

ECOUTER
EVOLUER
GUIDER
FEDERER
REUSSIR

**2010 pour créer et se positionner,
2011 pour consolider et innover**

Partager son capital avec un investisseur, c'est souvent aussi délicat que confier les clés de sa maison ! Pour passer ce cap décisif, un entrepreneur a besoin de se rapprocher d'un partenaire reconnu, solide, partageant les mêmes valeurs, d'être en terrain connu. C'est aussi la conviction d'Evolem.

Notre indépendance reste notre force. Nos choix d'investissement et nos engagements sont avant tout dictés par la conviction et la confiance que nous mettons au cœur de la relation avec les entrepreneurs que nous accompagnons. Proximité et convivialité nous guident quotidiennement, afin de répondre au mieux à l'ensemble des problématiques.

Animés d'une volonté constante de faire grandir nos participations, nous avons cette année principalement concentré nos investissements sur le renforcement et la

constitution de pôles d'expertises fortes, sur des secteurs d'activités tels que : la distribution automatique, la nutrition-santé et la communication. Notre ambition est de rassembler des compétences et des savoir-faire complémentaires, afin de constituer et de consolider des positions de leadership sur des métiers dédiés.

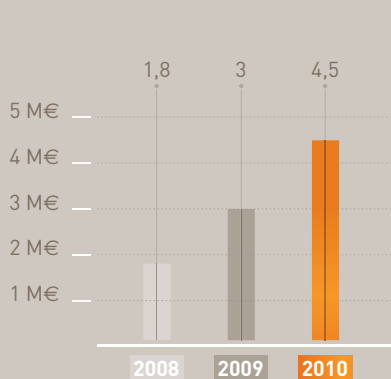
Dans la continuité de cette stratégie de développement, nous avons plus particulièrement orienté nos choix sur des sociétés de taille plus importante, avec des niveaux d'investissements supérieurs.

En accord avec un positionnement multi-spécialiste, nous poursuivons en 2011 cette stratégie de développement de pôles et de renforcement sur des métiers clés. Un sujet sur lequel nous pourrions échanger ensemble...

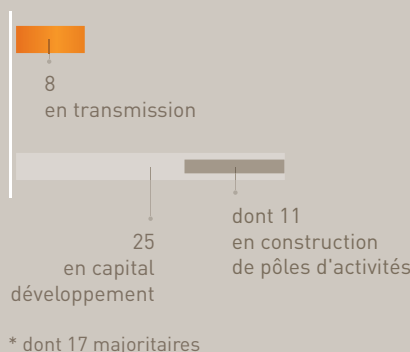
BRUNO ROUSSET
PRÉSIDENT D'EVOLEM

CHIFFRES CLÉS

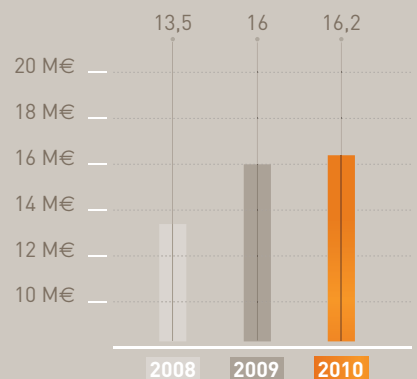
Investissement moyen par participation



Répartition du portefeuille des 33 participations* par types d'opérations



Chiffre d'affaires moyen des participations lors de l'investissement



LA VIE DES PARTICIPATIONS

NUTRISENS

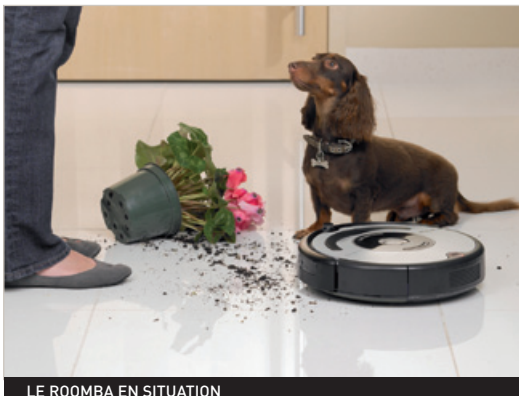
La création d'un pôle nutrition/santé regroupant les participations d'Evolem dans ce domaine, à savoir Interface, Edé Ruy et Proalim, positionne aujourd'hui le nouvel ensemble comme un acteur référent dans ce domaine, résolument orienté vers une stratégie de croissance pour optimiser la diversification de ses produits et son développement à l'international.



UN PRODUIT DE LA GAMME NUTRISENS

ROBOPOLIS

Evolem est entré au capital de ROBOPOLIS, aujourd'hui leader de la robotique domestique en France afin de l'accompagner dans la constitution du 1^{er} groupe européen du secteur. L'entreprise est spécialisée dans la distribution des robots personnels à usage domestique, éducatif ou ludique et dans la création des logiciels internes aux robots. ROBOPOLIS a été acquise en 2006 par Bruno Bonnell, fondateur du groupe INFOGRAMMES, et connaît depuis une forte croissance de son chiffre d'affaires : de 1 M€ en 2006 à plus de 25 M€ sur l'exercice 2010. L'entrée d'Evolem a permis à ROBOPOLIS d'acquies fin 2010 la société espagnole GLOBAL ELECTRONIC SOLUTIONS (G.E.S.), leader sur son marché national, afin de constituer un groupe de 40 M€. www.robopolis.com



LE ROOMBA EN SITUATION

PÔLE DISTRIBUTION AUTOMATIQUE

Les acquisitions successives des sociétés Gobmatic (Rouen), Solemco (Brest) et DDA (Dunkerque) ont permis à Evolem de créer un véritable pôle d'expertises dédié à la distribution automatique de boissons et de produits alimentaires. Avec l'acquisition de DDA en octobre 2010, le pôle a doublé de taille, passant de 26 à 52 millions d'euros de chiffre d'affaires. Leader sur un quart nord/ouest de la France, le groupe dirigé par David Nezar poursuit sa croissance et intègre désormais un outil traiteur pour la distribution de produits ultra-frais. www.bunchys.fr



INSTALLATION À LA FACULTÉ DE MÉDECINE - LILLE

CAPEL

Jean-François Roulon, qui dispose d'une expérience solide dans le secteur du textile (Speedo, Lee Wrangler...), accompagne Evolem dans la reprise de la société CAPEL, leader français de la distribution de vêtements pour les hommes grands et forts. Au travers de ses 7 boutiques, CAPEL propose des collections ville et sportswear en marque propre ou pour le compte de griffes telles que Ralph Lauren, Cerruti ou Pal Zileri. www.capel.eu



EXTRAIT DU CATALOGUE CAPEL, COLLECTION PRINTEMPS/ÉTÉ 2011

EN BREF

Nutrisens

Arrivé fin 2010 à la tête du groupe Nutrisens, Georges Devesa modernise l'image de la filiale Proalim en développant une gamme complète d'aides culinaires à l'attention des chefs sous la marque : Pures Saveurs.

O₂

Après l'entretien de la maison et la garde d'enfant, O₂ étend son offre de nouvelles prestations de service dédiée aux seniors et proposée au travers de son réseau de 130 agences détenu en propre. www.o2.fr

Global 5

La Société Global 5 a développé une offre spécifique de mobiles pour Décathlon afin de suivre les sportifs dans toutes leurs activités. L'enseigne propose notamment des téléphones anti-chocs ou à énergie solaire.

FACE À FACE



GILDAS MERIAN PRÉSIDENT DE SODIKART

Compétiteur et gagnant dans l'âme

Gildas Merian dispose d'un parcours d'entrepreneur atypique. Il débute sa carrière comme instituteur, mais sa passion pour le karting de compétition le pousse à créer en 1981 sa propre société dédiée à ce sport. Démarre alors une formidable expérience entrepreneuriale avec Sodikart, pour laquelle il met toute sa passion au service du développement de son entreprise.

« J'ai toujours été animé d'un esprit de compétition, je me suis pris au jeu en créant mon entreprise avec l'envie de développer, d'entreprendre et de grandir. Cela a été mon leitmotiv dans ma vie privée comme dans les affaires. »

Avec vingt-neuf ans d'existence, Sodikart, basée à proximité de Nantes, compte aujourd'hui une centaine de salariés et a réalisé un chiffre d'affaires de 25 millions d'euros en 2010. À la fois présente sur le marché du kart de loisir et celui de la compétition, l'entreprise est reconnue comme le leader mondial sur son secteur.

Courant 2008, Sodikart restructure son capital suite à un changement d'actionnaire.

« À cette époque, j'ai été approché par différentes sociétés de capital-investissement, Evolem s'est démarqué par son approche entrepreneuriale, » nous explique Gildas Merian. « Sur la base d'une relation de confiance rapidement établie avec l'équipe d'investissement, nous avons pu bâtir ensemble une stratégie de développement pour Sodikart. Dès lors, nous avons toujours travaillé en étroite collaboration afin de faire grandir l'entreprise et lui donner toutes ses chances de réussite. »

Depuis, dans la compétition plus que jamais, Sodikart poursuit ses efforts en matière de recherche et développement afin de proposer des produits toujours plus innovants et à la pointe de la technologie, notamment dans le secteur de l'énergie électrique. Forte de son leadership mondial, la société envisage par ailleurs de développer son propre réseau de magasins d'équipements spécialisés.



POINT DE VUE

FRANCK URBANSKI DIRECTEUR ASSOCIÉ CHEZ EVOLEM

Une stratégie gagnante

Seul fabricant à avoir spécifiquement adressé le marché des exploitants de pistes, la société Sodikart s'impose aujourd'hui comme le leader mondial de son marché, sous l'impulsion de son président fondateur Gildas Merian. À la faveur d'un modèle économique attractif et rentable, basé sur la fabrication et la location de matériel pour les professionnels, l'entreprise se développe activement, y compris à l'international où elle réalise plus de 40% de son CA.

Grâce à des investissements constants en matière de recherche et développement, Sodikart conforte son avancée technologique et a acquis une solide réputation en matière

d'innovation en ce qui concerne la performance, la fiabilité et la sécurité de ses produits.

Le rayonnement international de l'entreprise s'étend au-delà des circuits depuis que Sodikart a obtenu de nombreux prix tels que le titre de champion du monde par équipe des constructeurs ou de champion d'Europe. Il lui permet de fédérer un large réseau de grandes marques partenaires qui contribuent au succès de l'entreprise.

Par le biais d'une opération d'OBO (Owner Buy Out) avec effet de levier, Evolem détient aujourd'hui 47% du capital de Sodikart, le solde étant détenu par Gildas Merian, fondateur historique et dirigeant toujours à la tête de son entreprise.

LE POINT SUR

3 PRINCIPALES ÉTAPES

D'UNE DÉMARCHE D'INVESTISSEMENT POUR EVOLEM

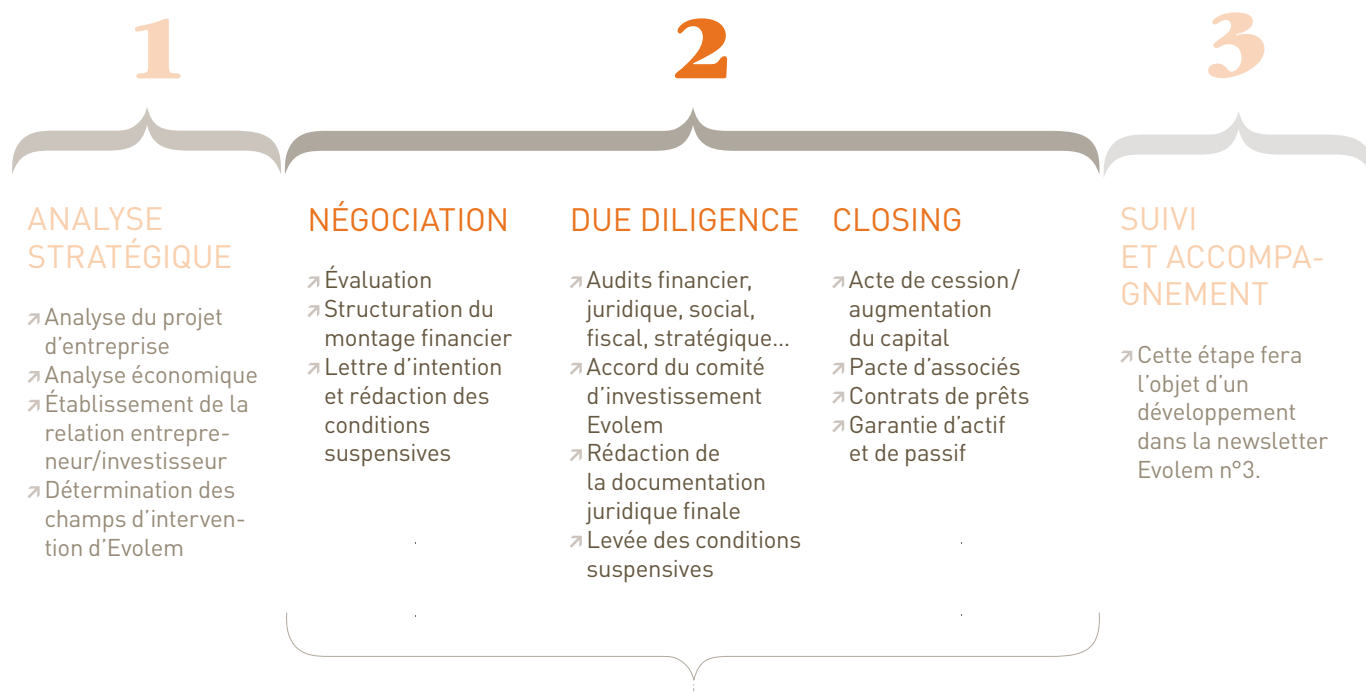
Le capital investissement s'adresse aux dirigeants qui souhaitent financer les besoins de croissance et de développement de leur entreprise ou assurer leur transmission dans les meilleures conditions. Notre objectif est d'accompagner ces entrepreneurs dans la définition et la mise en place de leurs projets d'avenir.

Trois étapes sont nécessaires :

- l'analyse stratégique ;
- la structuration de l'investissement (précisée ci-dessous) ;
- le suivi et l'accompagnement.

ÉTAPE 2 : STRUCTURATION DE L'INVESTISSEMENT

DÉFINIR ET STRUCTURER LE MONTAGE FINANCIER LE PLUS PERTINENT, VISANT LA CRÉATION DE VALEUR ET LA CROISSANCE DE LA SOCIÉTÉ.



Structuration du montage
3 semaines ➔

Structuration de la dette d'acquisition de la société DDA avec un effet de levier maîtrisé pour préserver sa capacité d'investissement.

Accord du comité
1 semaine ➔

Evolem mobilise son comité et renforce le capital d'Evasol en 7 jours chrono !

Pacte d'associés

Evolem en investissant sur ses fonds propres s'inscrit dans la durée et ne requiert pas d'horizon programmé de sortie.