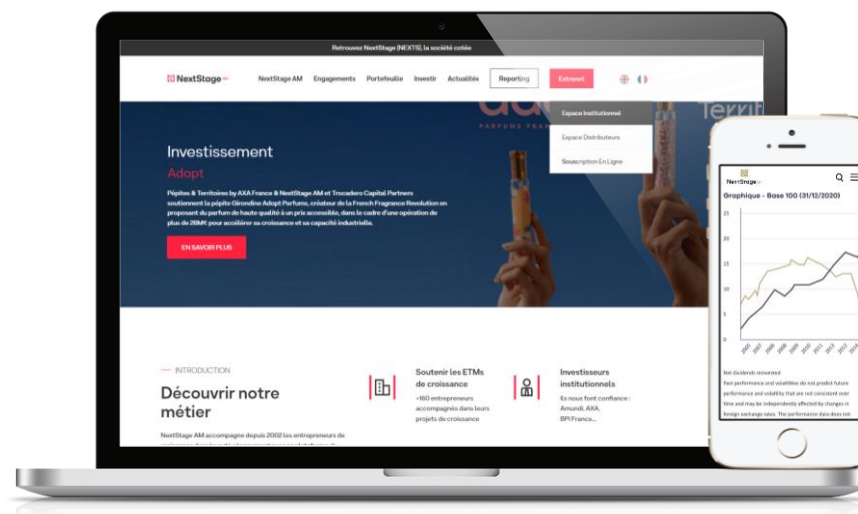
ACCOMPAGNÉ PAR :



# Informations et communications au plus près de nos **partenaires**



**Reporting Bi-Mensuel**  
Partenaires



**Site Internet NextStage AM**  
Avec un espace reporting dédié



**Lettre d'Information**  
Souscripteurs

# Caractéristiques Clés : NextStage Croissance

<b>Référencements</b>	AXA – APICIL/Intencial – Spirica – Ageas – Swiss Life – Generali
<b>Eligibilité</b>	Unité de compte des contrats d'assurance-vie et/ou de capitalisation (France) et épargne retraite/salariale
<b>Forme juridique</b>	SAS à capital variable
<b>Date de création</b>	4 août 2016
<b>Valorisation</b>	Bimensuelle
<b>Société de gestion</b>	NextStage AM
<b>Frais de gestion annuels</b>	1,10% : support UC NextStage Croissance Frais liés à la gestion des contrats d'assurance-vie : voir conditions des assureurs
<b>Commissaire aux comptes</b>	KPMG
<b>Dépositaire</b>	Société Générale Security Services
<b>Conditions de souscription et frais</b>	Voir conditions des assureurs
<b>Durée d'investissement</b>	Long-terme avec un mécanisme de liquidité à tout moment (rachats, décès ...) Sauf conditions exceptionnelles de marché

Informations non-définitives et non-engageantes. Les caractéristiques du fonds peuvent être amenées à évoluer.  
Les fonds NextStage AM présentent un risque de perte en capital et une durée de blocage de long terme.

# Annexes





## 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 13 sites en France et aux Pays-Bas: 3 ports à sec, 7 marinas, 3 ports mixtes
- Portefeuille d'infrastructures portuaires bénéficiant d'une clientèle fidèle;



## Entrepreneurs:



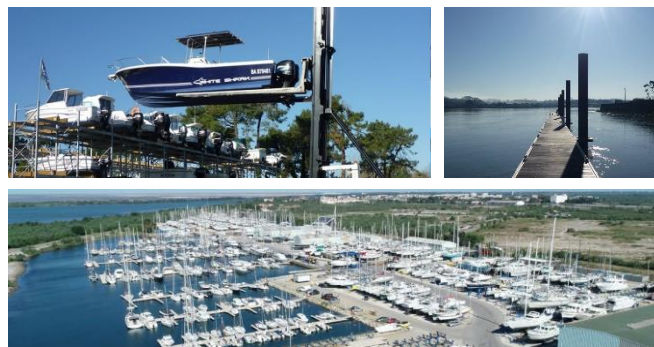
**Gilles Tersis**  
Président



**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 Adhoc. 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 respect de standards ESG élevés

>10 000

PLACES DE PORTS

c.80%

TAUX DE RENOUVELLEMENT DES CONTRATS LONG TERME

>110

EFFECTIFS

>17m€

CHIFFRE D'AFFAIRES 2022

13 Sites

DONT 7 EN FRANCE ET 6 AUX PAYS-BAS

VÉHICULES CONCERNÉS : FIP, FCPR

SOURCE : Réseau/M&A

DATE DU 1ER INVESTISSEMENT : Février 2010

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 **Tolesmoinschers.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 typeR « 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

**+2,000**

BÂTIMENTS VENDUS PAR AN

**>20%**

CA A L'EXPORT

**+14%**

Croissance du CA 2022

**60**

EFFECTIFS

**3 000**

TRANSACTIONS PAR AN

VÉHICULES CONCERNÉS : NextStage EverGreen

SOURCE : Primaire

DATE DU 1ER INVESTISSEMENT : Juillet 2017

ACCOMPAGNÉ PAR :







### Présentation :

Adopt' est une marque de parfums créée en 1986. La marque est devenue en quelques années l'un des **leaders du parfum en France en volume**, un objectif atteint grâce à son positionnement innovant et audacieux en proposant des **parfums de qualité à prix accessible**. Le groupe se déploie via un **modèle omnicanal** dans **40 pays** incluant distribution en propre, franchise / affiliation, international et digital. La marque propose plus de 150 créations développées avec les plus **grands maîtres parfumeurs** et **fabriquées en France**. Acteur **engagé**, Adopt s'appuie sur une production **locale**, une offre **éco-conçue** et la promotion d'une **consommation circulaire**.



### 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 :

- Un positionnement unique sur le marché du parfum avec une proposition de valeur singulière
- Un modèle économique omnicanal en forte croissance et résilient
- Une part en forte croissance du digital et de l'international
- Une intégration complète de la chaîne de valeur parfum amorcée
- Une qualité produit au niveau des grandes marques (mêmes fournisseurs)



### Axes de développement :

Développement en France et à l'international

## 78,5m€

CA 2022

## x3,5

MULTIPLICATION CA EN 7 ANS

## 217

MAGASIN EN France EN 2022

## >600

EFFECTIFS

## 1 380k

CLIENTS ACTIFS

VÉHICULES CONCERNÉS : NextStage EverGreen, FCPR Rendement, FIP Rendement 2021

SOURCE : Réseau

DATE DU 1ER INVESTISSEMENT : Décembre 2015

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



**2m**

GRIMPEURS EN FRANCE

**>20k**

COUVERTS PAR MOIS

**>100k**

VISITEURS PAR MOIS

**23**

CLIMBING LOFTS EN France, Belgique et Espagne

**>400**

EFFECTIFS

**5**

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

VÉHICULES CONCERNÉS : FIP, NextStage EverGreen

SOURCE : Réseau/M&A

DATE DU 1ER INVESTISSEMENT : Juillet 2018

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.



## 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.



## 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.



# 2008

ANNEE DE CREATION

# 4

SCPI/SCI

# +4,1mds€

ACTIFS GERES OU CONSEILLES

# >20

VEHICULES SOUS GESTION

# 600m€

INVESTIS EN 2019

# >55

EFFECTIFS

VÉHICULES CONCERNÉS : NextStage EverGreen

SOURCE : Réseau/M&A

DATE DU 1ER INVESTISSEMENT : Juillet 2018

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 15 ans, Bagatelle a su se développer pour devenir un groupe d'envergure mondiale avec 14 restaurants (en propre ou en franchise) implantés dans des grandes métropoles et des villes touristiques (Miami, Saint-Barth, Londres, Saint-Tropez, Mykonos, Courchevel, Mexico, Los Cabos, Doha, Bodrum, Tulum, Dubaï, Bahreïn et Riyadh).



## Entrepreneur :



**Aymeric Clemente**  
Co-fondateur

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)

12

PAYS D'IMPLANTATION

15

RESTAURANTS

261\$

PRIX MOYEN PAR REPAS PAR PERSONNE

162k

COUVERTS EN 2022

3

OUVERTURES EN 2023

VÉHICULES CONCERNÉS : NextStage EverGreen

SOURCE : Réseau/Primaire

DATE DU 1ER INVESTISSEMENT : Mars 2019

ACCOMPAGNÉ PAR :



# Dream Yacht Charter



ÉCONOMIE  
POSITIVE



ÉCONOMIE À  
LA DEMANDE



## Présentation :

Crée en 2001, aux Seychelles à partir d'une flotte de 6 bateaux, au cours des 20 dernières années, Dream Yacht 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 50 bases du groupe réparties à travers le monde.

Fort de ses 3 activités de (i) location, (ii) vente de bateaux et (iii) courtier du tourisme nautique, DYG est un modèle unique par sa taille, et son intégration entre ses activités de ventes et d'exploitation de bateau. DYG est le 1er client des chantiers navals Français.



## 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 :

- Groupe mondial, précurseur sur le segment de location de bateaux de croisière ayant la capacité à lever sa présence internationale du groupe en développant des services additionnels et en optimisant sa base d'actifs.



## 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

**+900**

BATEAUX EN LOCATION

**+10%**

DE CROISSANCE ANNUELLE DEPUIS LA CREATION

**1er**

LOUEUR MONDIAL DE BATEAUX DE PLAISANCE

**+50**

DESTINATIONS A TRAVERS LE GLOBE

**>600**

EFFECTIFS

**>170m€**

CA 2022 att

VÉHICULES CONCERNÉS : NextStage EverGreen

SOURCE : Réseau/Primaire

DATE DU 1ER INVESTISSEMENT : Mars 2019

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 :



**Denis Fortier**  
Président



**Jean-Michel Carle**  
DG Délégué

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.

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.



## Thèse d'investissement NextStage AM :

- Fort d'un parc de machines qui a 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 international sont les clés de la création de valeur du groupe, notamment dans le cadre de croissances externes mettant la trésorerie du groupe au travail avec la capacité d'y ajouter un effet de levier.



## Axes de développement :

- 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

**152,5m€**

CA 2022

**26%**

MARGE EBITDA 2022

**5**

CENTRES DE PRODUCTION DANS LE MONDE

**18%**

DU CA HORS COVID REALISE EN PRODUITS PROPRIETAIRES

**25%**

DU CA HORS COVID REALISE A L'INTERNATIONAL

**c.250**

EFFECTIFS DANS LE MONDE

VÉHICULES CONCERNÉS : NextStage EverGreen,  
FPCI Pépites & Territoires

SOURCE : Interne

DATE DU 1ER INVESTISSEMENT : Mai 2022

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, de transformateur et d'installateur 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 et **gestion logistique**
- **Transformation de verre plat**
- **Installation** de verre plat sur des projets **industriels et architecturaux**



## 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 20 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 :

- **Croissance** hist. à 2 chiffres et **rentable** depuis sa création
- Une équipe **soudée** menée par un **entrepreneur aguerri** ;
- Un **modèle original et agile** de fabrication et de distribution de verre multimarque ;
- Un **potentiel inexploité** sur l'activité d'installation ;
- Une **diversification verticale** sur la chaîne de valeur ;
- Un **marché en reprise** reposant sur de bons fondamentaux,



## Axes de développement :

- Renforcement du métier cœur de la distribution et accélération des ventes de verre transformé ;
- Déploiement de la nouvelle activité d'installation à travers l'ouverture de nouvelles agences en France ;
- Diversification de la gamme de produit à travers des opérations de croissance externe

**+25%**

TCAM CA 2019-2022

**140m€**

CA FY2022

**>350**

EFFECTIFS

**+2,000**

REFERENCES DE VERRE EN STOCK

**+100**

POINTS DE STOCKAGE/VENTE PARTENAIRES

**3**

PAYS DANS LESQUELS GPS EST PRESENT

VÉHICULES CONCERNÉS : NextStage EverGreen, FPCI NextStage Capital Entrepreneur, FPCI Amundi Capital Entrepreneurs

SOURCE : Primaire

DATE DU 1ER INVESTISSEMENT : Juillet 2016

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

# 9 000

POINTS DE VENTE

# >3m

IOT DEVICES VENDUS A DATE

# +65

EFFECTIFS

# 90

PAYS DANS LESQUELS LEXON EST IMPLANTE

VÉHICULES CONCERNÉS : NextStage EverGreen,  
FCPR Rendement

SOURCE : Réseau/M&A

DATE DU 1ER INVESTISSEMENT : Août 2015

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

**3,0 mds**

D'ENCOURS

**90k**

CLIENTS

**90**

EFFECTIFS GROUPE

**7**

CONTRATS D'ASSURANCE-VIE ET PER

**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:



**Didier Riebel**

Président et Directeur Général

Didier Riebel est le président du Groupe Locamod depuis 2023. 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.



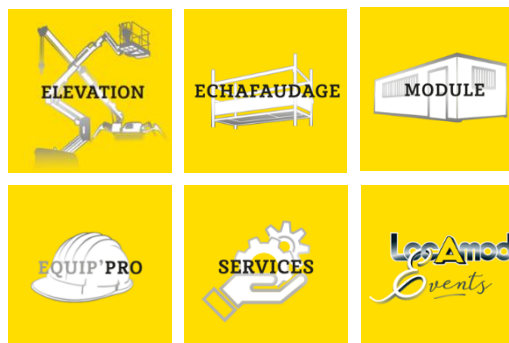
## Thèse d'investissement NextStage AM :

- 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



# 24

AGENCES LOCALES COUVRANT 7 REGIONS

# 48m€

CA 2022B

# 194

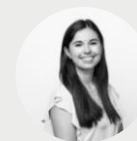
EFFECTIFS

VÉHICULES CONCERNÉS : NextStage EverGreen

SOURCE : Réseau/M&A

DATE DU 1ER INVESTISSEMENT : Avril 2013

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

250

EFFECTIFS

+200

CLIENTS ACTIFS

>10

ACQUISITIONS DEPUIS 2012

VÉHICULES CONCERNÉS : NextStage EverGreen

SOURCE : Réseau/M&A

DATE DU 1ER INVESTISSEMENT : Décembre 2014

ACCOMPAGNÉ PAR :





## Présentation :

Créée en 2007, NaturaBuy est une **marketplace B2C et C2C, neuf et occasion**, de vente de produits et de services pour les **passionnés des pratiques et loisirs liés à la Nature : chasse, pêche et outdoor**.

Disponible sur web et mobile, la plateforme digitale accueille **1,3 million de visiteurs uniques par mois** et compte aujourd'hui une communauté de plus de **1 million de membres inscrits**.

Au total, ce sont plus de **700k transactions réalisées par an** sur la plateforme grâce à une offre de plus de **900k articles en permanence à la vente**. Par mois, ce sont en effet près de **60k objets de chasse, de pêche, de collection et d'outdoor mis en vente** dont plus des deux tiers trouvent preneurs en moins de quatre semaines.

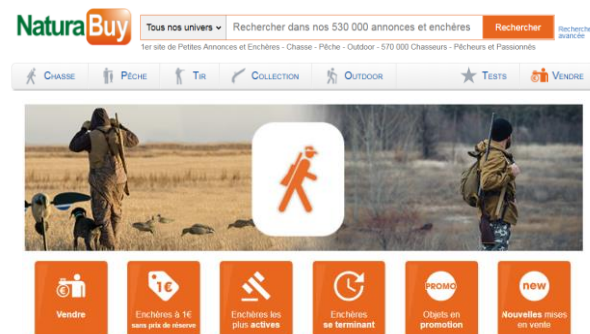


## Entrepreneur :



**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
- Une marketplace leader sur des segments de niche à fort potentiel
- 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

>1m

MEMBRES INSCRITS

>900k

OBJETS EN VENTES

41m

PAGES VUES PAR MOIS

2m

VISITEURS UNIQUES PAR MOIS

>740k

TRANSACTIONS RÉALISÉES PAR AN

43

EFFECTIFS

VÉHICULES CONCERNÉS : FIP, NextStage EverGreen

SOURCE : Primaire

DATE DU 1ER INVESTISSEMENT : Avril 2017

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

**400k**

UTILISATEURS DANS 45 PAYS

**+350**

EFFECTIFS

**+95%**

CA RECURRENT 2023B

**c.42m€**

ARR BUDGET 2023

VÉHICULES CONCERNÉS : NextStage EverGreen

SOURCE : Réseau

DATE DU 1ER INVESTISSEMENT : Mai 2017

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 13 sites en France et aux Pays-Bas: 3 ports à sec, 7 marinas, 3 ports mixtes
- Portefeuille d'infrastructures portuaires bénéficiant d'une clientèle fidèle;



## Entrepreneurs:



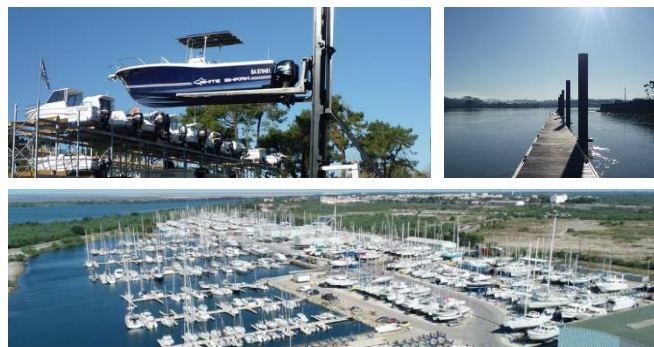
**Gilles Tersis**  
Président



**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 respect de standards ESG élevés

>10 000

PLACES DE PORTS

c.80%

TAUX DE RENOUVELLEMENT DES CONTRATS LONG TERME

>110

EFFECTIFS

>17m€

CHIFFRE D'AFFAIRES 2022

13 Sites

DONT 7 EN FRANCE ET 6 AUX PAYS-BAS

VÉHICULES CONCERNÉS : FIP, FCPR

SOURCE : Réseau/M&A

DATE DU 1ER INVESTISSEMENT : Février 2010

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 **Tolesmoinschers.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 typeR « 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

**+2,000**

BÂTIMENTS VENDUS PAR AN

**>20%**

CA A L'EXPORT

**+14%**

Croissance du CA 2022

**60**

EFFECTIFS

**3 000**

TRANSACTIONS PAR AN

VÉHICULES CONCERNÉS : NextStage EverGreen

SOURCE : Primaire

DATE DU 1ER INVESTISSEMENT : Juillet 2017

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.



### 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.



### 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 :

- Enrichissement de l'offre
- Elargissement de la base clients
- Positionnement sur de nouveaux secteurs, en particulier sur des activités non carbonées

## 3

IMPLANTATIONS GEOGRAPHIQUES

## >10%

DU CA INVESTI EN R&D

## >90%

DE L'ACTIVITE REALISEE A L'INTERNATIONNAL

## c.75%

DE L'ACTIVITE POUR LES SOLUTIONS NON CARBONNEES

## ~150

EFFECTIFS

VÉHICULES CONCERNÉS : NextStage EverGreen

SOURCE : Primaire

DATE DU 1ER INVESTISSEMENT : Novembre 2018

ACCOMPAGNÉ PAR :





## Présentation :

Yseop, est un leader dans le domaine de **l'Intelligence Artificielle Generative (Generative AI)** appliquée aux entreprises. La société a développé une **solution SaaS de génération de langage naturel** permettant aux industries régulées de type pharma ou banque/assurance d'interpréter leurs données et de **générer des rapports** d'un niveau de technicité et complexité élevé en un temps record. La puissance du moteur d'Yseop permet ainsi d'atteindre un niveau inégalé sur le marché d'**analyse** et de **personnalisation**, mais aussi de **fiabilité**, **traçabilité** et d'intégration dans les process métiers, qui sont des éléments clés pour les **industries régulées et ses clients entreprises du CAC 40 et du Fortune 500** comme Sanofi, Eli Lilly, GSK, BNP, Fitch....



## 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 et sur le segment pharma
- Acquisition de nouveaux clients grands comptes
- Développement de la stratégie d'upsell

**25 ans**

DE R&D

**>50k**

UTILISATEURS QUOTIDIEN

**c.80**

EFFECTIFS

**>40%**

CA REALISE A L'ETRANGER (USA)

VÉHICULES CONCERNÉS : FIP, FPCI, NextStage EverGreen

SOURCE : Primaire

DATE DU 1ER INVESTISSEMENT : Décembre 2017

ACCOMPAGNÉ PAR :



# Contact

## Relations investisseur

Tél. : +33 1 53 93 49 40

Partenaires@nextstage.com

