

DECEMBRE
2013

NEWS LETTER

LA LETTRE
D'INFORMATION
EVOLEM

#05



SOMMAIRE

02 PARTAGER

ALTEOR joue la carte de l'innovation

04 COMPRENDRE

Un duo de choc pour un positionnement d'expert chez NUTRISENS

06 S'ENGAGER

EVOLEM : entrepreneur investisseur responsable

Edito

L'entrepreneuriat, une rencontre d'Hommes



François NOIR
Directeur Général adjoint

Fort de notre repositionnement en tant qu'**holding industriel**, EVOLEM s'écarte définitivement de l'approche financière court-termiste des fonds d'investissement traditionnels. En adéquation avec notre **ADN d'entrepreneur-investisseur** de long terme, nous accompagnons de manière durable et pérenne le développement de nos pôles sectoriels.

Cet objectif ambitieux de croissance s'atteint par des **échanges réguliers** avec les équipes dirigeantes des pôles afin de les aider à **adapter leur organisation** en fonction de l'évolution du marché.

Au-delà de la relation actionnaire-dirigeants, nous encourageons le partage de compétences entre les dirigeants et les collaborateurs de nos différentes sociétés, notamment lors des **Evolem Days** qui rassemblent chaque année les dirigeants de nos sociétés autour d'une **thématique stratégique** : la chaîne de valeur, le management de l'innovation, le marketing, la stratégie export, la digitalisation des business models... autant de sujets sources de développement pour les entreprises.

Le nouveau format de la newsletter, plus convivial, plus concret et davantage propice à l'échange, s'inscrit dans cette **logique de proximité** et d'accompagnement de notre réseau de dirigeants.

ALTEOR JOUE LA CARTE DE L'INNOVATION...

Trois innovations majeures ont marqué l'année 2013. La première étant le **boléro orthopédique** qui constitue une innovation de rupture. Conçu pour réduire les fractures de clavicule, il améliore le confort du patient en supprimant le point de compression et les risques vasculaires inhérents à ce type d'orthèse.



Autre innovation marquante : le **Carpal Thermo**. Il s'adresse aux patients atteints d'un syndrome d'obstruction

du canal carpien. Il est le seul produit du genre, réalisé dans une matière thermoformable, gage d'un confort accru pour celui qui le porte.

Enfin, ALTEOR étoffe **sa gamme de produits sur mesure avec une nouvelle famille de ceintures** facilement ajustables et plus confortables. Toujours attentive à la qualité de ses orthèses, la société produit cette gamme dans ses ateliers à Plérin (France).

... ET RENFORCE SON EQUIPE R&D

Docteur en biomécanique, **Fabien Munoz**, spécialiste des troubles de la colonne vertébrale, rejoint l'équipe R&D composée de 10 personnes et dirigée par Bastien Guillebaste.

ALTEOR poursuit ainsi sa stratégie de différenciation par l'innovation et la qualité.



WOONNOZ PARMIS LES 100 ENTREPRISES D'AVENIR 2013 RETENUES PAR LE MAGAZINE L'EXPRESS.

WOONNOZ révolutionne le marché de l'e-learning en optimisant le budget formation des entreprises. Son moteur d'ancrage mémoriel assure aux employés une mémorisation rapide et durable.

La société est également à l'origine de la Certification Voltaire qui, à l'image du TOEIC pour l'anglais, certifie le niveau d'orthographe de vos collaborateurs. WOONNOZ, dont le chiffre d'affaires a triplé, emploie actuellement 30 personnes.

EVOLEM DAYS!

« ENTREPRENEUR DE LA CHAÎNE DE VALEUR : DES OUTILS AU SERVICE DU DÉVELOPPEMENT »

Les Evolem Days ont regroupé début juillet les dirigeants des pôles et entreprises référentes EVOLEM, autour de la thématique de la chaîne de valeur.

Menée par Philippe Portier, professeur à l'EM LYON, la journée de conférence a alterné théorie et exercices pratiques. L'objectif : évaluer le coût des différentes fonctions ou ressources de chaque entreprise (R&D, finance, achat, etc.), déterminer ensuite comment chacune d'entre elles participe à la création de valeur, pour établir in fine le rapport entre le coût des différentes ressources et leur contribution à la génération de différenciation.

Des exercices qui, pour Philippe Portier, sont à la base de la définition de tout modèle économique.

“

L'essence du management, c'est d'être mauvais presque partout du moment où on est le meilleur à l'endroit clef de son business.

C'est cela l'économie absolue. Que l'on soit grand ou petit, lourd ou léger, cela n'a pas d'importance, le tout est d'être meilleur sur le point clef. Savoir maîtriser sa chaîne de valeur, c'est arriver à trouver ce moment. ”

Philippe Portier

ACOEM POURSUIT SON DEPLOIEMENT A L'INTERNATIONAL

Pour répondre à la croissance du marché asiatique, ACOEM vient d'ouvrir un nouveau bureau à Kuala Lumpur. Cette ouverture marque le renforcement de la collaboration avec la société malaisienne TSSI et s'inscrit dans la stratégie du groupe de relayer son offre de services auprès de ses clients de la zone Asie Pacifique.

ACOEM devient ainsi le seul acteur de cette région à proposer une offre globale dans l'analyse de phénomènes vibro-acoustiques.

Le groupe, dont le siège est à Lyon, réalise déjà plus de 50 % de son chiffre d'affaires à l'international avec une filiale au Brésil, un bureau en Chine et un nouveau en Malaisie.



SODIKART LANCE UNE NOUVELLE GENERATION DE KART

Son point fort ? Une gamme 100 % électrique. Pour la développer, le leader mondial du karting de location, reconnu pour la qualité de ses châssis, s'est associé avec les meilleurs spécialistes moteurs pour développer ce nouveau produit. Performant, ergonomique, sûr et respectueux de l'environnement, le nouveau kart RTX a été entièrement conçu autour de la technologie électrique ENGEC, ouvrant ainsi de nouveaux horizons dans l'exploitation et l'utilisation du karting. Fort de cette nouvelle technologie innovante, SODIKART entend se développer encore plus fermement à l'international, afin d'effectuer la majorité de son chiffre d'affaires à l'export.



VISIBILITE ET EXPERTISE POUR NUTRISENS

Un 3^e trimestre chargé pour les différentes marques du Groupe NUTRISENS.

GO2 muscle sa présence sur les événements sportifs durant l'automne (Lyon Free VTT, le Salon du Cycle, le Rock d'Azur, le Festival des templiers), renforçant son image de spécialiste de la nutrition sportive.

EDEL NUTRITION se développe sur les réseaux et canaux de distribution spécialisés : au sein du réseau de boutiques Parashop depuis octobre 2013 et en télé, sur TF1, avec la diffusion d'un spot publicitaire consacré à son nouveau coaching « Nutriprogram » et son site Internet dédié (www.nutriprogram.com).



BESOIN DES CONSEILS D'UN DIETETICIEN ?

NUTRISENS se dote d'un numéro Azur commun à toutes ses marques, offrant aux clients une écoute et des conseils personnalisés.

 N°Azur 0 810 220 250
PRIX APPEL LOCAL

UNE GAMME DE ROBOTS DOMESTIQUES INEDITE CHEZ ROBOPOLIS

Leader en Europe de la distribution de produits robotiques, ROBOPOLIS contribue à l'émergence des robots dans les foyers. Après l'aspirateur Roomba® et le robot laveur de sols Scooba®, Robopolis lance le robot nettoyeur de sols BRAAVA™ qui balaie et passe la serpillière à l'aide de chiffons ou de lingettes jetables, de façon silencieuse et en un seul passage sur un sol sec ou humide.



NOUVELLE ACQUISITION POUR NOVADEV

Spécialiste de l'énergie bois, le groupe NOVADEV élargit son expertise en pénétrant le segment des poêles à granulés avec l'acquisition de la marque HOBEN. Programmable, silencieux, ventilé... le poêle HOBEN est un concentré d'innovation au rendement énergétique élevé et s'inscrivant parfaitement dans les problématiques de la réglementation thermique (dite RT 2012) et dans les programmes de développement durable.

CAPELSTORE GRANDIT ENCORE !

Spécialisé dans la mode masculine grande taille, CAPELSTORE renforce son image haut de gamme en ouvrant une troisième boutique parisienne à St-Germain-des-Prés, en ligne avec le positionnement de services premium offerts par la marque (retouches et sur-mesure). Fort d'une refonte complète de ses lignes, la société a su adapter son offre à l'évolution des tendances et des morphologies. Découvrez cette nouvelle collection sur www.capelstore.fr ou dans l'un de ses magasins.

Madame Nutri et Monsieur Sens :

UN DUO DE CHOC POUR INCARNER LE POSITIONNEMENT D'EXPERT DE NUTRISENS

« Expert de la nutrition bien cuisinée », NUTRISENS affirme sa singularité à travers sa nouvelle communication et se recentre sur trois métiers et trois marchés clés, en cohérence avec sa stratégie.

NUTRISENS a choisi d'incarner son positionnement d'expert avec deux nouvelles figures emblématiques : Madame Nutri et Monsieur Sens. Mis en scène sur un nouveau territoire de communication, ce duo délivre un discours pédagogique, clair et décontracté sur la nécessité d'une formulation adaptée (les vertus nutritionnelles) et d'une exigence organoleptique (le goût) pour chaque produit.

Cet axe est d'ailleurs résumé dans la nouvelle signature de marque : « les experts de la nutrition bien cuisinée ».

Cette communication atypique dénote sur un marché très normé, aux codes imposés par de grands groupes industriels. Elle représente la réelle spécificité de NUTRISENS, impulsée

par son Directeur Général, Georges Devesa : répondre aux besoins nutritifs de chacun quels que soient l'âge de la vie et les aspirations personnelles (maîtrise du poids, diététique du sportif, produits sans allergène...).

Pour asseoir son positionnement, NUTRISENS a décidé de concentrer ses efforts sur trois métiers : la conception, la production et la distribution. L'équipe R&D est fortement mobilisée autour de la création de produits et formules qui concilient vertus nutritionnelles et plaisirs gustatifs. Elle s'appuie sur des outils industriels intégrés, qui fonctionnent comme des laboratoires à taille réelle et assure la traçabilité et la qualité.

NUTRISENS

EN QUELQUES DATES

2006 » rachat d'Interface devenue NUTRISENS Médical en février 2013.

2008 » intégration de la production par l'acquisition de Proalim.

2009 » acquisition d'Edé Ruy (devenue NUTRISENS Restauration en janvier 2012).

2010 » création d'une holding commune, NUTRISENS, et recrutement du Directeur Général, Georges Devesa, pour porter la stratégie du Groupe.

2012 » reprise des actifs des laboratoires Edel, spécialiste de la minceur et rachat de GO2, marque reconnue sur le segment de la nutrition sportive.

2013 » NUTRISENS devient le spécialiste de « la nutrition bien cuisinée ».



dans les fonctions R&D marketing et vente





6 000

clients actifs

130
personnes



Madame Nutri et Monsieur Sens sont les fers de lance du nouveau territoire de communication de NUTRISENS : Madame incarne l'expertise nutritionnelle, Monsieur le plaisir gustatif.

Ces deux spécialistes déploient leur savoir-faire de manière décontractée et proche des clients.

Un partage des savoir-faire autour d'une stratégie fédératrice

L'organisation du groupe dans son ensemble a été progressivement repensée, pour favoriser les synergies et la transversalité en mutualisant les savoir-faire. Ainsi sur des fonctions ou marchés clés (comme la R&D, l'export, la logistique...), le groupe travaille à la mise en place d'un référent commun aux différents métiers. Plus globalement, « l'année 2013 a permis au groupe de fédérer les collaborateurs des différentes entités autour d'une vision stratégique claire et d'un état d'esprit commun », se félicite Georges Devesa.

Une organisation au service des clients

Le groupe s'organise autour de trois marchés clés : la nutrition médicale, la restauration collective et la diététique « grand public » (minceur, bien-être, performance sportive). Sur ces trois activités, NUTRISENS a intégré l'ensemble de la chaîne de valeur, de la production à la distribution, auprès de professionnels de la santé, de la restauration commerciale et collective, en magasins spécialisés et en direct via le web.

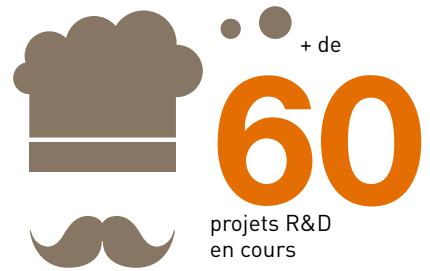
Cette organisation permet d'inscrire pleinement les différentes entreprises acquises ces dernières années dans la stratégie du groupe NUTRISENS.

35 M€

CHIFFRE D'AFFAIRES EN 2012



du chiffre d'affaires à l'export (principalement en Europe)



projets R&D en cours

« ILS TEMOIGNENT »

« Un groupe à très fort potentiel »

Cyril Gratadou
Responsable Marketing,
Restalliance

« Le groupe NUTRISENS est avant tout un groupe jeune, dynamique et innovant. La société NUTRISENS Restauration que je connais mieux se singularise sur ses marchés par une recherche permanente de nouveaux produits et une R&D à l'écoute des attentes actuelles du marché. La potentialité du groupe n'est plus à démontrer mais il doit être vigilant au positionnement de ses marques.

Chez Restalliance, nous recherchons des fournisseurs partenaires qui sont des spécialistes de la santé. NUTRISENS occupe une place à part dans ce secteur et continuera, je l'espère, à nous accompagner dans notre développement. »



EVOLEM : ENTREPRENEUR INVESTISSEUR RESPONSABLE



En juillet 2013, EVOLEM a adhéré aux Principes pour l'Investissement Responsable (PRI).

Cette initiative lancée en 2005 par les Nations unies s'affirme depuis, comme la référence en matière de projets ESG (Environnementaux, Sociaux, de Gouvernance) au sein des sociétés d'investissements. Au-delà d'un engagement moral en adéquation avec les valeurs défendues par Bruno Rousset, cette adhésion marque également la volonté d'EVOLEM de promouvoir et de soutenir de façon concrète l'ensemble des initiatives ESG et RSE (Responsabilité Sociétale des

Entreprises) au sein de ses participations. EVOLEM s'engage ainsi à prendre en compte et à suivre ces critères extra-financiers dans le cadre de ses investissements, fort de la conviction qu'il en résultera une création de valeur supérieure pour l'environnement de l'entreprise.

Concrètement, cela implique la mise en place d'indicateurs clés de performance suivis trimestriellement dans les principales participations comme par exemple :

- la création nette d'emploi;
- la mise en place de plans de formation cohérents pour chaque employé;
- l'intéressement / participation des salariés au résultat de l'entreprise.

LA VOLONTE D'EVOLEM DE PROMOUVOIR ET SOUTENIR L'ENSEMBLE DES INITIATIVES ESG ET RSE

LEGIION D'HONNEUR AU SEIN DU GROUPE ID'EES

Par proposition du Premier ministre Jean-Marc AYRAULT, Pierre CHOUX, PDG du groupe ID'EES, a été nommé au grade de Chevalier dans l'Ordre National de la Légion d'Honneur en date du 14 juillet 2013.



INSERTION SOCIALE ET PROFESSIONNELLE

« J'ai fait le choix de créer une entreprise pour faire de l'insertion. Pourquoi ? Parce que c'est, selon moi, le lieu le plus hétérogène où se jouent les droits et les devoirs de chaque individu. Les règles de la vie sociale s'y organisent de façon obligatoire. En y participant, on y acquiert des droits et des devoirs. Et plus on s'y retrouve en situation de rupture sociale et plus l'entreprise doit contribuer à la réparation des relations sociales et humaines... »

Pierre CHOUX, PDG du Groupe ID'EES

Depuis 2008, EVOLEM s'engage auprès du Groupe ID'EES, devenu l'un des premiers acteurs français du secteur de l'insertion par l'activité économique. Ce dernier intervient sur divers secteurs d'activité tels que le BTP, la restauration, le recyclage. Le Groupe et ses filiales ont accompagné en 2012 près de 4 500 personnes. Avec un réseau de 32 agences, le travail temporaire d'insertion représente 70 % du chiffre d'affaires du groupe et favorise l'accès à l'emploi de plus de 3 600 intérimaires chaque année. Le Groupe souhaite poursuivre sa croissance de manière responsable et rentable pour son bon développement.

RENCONTRER - DIRECTEUR IMMOBILIER

Christophe BROGUIERE



L'IMMOBILIER : un enjeu de développement stratégique

EVOLEM se distingue des autres fonds par la présence dans ses effectifs, d'un directeur immobilier : Christophe Broguière.

Son rôle ? « D'une part répondre aux besoins en bureaux du groupe APRIL, tout en constituant une source de diversification des investissements d'EVOLEM. D'autre part, accompagner la montée en puissance des différents pôles dans leur volet immobilier », explique Christophe Broguière. Un exemple ? A ce jour, EVOLEM Développement a construit et mis à la disposition d'APRIL deux immeubles de bureaux à la Part-Dieu regroupant 1 200 collaborateurs, soit un investissement de 40 M€ pour près de 20 000 m².

Conseiller et accompagner

Les missions de Christophe supposent un fort sens relationnel et une grande proximité avec les dirigeants pour les assister dans leur stratégie immobilière ou leur recherche de locaux. « La décision

de procéder à un déménagement peut répondre à plusieurs objectifs. Mais dans tous les cas, ils peuvent être source d'inquiétude pour les collaborateurs », explique Christophe. « Mon rôle est de les conseiller. Ensemble, nous travaillons sur les besoins de chacun, afin de définir un cahier des charges adapté diminuant ce risque social. Les résultats de recherche peuvent conduire, en accord avec les dirigeants du pôle, à un achat du bien par EVOLEM Développement s'il correspond à nos critères d'investissement. Ils peuvent également amener à privilégier une solution locative.»

Une approche sur mesure

Une approche toujours sur mesure, compte tenu des enjeux stratégiques : « Dans les participations majoritaires, il peut être opportun de racheter certains locaux pour autant que ceux-ci soient adaptés à l'entreprise et à son développement futur, comme ce fut le cas pour le bâtiment de FAG à Saint Georges

de Reins. Lors de la constitution d'ALTEOR, les équipes d'Ormière ont été regroupées, accélérant ainsi l'intégration des filiales au moment de la constitution du pôle orthopédie », poursuit Christophe.

Et parce que l'immobilier va de pair avec la stratégie de développement des entreprises, EVOLEM avait besoin de s'appuyer sur un spécialiste. Christophe a le profil idéal, avec un parcours professionnel réalisé chez l'un des leaders français du BTP où il a dirigé des projets de construction importants pour de grands comptes mais aussi de petites structures.

Responsable de la publication : Bérangère Tardits (Evolem)
Conception/rédaction : Insign Communications
Photos : Guillaume Perret, DR, Décembre 2013
EVOLEM, 6 quai Saint-Antoine – 69289 Lyon Cedex 02
Tél. 04 72 68 98 00 – Fax 04 72 68 98 09
www.evolem.fr