

# SCOPE

N°37

LA REVUE D'OMNES / THE OMNES REVIEW – JUIN/JUNE 2020

## DÉCOUVRIR

### DISCOVER

Les actualités des participations  
d'Omnes / News on Omnes'  
portfolio companies

8

## ACCOMPLIR

### PERFORM

Mipsology, une *French tech*  
au cœur de l'intelligence  
artificielle / Mipsology,  
a *French tech* at the heart  
of artificial intelligence

17

## S'INSPIRER

### INSPIRE

Capital investissement  
et assurance-vie :  
les promesses d'un succès  
/ Private Equity and Life  
Insurance: the promise of  
success

24

## DÉCHIFFRER

### DECIPHER

L'antibiorésistance : un enjeu  
sanitaire majeur / Antibiotic  
resistance: a major health  
challenge

30



## RENCONTRER / MEET

Better Energy, un acteur  
du changement dans les  
énergies renouvelables /  
Better Energy, a renewable  
energy changemaker

22

03

ÉDITO  
EDITORIAL

06

ACTUALITÉS

NEWS

Pour ne rien manquer de l'actualité d'Omnes.

Don't miss any news from Omnes.



08

DÉCOUVRIR

DISCOVER

Les actualités des participations d'Omnes.

News on Omnes' portfolio companies.



Scope – La revue d'Omnes/The Omnes Review: 37-41, rue du Rocher – 75008 Paris. Directeur de la publication/Managing director: Fabien Prévost. Rédactrice en chef/Editor in Chief: Gaëlle de Montoussé. Rédaction/Editorial: Gaëlle de Montoussé, Stéphanie Livingstone. Crédits photo/Photo credits: © Better Energy, Cogepart, Tissium, Solvionic, Omniprom, Eklo, Biofutur, iStock. Illustrations: Bénédicte Govaert (page 4-5), SpicyTruffe (page 31). Traduction anglaise/English translation: Brackendale Consulting. ISSN: 2649-2520. Conception-réalisation/Production: EPOKA. Cette revue est imprimée sur un papier issu de forêts gérées durablement.



17

ACCOMPLIR

PERFORM

Mipsology, une French tech au cœur de l'intelligence artificielle.

Mipsology, a French tech at the heart of artificial intelligence.



RENCONTRER

MEET

3 questions à Rasmus Lildholdt Kjaer, PDG et Cofondateur de Better Energy.

Meeting Rasmus Lildholdt Kjaer, Better Energy CEO and Cofounder.

22

24

S'INSPIRER

INSPIRE

Capital investissement et assurance-vie : les promesses d'un succès.

Private Equity and Life Insurance: the promise of success.

30

DÉCHIFFRER

DECIPHER

L'antibiorésistance : un enjeu sanitaire majeur.

Antibiotic resistance: a major health challenge.

FABIEN PRÉVOST  
CEO, OMNES

R.I.P.?

R.I.P.?

Notre métier est d'investir auprès de managers d'exception dans des projets ambitieux : les identifier, d'abord, construire ensuite ensemble un plan de croissance, puis le mettre en œuvre. Lorsque nous signons nos entrées en relation, une seule certitude nous anime : que certaines (beaucoup) d'hypothèses ne se réaliseront pas. Invariablement, l'histoire nous donne raison. Comment pourrait-il en être autrement au long d'un parcours de plusieurs années au sein de notre monde ultra-dynamique ?

Tout s'est accéléré depuis la révolution industrielle. La croissance, d'abord : même si on s'accorde sur le fait que ce rythme se réduira, sur la base du dollar US de 2000, le PIB par habitant de la planète a été multiplié par 6 de l'an 1 à 1900. Il a été multiplié, depuis, par 10 en 100 ans, et double tous les 25 ans !

Les évolutions technologiques, ensuite : il suffit de passer en revue le chemin parcouru depuis le monde de nos grands-parents pour prendre conscience de l'ampleur de leurs impacts (au passage, n'en déplaise à ceux qui condamnent notre monde libéral et sa mondialisation, ce sont bien les GAFA, que valide la crise actuelle : imaginez-la sans tablette, PC et smartphone). Dans ce contexte foisonnant, les à-coups sont inévitables.

Nos parcours d'accompagnement de nos participations connaissent toujours des périodes de tension : la bulle internet de 2000, le 11 septembre 2001, la crise financière mondiale de 2007-2008, et maintenant la mise en hibernation volontaire de la moitié de la planète pendant plusieurs mois.

Face à ce nouvel orage qui s'est abattu, les équipes d'Omnes ont été mobilisées plus que jamais aux côtés de celles de nos participations. Cette crise a encore renforcé les relations de confiance et de travail en commun que nous entretenons avec leurs dirigeants tant pour la recherche de mesures concrètes que dans la réflexion stratégique. Cela se traduit par :

#### La mise en place de mesures immédiates

- pousser les rentrées de cash, y compris les aides gouvernementales de soutien, mais aussi imaginer d'autres manières de faire du chiffre d'affaires rapidement ;

Our job consists of investing in exceptional managers in ambitious projects: this means first identifying them, then together developing a growth strategy, and finally putting it into place. When we enter into a new relationship, one thing is certain: some (many) of our hypotheses won't pan out. How could it be otherwise over a period of several years in such a fast-changing world?

Everything has speeded up since the Industrial Revolution. Economic growth: even if everyone agrees that the rate has been reduced, on the basis of US dollars in 2000, GDP per inhabitant on the planet has been multiplied by 6 from the first to the 20th century. It has since multiplied by 10 over the single last century and is doubling every 25 years!

Next, technological evolutions. It's enough to look at the progress made since the world of our grandparents to understand the amplitude of their impact (by the way, at the risk of displeasing those who condemn our liberal world and globalisation, the current crisis validates the added value of GAFAs: imagine it without tablet, PC, and smartphone). In this abundant context, some jolts are inevitable.

Throughout all the years we've backed our portfolio companies, we've inevitably gone through periods of tension: the Internet bubble of 2000, 9/11 in 2001, the world financial crisis of 2007-2008, and now the deliberate hibernation of half of the planet for several months.

Faced with this new storm that has hit us, Omnes' teams have been more than ever mobilised to stand beside our portfolio companies. Indeed, this crisis has reinforced the relations of confidence and common work that we have had with managers in our search for concrete measures as well as in our strategic reflection. This means:

#### The implementation of immediate measures

- push cash entries, including government aid, but also imagine new ways to bring in revenues rapidly;
- reduce as much as possible cash outlays: deferment of expenditures, government measures, negotiations with suppliers, review all unnecessary expenditures and waste;

« Les équipes d'Omnes ont été mobilisées plus que jamais aux côtés de celles de nos participations. Cette crise a encore renforcé les relations de confiance et de travail en commun que nous entretenons avec leurs dirigeants tant pour la recherche de mesures concrètes que dans la réflexion stratégique. »



FABIAN PRÉVOST  
CEO, OMNES

“Omnes' teams have been more than ever mobilised to stand beside our portfolio companies. Indeed, this crisis has reinforced the relations of confidence and common work that we have had with managers in our search for concrete measures as well as in our strategic reflection”.

- réduire le plus possible les sorties de cash : étalement des charges, dispositifs gouvernementaux, négociation avec les fournisseurs, en profiter pour passer en revue les charges non indispensables et le gaspillage ;
- garder les prospects et les clients au chaud, en chercher d'autres ;
- être rigoureux sur les normes de sécurité ;
- respecter le plus possible les fournisseurs potentiellement fragiles pour éviter l'effet domino ;
- travailler autant que possible et continuer à motiver les troupes.

#### La préparation de l'avenir

- tirer les enseignements de cette crise sur les aspects opérationnels ;
- faire l'état des lieux des initiatives de la concurrence ;
- garder et motiver les talents ;
- accroître la digitalisation ;
- identifier les axes d'accélération et ceux de rupture dans les métiers et l'environnement de la participation ;
- revoir les plans stratégiques et opérationnels sur 24 mois.

Sur ces deux derniers points, notre hypothèse, chez Omnes, est que la croissance repartira dès que la situation sera sous contrôle. Nous nous serons certes appauvris entre-temps, il y aura des faillites, une dette colossale, une récession, et des mesures de précaution viendront nous contraindre. Mais l'économie repartira. Les grands courants de croissance resteront les mêmes (santé, numérique, vieillissement, croissance de l'Asie...), car cette crise résulte d'une décision collective. Elle n'est pas structurelle. Certaines ruptures qui pointaient déjà pourraient aussi s'accroître du fait des limites de l'intervention publique, du retour de l'inflation, de l'accélération des nouvelles tendances de consommation et des sujets de transition énergétique.

- keep current and prospective customers interested, look for others;
- be rigorous on safety norms;
- respect as much as possible suppliers that are potentially fragile in order to avoid the domino effect;
- work as much as possible and continue to motivate the troops.

#### Preparing the future

- learn lessons from this crisis on operational matters;
- review the competition's initiatives;
- keep and motivate talented employees;
- grow digitalisation;
- identify areas of acceleration and breakthrough in the businesses and environment of the portfolio company;
- redo the strategic and operational plans for the next 24 months.

On these two last points, our hypothesis at Omnes is that growth will take off again as soon as the situation is under control. In the meantime, we will certainly be impoverished; there will be bankruptcies, a huge debt, a recession, and precautionary measures that will constrict us. But the economy will start up again. The big growth trends remain the same: health, digitisation, an aging population, Asian growth. And this crisis is the result of a collective decision; it is not structural. Some disruptions were already on the horizon and could grow because of the limits of public intervention, the return of inflation, and the energy transition. The crisis is a catalyst and an accelerator of trends already underway. As always, it's necessary to anticipate and to make choices. Nothing new there.

Cette crise est un catalyseur et un accélérateur de tendances déjà identifiées. Comme toujours, il faut anticiper et faire des choix. Rien ne change.

Alors, R.I.P. ? Demain, un « autre monde » ? Non, notre modèle de société n'est pas responsable du Covid-19. Nous ne mangeons pas de chauves-souris ni de pangolins vivants, ni ne mettons nos médecins sonneurs d'alerte en prison. Notre société (comparez !), c'est l'innovation technologique, un système de santé moderne, les droits de l'homme. Ne la condamnons pas. Sauvegardons-la, améliorons-la. Inutile de culpabiliser, comme le voudraient les prédicateurs alarmistes qui rivalisent de propos incantatoires à l'heure où j'écris ces lignes, quelques jours avant ce fameux 2 juin.

Par contre, j'ai une pensée pour tous ces artistes avec lesquels j'ai grandi et qui nous ont quittés ces derniers mois : Little Richard, Christophe, Manu Dibango, Florian Schneider, Claire Bretécher, Albert Uderzo, Kirk Douglas, Robert Conrad, Michel Piccoli. Le génial Bill Withers, aussi. Les soleils s'éteignent<sup>(1)</sup>... Une pensée spéciale pour le bluesman Judge « Lucky » Peterson, avec lequel j'ai eu le plaisir de jouer<sup>(2)</sup>, parti à seulement 55 ans il y a quelques jours. R.I.P.

Bonne lecture de notre revue n°37, avec de vraies infos, de vraies entreprises, de vrais succès, de vrais hommes et femmes, de vraies passions. Merci de votre fidélité.

Vendredi 29 mai 2020

[fabien.prevast@omnescapital.com](mailto:fabien.prevast@omnescapital.com)

(1) <https://youtu.be/CICIOJqEb5c>

(2) <https://youtu.be/Ure2LYg-jqs>

So, R.I.P.? Tomorrow, “another world”? No, our social model isn't responsible for Covid-19. We don't eat live bats or pangolins, and we don't put our whistle-blowing doctors in prison. Our society (just compare!) is based on technological innovation, a modern health system, and human rights. Let's not condemn it, but rather keep and improve it. It's useless to feel guilty, as prompted by the alarmist preachers who are outdoing each other with inflamed rhetoric, as I write this, several days before the famous June 2 French deconfinement date.

On the other hand, I can't help thinking of the artists with whom I grew up and who have left us these last months: Little Richard, Christophe, Manu Dibango, Florian Schneider, Claire Bretécher, Albert Uderzo, Kirk Douglas, Robert Conrad, Michel Piccoli, the superb Bill Withers. Stars are extinguishing<sup>(1)</sup>... A special thought for the bluesman Judge “Lucky” Peterson, with whom I had the pleasure of playing<sup>(2)</sup>, and who died a few days ago at just 55. R.I.P.

Enjoy reading our revue n°37, with true news, true companies, true successes, true men and women, true passions. Thanks for your loyalty.

Friday, 29 May 2020

[fabien.prevast@omnescapital.com](mailto:fabien.prevast@omnescapital.com)

(1) <https://youtu.be/CICIOJqEb5c>

(2) <https://youtu.be/Ure2LYg-jqs>

# L'ESG AU CŒUR DE L'ADN OMNES

ESG AT THE HEART OF OMNES' DNA

## #COMITÉ ESG

Omnes s'est dotée d'un comité stratégique ESG constitué d'experts et présidé par Corinne Lepage (députée européenne de 2009 à 2014 ; ministre de l'Environnement de 1995 à 1997). Son objectif est d'apporter son conseil en matière d'ESG sur toutes les décisions d'investissement de l'équipe Mid Cap, notamment pour le fonds Omnes Croissance 5, dont le lancement est prévu fin 2020. Son rôle est également d'accompagner l'équipe et les entrepreneurs pendant toute la durée de détention des participations en portefeuille. Il a pour vocation, à terme, d'élargir son champ d'action à l'ensemble des activités d'Omnes.

## # ESG COMMITTEE

Omnes has established a strategic ESG committee composed of experts and presided by Corinne Lepage (European deputy 2009 to 2014; Minister of the environment 1995 to 1997). The goal is to offer ESG advice on all Mid Cap investment decisions, especially Omnes Croissance 5, which is scheduled to be launched at the end of 2020. Its role is also to work with the team and entrepreneurs during the entire length of time companies are in the portfolio. The idea is eventually to expand operations to all of Omnes' activities.

## #PARITÉ



**Signataire de la Charte pour la parité** rédigée par France Invest, Omnes s'engage pour favoriser la parité chez les acteurs du capital investissement français et dans les entreprises qu'ils accompagnent.

## #PARITY

As a signatory of the Charter for Parity drawn up by France Invest, Omnes has committed to promoting parity among players in French private equity and in the companies that they assist.



## #DIVERSITÉ

Omnes était cosponsor du 1<sup>er</sup> cocktail annuel de Level 20 France qui s'est tenu en janvier 2020 au siège de Bpifrance. Plus de 150 participants ont assisté à la soirée. Level 20 a pour ambition de promouvoir la diversité et favoriser la présence des femmes aux postes clés au sein du *private equity* en Europe. Le mouvement est en marche en France autour d'un écosystème mobilisé.

## #DIVERSITY

Omnes was the co-sponsor of the first annual cocktail party held by Level 20 France in January 2020 at the headquarters of Bpifrance. More than 150 participants took part in the evening. The goal of Level 20 is to promote diversity and to encourage the presence of women in key positions in European private equity. The movement is part of an active ecosystem in France.



## #GREENFIN

**Le fonds Capenergie 4 dédié aux énergies renouvelables, en cours de levée, a reçu le label Greenfin.**

« Omnes a construit une stratégie d'investissement pleinement alignée avec les exigences du label, tant dans ses objectifs de financement de la transition énergétique que dans le suivi ESG mis en place auprès des participations. Le processus de labellisation de Capenergie 4 a également permis de mettre en avant la recherche d'additionnalité dans la sélection des projets sur des marchés sans subvention et la formalisation en interne d'un scoring d'impact ESG. »  
Nicolas Redon, Expert Finance Verte, Novethic

## #GREENFIN

Capenergie 4, a fund dedicated to renewable energy and currently being raised, has received the Greenfin label. "Omnes has put into place an investment strategy perfectly aligned with the requirements of this label, such as its goals of financing the energy transition as well as the ESG reporting established in its portfolio companies. The labelling process Capenergie 4 also makes it possible to emphasise additional research in its selection of projects on markets without subsidies and a formal internal ESG scoring system." Nicolas Redon, Expert Finance Verte, Novethic



## #TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

Serge Savasta, Associé gérant, Omnes, est élu au Conseil d'administration de France Energie Eolienne. Il portera ainsi la voix de la profession pour promouvoir les intérêts de la filière et participer aux orientations stratégiques de l'association.  
« Nous devons relever le défi de la transition entre un marché subventionné très régulé et un marché plus libre dans lequel nous pourrions réaliser des projets produisant une électricité moins chère, développée en harmonie avec nos territoires. »  
Serge Savasta

## #ENERGY TRANSITION

Serge Savasta, Managing Partner, Omnes, has been elected to the Board of Directors of France Energie Eolienne (Wind Energy). He will thus represent the profession in terms of promoting the interests of the sector and participate in the strategic orientations of the association.  
"We need to meet the challenge of the transition between a highly regulated, subsidised market and a more open market in which we can carry out projects that offer electricity that is less expensive and developed in harmony with our regions."  
Serge Savasta



Aubrey Stewart-Quinquis



Bérangère Vanlerberghe



Iris Duffillot



Simon Hardi

## CARNET APPOINTMENTS

Aubrey Stewart-Quinquis (EDHEC) renforce l'équipe Mid Cap en qualité d'Analyste et Bérangère Vanlerberghe (Institut Mines-Télécom Business School, Université Paris-Dauphine), l'équipe Énergies Renouvelables en tant que Directeur Asset Management. Iris Duffillot (ESSEC) et Simon Hardi (Ponts et Chaussées, École d'Architecture de la Ville et des Territoires de Paris) rejoignent l'équipe Co-Investissement, en qualité de Chargée d'affaires et Directeur d'investissements. Alexandre Yip (master finance Université Nanterre) rejoint Omnes en qualité de Contrôleur financier. Claire Poulard (ESCP, École Supérieure de Physique et Chimie Industrielle, ParisTech & Université Paris-Descartes) et Marc Gasser (Télécom Paris, HEC) sont promus Directeurs de participations dans l'équipe Capital Risque et Corentin Defond (Ponts et Chaussées), Chargé d'affaires dans l'équipe Bâtiments Durables.

Aubrey Stewart-Quinquis (EDHEC) joins the Mid Cap team as Analyst and Bérangère Vanlerberghe (Institut Mines-Télécom Business School, Université Paris-Dauphine), joins the Renewable Energy team as Asset Management Director. Iris Duffillot (ESSEC) and Simon Hardi (Ponts et Chaussées, École d'Architecture de la Ville et des Territoires de Paris) join the Co-Investment team as Associate and Director. Alexandre Yip (master finance Université Nanterre) joins Omnes as Financial Controller. Claire Poulard (ESCP, École Supérieure de Physique et Chimie Industrielle, ParisTech & Université Paris-Descartes) and Marc Gasser (Télécom Paris, HEC) have been promoted to Principal in the Venture Capital team and Corentin Defond (Ponts et Chaussées), Associate in the Green Building team.

## RANKING

Omnes se positionne en 3<sup>e</sup> place dans le classement des investisseurs français en série A ("France's top Series A investors"), publié par Dealroom.co en février 2020.

Omnes ranks in 3rd place among Series A French investors ("France's top Series A investors"), published by Dealroom.co in February 2020.

## COVID-19 OMNES, UNE MOBILISATION SANS FAILLE AUPRÈS DES DIRIGEANTS

COVID 19

OMNES, UNFAILING SUPPORT OF MANAGERS

Deux mois de confinement, une économie au ralenti, une crise sanitaire et économique inédite, mais une résilience assurée : Omnes s'est activement mobilisée sur la gestion de la crise provoquée par la propagation du Covid-19. La protection de ses employés, l'accompagnement des entreprises en portefeuille et la continuité de son activité sont au cœur de son action. Parmi les nombreuses initiatives, Omnes VC s'est notamment associée à plusieurs fonds pour conseiller gratuitement des start-up en difficulté via les « VC HOURS ». (Retrouvez les initiatives solidaires de nos participations dans la rubrique Découvrir.)

Two months of lockdown, a sluggish economy, an unprecedented health and economic crisis, but a guaranteed resilience: Omnes has been actively mobilised in the management of the crisis caused by the transmission of Covid-19. Protecting its employees, aiding its portfolio companies, and continuing business have all been priorities. Among numerous initiatives, Omnes VC joined up with several funds to advise free of charge start-ups experiencing difficulties through its "VC HOURS".

# COVID-19

COVID-19

**De nombreux entrepreneurs accompagnés par Omnes ont participé au formidable élan de solidarité qui s'est développé pour lutter contre le Covid-19. Retour sur quelques initiatives emblématiques.**

*Many entrepreneurs supported by Omnes have participated in the upsurge of solidarity in the fight against Covid-19. Here's a look at some key initiatives:*

## AB Tasty (testing)

AB Tasty a mis à disposition du grand public un guide de bonnes pratiques pour permettre aux entreprises d'optimiser et d'améliorer leur communication pendant le confinement.

### AB Tasty (testing)

AB Tasty put out a guide on good practices for companies to improve and to optimise their communication during the lockdown.



## Darwin (casernes résilientes)

L'écosystème Darwin a mis en place un dispositif d'urgence, « Darwin Solidarités », pour venir en aide aux plus démunis sur la métropole bordelaise en offrant un accueil d'urgence et une plateforme alimentaire et sanitaire.

### Darwin (resilient barracks)

The Darwin ecosystem set up an emergency measure called "Darwin Solidarités" to help the most needy in the Bordeaux urban area responding to the social, health, and food emergencies.

## Teach on Mars (e-learning)

Teach on Mars a mis à disposition plusieurs formations sur étagère. Avec Skillsday, il s'est associé à la start-up Whoog autour de la plateforme en ligne « Solidarité Soignants » pour faciliter le quotidien des professionnels de santé.

### Teach on Mars (e-learning)

Teach on Mars made available several off-the-shelf learning resources. With Skillsday, the company teamed up with the Whoog start-up to launch the online platform "Solidarité Soignants", to support health professionals to handle the crisis.

## Cogepart (logistique du dernier kilomètre)

Impliqué dans l'opération « Les Chefs avec les soignants », initiée par l'AP-HP, Cogepart a lancé « Mon Petit Livreur by Cogepart » pour offrir aux personnes âgées, vulnérables ou confinées un ravitaillement en produits de première nécessité.

### Cogepart (last-mile logistics)

In addition to participating in "Les Chefs avec les soignants", a program launched by French hospitals, Cogepart also started "Mon Petit Livreur (My Little Delivery Person) by Cogepart". This service made it possible to provide the elderly and other vulnerable people with basic necessary supplies.

## Tiller (caisse enregistreuse) et Wizaplace (marketplace)

Tiller et Wizaplace ont allié leurs forces pour proposer aux restaurateurs une plateforme gratuite de déstockage alimentaire en faveur des particuliers et des associations pour limiter le gaspillage alimentaire.

### Tiller (cash register) and Wizaplace (marketplace)

Tiller and Wizaplace joined forces to offer restaurant owners a free platform of food destocking that made it possible to donate products to individuals and associations, thus limiting food wastage.

## Tilkee (tracking de documents)

Tilkee a proposé gratuitement sa plateforme aux enseignants pour faciliter l'action et la continuité pédagogique pendant le confinement.

### Tilkee (document tracking)

Tilkee provided teachers with a free platform to facilitate and improve teaching during the lockdown.

## Themis Bioscience (biotech)

Themis Bioscience fait partie du consortium international formé avec l'Institut Pasteur et l'Université de Pittsburgh pour développer un vaccin contre le SRAS-CoV-2. Son acquisition, annoncée par MSD en mai 2020, permet d'apporter les moyens nécessaires pour poursuivre ses développements.

### Themis Bioscience (biotech)

Themis Bioscience was selected as part of the international consortium set up with the Institut Pasteur and the University of Pittsburgh which is working to develop a vaccine against SRAS-CoV-2. Its acquisition announced by MSD in May 2020, provides the necessary means to pursue its developments.

## Biofutur (laboratoires d'analyses de biologie médicale)

Biofutur est au cœur de l'effort national contre le Covid-19 en pratiquant des milliers de tests de dépistage, notamment en drive et au sein des EHPAD, ainsi que des analyses de sérologie.

### Biofutur (medical analysis laboratories)

Biofutur has been at the heart of the national effort against Covid-19 by carrying out thousands of screening tests, in particular drive-in testing, and in nursing homes, as well as blood tests.

# Capital Risque

VENTURE CAPITAL

INVESTISSEMENT / INVESTMENT

## DUST MOBILE Deep tech

Décembre 2019 – Dust Mobile finalise un 1<sup>er</sup> tour de 3 M€ auprès d'Omnes et d'Ace Management pour lancer son déploiement commercial. Son objectif est de devenir le leader européen des communications mobiles sécurisées. Dust Mobile commercialise des cartes SIM propriétaires sécurisées, compatibles avec tous les smartphones et objets connectés, combinées à son offre d'opérateur de téléphonie mobile sécurisée (chiffrement intégral des communications voix, SMS et data, et protection contre les attaques sur les protocoles de signalisation des réseaux cellulaires ou sur les cartes SIM). Son offre est proposée à des tarifs compétitifs avec une couverture mondiale.

### DUST MOBILE Deep tech

December 2019 - Dust Mobile raised a first round of €3m from Omnes and Ace Management to launch its commercial deployment. The goal is to become the European leader in secure mobile communications. Dust Mobile sells proprietary secured SIM cards that are compatible with all smartphones and connected objects, combined with a fully fledged, secured mobile communications plan (full encryption of voice, text, and data communications as well as protection against attacks intrinsic to cellular mobile network signalling and SIM cards). The company offers its technology at competitive prices around the world.

FPCI : Omnes Real Tech, Omnes Innov FRR France Marc Gasser

« Positionnée sur le marché de la sécurité des communications mobiles, la société prévoit d'entrer dans une phase d'hypercroissance. »

“Positioned in the mobile communications security market, the company plans to enter a hyper-growth phase.”



**MARC GASSER,**  
Directeur de participations,  
Omnes  
Principal, Omnes

INVESTISSEMENT / INVESTMENT

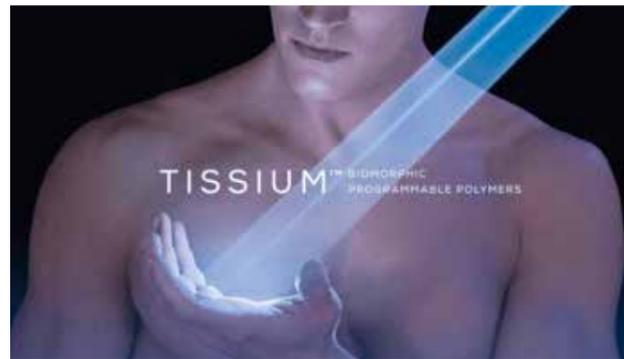
## TISSIUM

### Dispositifs médicaux

Novembre 2019 – Tissium, spécialisée dans le développement de polymères programmables biomorphiques synthétiques, clôture un financement en séries B de 39 M€. De nouveaux investisseurs participent à l'opération, ainsi que les investisseurs historiques dont Omnes fait partie. L'objectif est d'accompagner le développement mondial de sa plateforme de polymères dans diverses applications thérapeutiques (réparation des nerfs périphériques, domaine cardiovasculaire, chirurgie digestive). Ces polymères sont conçus pour être utilisés à l'intérieur du corps comme adhésifs, barrières, obturateurs ou comme véhicules de libération de substances actives, mais aussi comme matière première pour la fabrication de dispositifs médicaux implantables fabriqués par impression 3D.

**TISSIUM**  
Medical device

November 2019 – Tissium, specialised in developing fully synthetic, biomorphic programmable polymers, has raised €39m in a Series B round of funding. This funding round comprises new investors in ad-



dition to Tissium's returning investors, including Omnes. The funding raised will be used to support the company's global expansion of its platform of polymers across a variety of therapeutic fields, including nerve repair, cardiovascular and gastroenterology, among others. These polymers are designed to be used inside the body as sealants, adhesives, barriers, plugs or as a vehicle for drug delivery, as well as implantable devices created outside of the body using 3D printing technology.

FCPI : CI PME 2016, CI PME 2017, Innovation Pluriel 4  
Michel de Lempdes

materials used in batteries of the future. The company produces ionic liquids whose applications are numerous (catalysis, surface treatment, energy storage). These products not only guarantee the safety of energy storage devices, but also significantly enhance their energy performance, cyclability and recyclability. Solvionic generates 80% of its export sales in Europe, the United States, Japan and Korea. With this transaction, Solvionic is enabling itself to strengthen its sales teams and massively increase its production capacity to gain a foothold in the market.

Fonds : FPCI Omnes Real Tech, Omnes Innov FRR France, FCPI CI PME 2016  
Marc Gasser

INVESTISSEMENT / INVESTMENT

## SOLVIONIC

### Deep tech

Octobre 2019 – Solvionic, spécialisée dans la chimie fine, finalise un tour de table de 4 M€ auprès d'Omnes et d'IRDI Soridec. Basée à Toulouse, Solvionic utilise une technologie innovante permettant de produire des matériaux de haute pureté utilisés dans les batteries du futur. La société produit des liquides ioniques dont les applications sont nombreuses (catalyse, traitement de surface, stockage d'énergie). Ses produits garantissent la sécurité des dispositifs de stockage d'énergie, renforcent leurs performances énergétiques, leur cyclabilité et leur recyclabilité. 80 % de ses ventes sont réalisées à l'export (Europe, États-Unis, Japon, Corée). L'objectif de l'opération est de renforcer les équipes commerciales et d'augmenter les capacités de production.

**SOLVIONIC**  
Deep tech

October 2019 - Solvionic, a start-up specialised in fine chemicals, completed a fundraising of €4m from Omnes and IRDI Soridec. Based in Toulouse, Solvionic uses innovative technology to produce high purity

« Les produits développés par D-AIM répondent à un vrai besoin et leur retour sur investissement a été démontré chez de nombreux clients. »

“The products developed by D-AIM meet a real demand and the return on investment has been proven with many customers.”

**RENAUD POULARD,**  
Directeur associé, Omnes  
Partner, Omnes



INVESTISSEMENT / INVESTMENT

## D-AIM

### Intelligence artificielle

Avril 2020 – D-AIM finalise une levée de 10 M€ auprès d'Omnes, Sofiouest, Alliance Entreprendre et Swen Capital. L'objectif est d'accélérer la mise en marché de son produit phare, qui révolutionne le marketing client. Commercialisé depuis janvier 2020, ce produit met l'intelligence artificielle au service de l'expérience client. D-AIM édite une suite logicielle qui permet aux directions marketing des ETI et des grands comptes de tirer le meilleur parti de leurs bases de données afin de prendre en considération la singularité de chaque client/prospect. La société intervient dans 35 pays. Omnes l'accompagne depuis 2019.

**D-AIM**  
Artificial intelligence

April 2020 – D-AIM has raised €10m from Omnes, Sofiouest, Alliance Entreprendre and Swen Capital. The goal is to speed up the market launch of its star product that revolutionizes client marketing. Available since January 2020, this product puts artificial intelligence at the service of client experience. D-AIM develops software that allows the marketing teams of medium and large companies to make the best of their databases in order to take into consideration the uniqueness of every customer or potential customer. The company operates in 35 countries. Omnes has invested in the company since 2019.

FCPI : CI PME 2016, CI PME 2017, Innovation Pluriel 4  
Renaud Poulard

# Infrastructures

# Énergies

# Renouvelables

RENEWABLE ENERGY



INVESTISSEMENT / INVESTMENT

## BETTER ENERGY

### Danemark

Janvier 2020 – Omnes prend une participation minoritaire dans Better Energy, 1<sup>er</sup> fournisseur d'énergie solaire danois, en investissant 30 M€. Better Energy développe et construit 5 GW de projets solaires à différents stades d'avancement au Danemark et en Pologne. Avec le soutien de Capenergie 4, la société pourra élargir son portefeuille d'actifs et accélérer sa transition vers le métier de producteur indépendant. Elle est en passe de devenir le 1<sup>er</sup> acteur solaire dans les pays nordiques.

**BETTER ENERGY**  
Denmark

January 2020 - Omnes acquired a minority shareholding interest in leading Danish solar PV provider Better Energy for €30m. Better Energy is developing 5 GW of solar projects at different stages in Denmark and Poland. The support of Capenergie 4 will enable the company to expand its long-term ownership portfolio and to accelerate its transition towards an independent power producer. The company is poised to become the leading solar player in the Nordics.

FCPI : Capenergie 4  
Michael Pollan, Laurent Perret

« Le paysage européen des énergies renouvelables connaît une profonde transformation en évoluant vers un marché dérégulé. Better Energy est un pionnier de cette révolution. »

“Europe's renewable energy landscape is currently undergoing a profound change by moving towards an environment without public subsidies. Better Energy is pioneering this revolution.”

**MICHAEL POLLAN,**  
Directeur associé,  
Omnes  
Partner, Omnes



LEVÉE DE FONDS / FUNDRAISING

« Depuis 2006, notre ambition est de permettre à des développeurs européens d'énergies renouvelables de devenir des producteurs d'électricité indépendants. Cette réussite repose sur une stratégie qui a fait ses preuves, combinant private equity et infrastructure. Capenergie 4 suit la même trajectoire que les millésimes précédents. Nous sommes confiants de pouvoir réaliser un closing final d'ici la fin de l'année en ligne avec nos objectifs de levée. »

“Since 2006, our ambition has been to enable European renewable energy developers to become independent producers of electricity. This success is based on a proven strategy, combining private equity and infrastructure. Capenergie 4 follows the same trajectory as previous vintages. We are confident that we will complete a final close by the end of the year in line with our fundraising target.”



**SERGE SAVASTA,**  
Associé gérant, Omnes  
Managing Partner, Omnes

ZOOM

**CAPENERGIE 4**

Le fonds de 4<sup>e</sup> génération dédié aux énergies renouvelables poursuit sa levée avec près de 450 M€ d'engagement. Omnes a notamment reçu le soutien de ses investisseurs historiques et de nouveaux investisseurs institutionnels français et internationaux. La Banque européenne d'investissement soutient Capenergie 4 en tant qu'investisseur de référence avec un engagement de 75 M€. Le fonds compte trois opérations à son actif.

**CAPENERGIE 4**

The fourth generation fund dedicated to renewable energy pursues its momentum with almost €450m in commitments. Omnes received the support of initial investor as well as new French and international investors. The European Investment Bank has supported Capenergie 4 as a lead investor with a €75m commitment. The fund has carried out 3 investments.

INVESTISSEMENT / INVESTMENT

**PROSOLIA**  
Espagne

Avril 2020 – Prosolia Energy est un acteur majeur sur le secteur de l'énergie solaire en Europe, avec la péninsule ibérique comme marché principal. Le groupe développe des projets de production d'énergie solaire photovoltaïque, en assure la construction et l'exploitation. La société dispose d'un pipeline de projets de plus de 1 GW en Europe. L'objectif est de permettre à la société de devenir un producteur d'électricité indépendant et de développer, construire et d'exploiter la plupart de ses projets.

**PROSOLIA**  
Spain

April 2020 – Prosolia Energy is a leading player in the solar energy sector in Europe, with the Iberian Peninsula as its major market. The group develops projects for the production of photovoltaic solar energy, enabling construction and operation. The company has a pipeline of projects of over 1 GW in Europe. The aim of the deal is to enable the company to become an independent electricity producer and to develop, build and operate most of its projects.

FPCI : Capenergie 4  
Benjamin Stremmsdoerfer,  
Yannic Trueb, Serge Savasta

« Ce partenariat s'inscrit pleinement dans la stratégie de Capenergie 4 : permettre la mise en service et opérer plusieurs centaines de MW de projets d'énergie renouvelable sans subvention dans plusieurs pays. »

“This partnership with Prosolia is fully in line with Capenergie 4's strategy: allowing the commissioning and operating of several hundred MW of non-subsidised renewable energy projects within several countries.”



**BENJAMIN STREMSDOERFER,**  
Directeur d'investissements, Omnes  
Director, Omnes

INVESTISSEMENT / INVESTMENT

**ILOS NEW ENERGY**  
Allemagne

Avril 2020 – ILOS New Energy est un développeur solaire international, basé en Allemagne et fondé par Michael Winter et Nikolaus Krane, deux experts des centrales électriques de grande taille et de l'industrie solaire. La société dispose déjà d'un pipeline de projets de plus de 500 MW à différents stades d'avancement aux Pays-Bas, en Irlande, au Royaume-Uni, en Espagne et en Italie. Omnes accompagne la société pour qu'elle devienne un producteur d'électricité indépendant dans une approche pays par pays.

**ILOS NEW ENERGY**  
Germany

April 2020 – ILOS New Energy is an international solar power developer, based in Germany and founded by Michael Winter and Nikolaus Krane, two experts in utility-scale systems and the solar industry. The company has already developed a project pipeline comprising more than 500 MW in the Netherlands, Ireland, the UK, Spain and Italy. Omnes is partnering with the company with the objective to become an independent power producer (IPP) across several markets.

FPCI : Capenergie 4  
Michael Pollan, Yannic Trueb

« L'entreprise s'appuie sur son réseau paneuropéen de développeurs pour construire un portefeuille de projets visant 1,5 à 2 GW. »

“The company is leveraging its pan-European network of developers to build a portfolio of projects targeting 1.5 to 2 GW.”



**MICHAEL POLLAN,**  
Directeur associé,  
Omnes  
Partner, Omnes

**Bâtiments Durables**

GREEN BUILDING



performances énergétiques et environnementales. Omniprom, holding de projets immobiliers, a été créé par Promoval, groupe de promotion immobilière, Omnes et le Crédit Agricole Centre-est. Son objectif est de transformer en profondeur des immeubles vieillissants afin d'améliorer l'environnement de travail et la qualité environnementale.

**OMNIPROM**  
Offices

December 2019 – Omniprom acquired a partially let office building with a 4,000m<sup>2</sup> surface area in the 7th arrondissement of Lyon. The property complex will undergo medium-term restructuring with high objectives in terms of energy and environmental performance. Omniprom, a holding company for real estate projects, was established by Promoval, a real estate development group, Omnes and the Crédit Agricole Centre-est. Its goal is to profoundly transform aging buildings in order to significantly improve working environment and energy performance.

FPCI : Construction Energie Plus  
Morgane Honikman, Corentin Defond, Serge Savasta

« Cette acquisition, située dans un quartier en plein essor de Lyon, intervient dans un délai très court après la signature de notre partenariat. »

“This acquisition, located in a booming area of Lyon, has taken place in a short time following the signature of our partnership.”



**MORGANE HONIKMAN,**  
Directeur de participations,  
Omnes  
Principal, Omnes



### EKLO Hotel group

December 2019 - Omnes and Banque des Territoires have signed a strategic partnership with the hotel group Eklo, which offers the innovative concept of an hotel halfway between the hotel and the hostel. This partnership materialized through the creation of the Ekom Invest real estate company, aimed at financing the design and construction of 5 to 10 hotels operated by Eklo, which are highly energy efficient and environmentally friendly. Several projects are already being reviewed, notably in Marne-la-Vallée and Lyons.

FPCI : Construction Energie Plus  
Caroline Yametti, Morgane Honikman, Serge Savasta

« Le groupe Eklo a développé un concept d'hôtellerie économique novateur qui répond à la demande des clients d'être hébergés dans des lieux ouverts sur la ville et plus respectueux de l'environnement. »

“The Eklo group has developed an innovative economy hotel concept that responds to customer demand to be housed in places that are open to the city and more respectful of the environment.”



**CAROLINE YAMETTI,**  
Directeur d'investissements, Omnes  
Director, Omnes

#### INVESTISSEMENT / INVESTMENT

## EKLO Groupe hôtelier

Décembre 2019 – Omnes et la Banque des Territoires signent un partenariat stratégique avec le groupe hôtelier Eklo qui propose un concept d'hôtel novateur, à mi-chemin entre l'hôtel et l'auberge de jeunesse. Ce partenariat se matérialise par la création de la foncière Ekom Invest destinée à financer la conception et la construction de cinq à dix hôtels exploités par Eklo, et qui présentent une forte efficacité énergétique et environnementale. Plusieurs projets sont d'ores et déjà à l'étude, notamment à Marne-la-Vallée et Lyon.

# Co-Investissement

## CO-INVESTMENT

#### INVESTISSEMENTS / INVESTMENTS

L'équipe Co-Investissement signe plusieurs opérations en 2020. Elle a notamment investi dans :

- une société dédiée au financement et à la gestion active de lignes de fibre optique ;
- un fournisseur de produits et services destinés aux laboratoires leur permettant de valider la fiabilité et la précision de leurs tests et mesures ;
- une société spécialisée dans la conduite d'essais pharmaceutiques, et en particulier dans la collecte et l'analyse des données patients.

Simon Hardi, Iris Duffillot

The Co-Investment team carried out several operations in 2020. They include investing in:

- a company dedicated to financing and actively managing lines of fibre optics;
- a supplier of products and services to laboratories that allow them to validate the dependability and precision of their tests and measures;
- a company specialised in carrying out pharmaceutical tests and, in particular, the collect and analyse of patient data.

# Capital Développement & Transmission Mid Cap

## MID CAP BUYOUT AND GROWTH CAPITAL



#### INVESTISSEMENT / INVESTMENT

## BIOFUTUR Biologie médicale

Mars 2020 – Omnes investit 60 M€ dans le cadre d'un LBO primaire mené de gré-à-gré avec Biofutur, groupement de laboratoires d'analyses de biologie médicale en Île-de-France dirigé par des biologistes médicaux indépendants. Ces derniers réinvestissent significativement dans l'opération, aux côtés des fonds gérés par l'équipe Mid Cap d'Omnes : Omnes Croissance 4 (OC4) et un véhicule de co-investissement dédié à l'opération souscrit par des fonds de fonds et des family offices de premier plan. Biofutur est le 12<sup>e</sup> investissement du fonds OC4. Plus de 6 000 patients sont accueillis chaque jour par une équipe de 500 collaborateurs et 60 biologistes médicaux (médecins et pharmaciens). Le groupe Biofutur souhaite poursuivre son développement grâce à la qualité de sa prise en charge médicale de proximité et au service des patients. En 2019, le groupe a généré un chiffre d'affaires de 71 M€.

### BIOFUTUR Medical biology

March 2020 – Omnes has invested €60m in a primary LBO, carried out as a proprietary deal with the Biofutur group, a group of medical biology analysis laboratories in Ile-de-France, managed by independent medical biologists. The latter has significantly reinvested in the deal, alongside funds managed by Omnes' Mid Cap team: Omnes Croissance 4 and a co-investment vehicle dedicated to the deal, underwritten by fund-of-funds and leading family offices. Biofutur marks the 12th investment from the Omnes Croissance 4 fund. Every day, more than 6,000 patients are treated at Biofutur by a team of around 500 employees and 60 medical biologists (doctors and pharmacists). The Biofutur group wishes to continue its development thanks, among other things, to the quality of its local medical care and its patient service. In 2019, the group generated €71m in revenues.

FPCI : Omnes Croissance 4  
Benjamin Arm, Yoann Malys, Étienne Chemel, Céleste Lauriot-dit-Prévost

« L'objectif est de permettre à la société de doubler de taille à moyen terme. »

“The goal is to allow the company to double in size in the medium term.”



**YOANN MALYS,**  
Directeur d'investissements, Omnes  
Director, Omnes

« Cet investissement s'inscrit pleinement dans la stratégie historique de notre équipe Mid Cap consistant à accompagner la croissance et la consolidation d'ETI à l'échelle nationale ou internationale. »

“This investment sits perfectly in line with our Mid Cap team's existing strategy, which consists of supporting the growth and consolidation of mid-sized companies on a national or international scale.”



**BENJAMIN ARM,**  
Associé gérant, Omnes  
Managing Partner, Omnes

# Capital Développement & Transmission Small Cap

SMALL CAP BUYOUT AND GROWTH CAPITAL

INVESTISSEMENT / INVESTMENT

## OPPORTUNITY Expérience client

Janvier 2020 – Omnes réalise, avec l'appui de MACSF, le *spin-off* de la société Opportunity, filiale du groupe Vocalcom, détenu majoritairement par Apax Partners. Cette opération de *management-buy-out* primaire est l'occasion pour le management, et notamment son fondateur Anthony Dinis, de se renforcer au capital de la société. En investissant plus de 14 M€, Omnes prend une participation majoritaire et signe ainsi sa 4<sup>e</sup> opération sur son dernier millésime (déployé à près de 30 % sur les 123 M€ collectés, dépassant ainsi l'objectif initial). Opportunity est une plateforme SaaS de *customer interaction management*. Ses solutions permettent à ses clients de personnaliser leurs interactions avec leurs clients finaux selon des scénarios plus ou moins complexes combinant SMS simple ou conversationnel, mail, vidéo personnalisée, message vocal. Opportunity est ainsi capable de couvrir l'ensemble du cycle de la relation client : campagne marketing digital d'acquisition, contractualisation, fidélisation, connaissance client (sondages interactifs), recouvrement amiable automatisé. Avec une croissance historique supérieure à 30 %, la société emploie 22 personnes avec des bureaux à Paris et à Nantes.

### OPPORTUNITY Customer experience

January 2020 - Omnes, backed by MACSF, completed the spin-off of Opportunity, subsidiary of Vocalcom group, owned by Apax Partners, which holds a majority stake. This primary management buyout is also an opportunity for management, notably the founder Anthony Dinis, to strengthen his capital share in the company. Through investing more than €14m, Omnes is taking a majority stake in Opportunity's capital. The deal marks Omnes' fourth buyout from its latest fund. The latter has deployed more than 30% of the €123m raised to date, surpassing its objective. Opportunity is a SaaS platform for customer interaction management. Opportunity solutions allow its major corporate clients to drastically personalise interaction with their end customers based on complex or less complex scenarios combining plain or conversational SMS, emails, personalised videos and voice messages. In this way, Opportunity is able to encompass the entire customer relations cycle: digital marketing acquisition campaign, contractualisation, loyalty through personalised customer experience, customer knowledge (interactive survey), and proactive debt recovery. With previous growth of more than 30%, the company employs 22 people, with offices in Paris and Nantes.

FPCI : LCL Expansion 3, LCL PME Expansion 3 et Omnes Expansion 3  
Frédéric Mimoun, Victor Versmée,  
Lise De Nicola

« Nous partageons avec le management un projet de développement ambitieux tant sur des aspects commerciaux que sur la poursuite de cross-selling, avec des leviers potentiels de croissance externe sélective. »

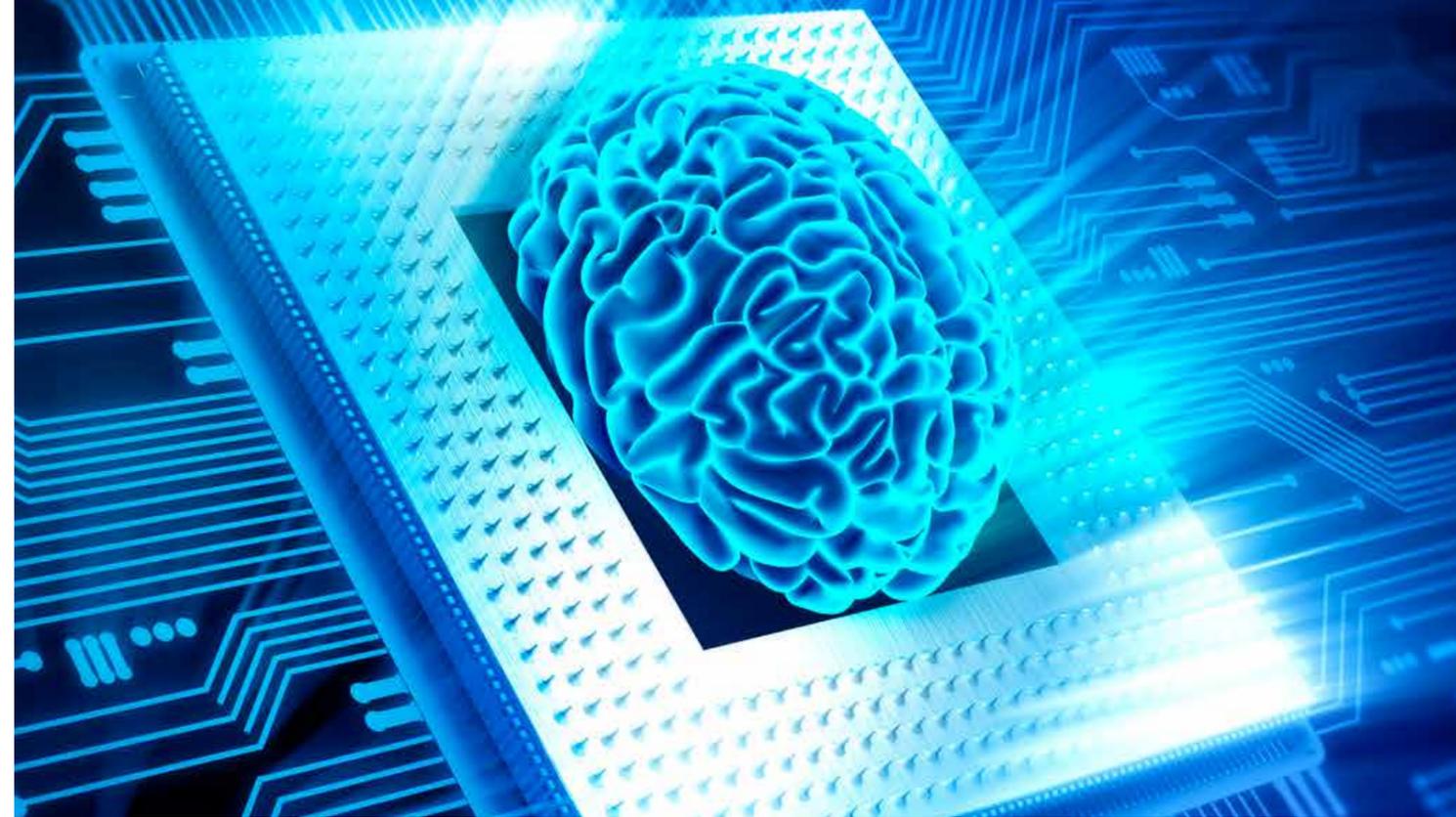
“We are pleased to share with management an ambitious development project both in commercial aspects and in the pursuit of cross-selling, with potential levers for selective external growth.”



**FRÉDÉRIC MIMOUN,**  
Directeur d'investissements senior, Omnes  
Senior Director, Omnes

# Mipsology, une French tech au cœur de l'intelligence artificielle

MIPSOLOGY, A FRENCH TECH AT THE HEART  
OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE



**En 2018, Omnes investit dans Mipsology, start-up française à la pointe du deep learning. Sa technologie répond au besoin de puissance de calcul nécessaire pour exploiter des données numériques générées à chaque instant à travers le monde. Une solution révolutionnaire qui a été récompensée en 2016 et 2019 lors des concours d'innovation initiés par le Gouvernement.**

**In 2018, Omnes invested in Mipsology, a French start-up at the forefront of deep learning. The company's technology makes it possible to perform the billions of calculations necessary to process the digital data generated around the world. This revolutionary solution was recognised by the French government in innovation contests in 2016 and 2019.**

« Les réseaux de neurones se développent à grande vitesse et touchent tous les pans de la société. C'est un marché de plusieurs dizaines de milliards de dollars. D'après de nombreux analystes, il devrait largement dépasser le marché internet, et a encore de nombreuses années avant d'arriver à maturité. »

**LUDOVIC LARZUL,**  
Fondateur & CEO, Mipsology



**Quelle est l'activité de Mipsology ?**

**Ludovic Larzul, Fondateur & CEO, Mipsology :** Créée en 2015, notre start-up a développé un logiciel, Zebra, qui permet d'effectuer les milliards de calculs nécessaires pour exécuter « les réseaux de neurones » utilisés en *deep learning*. Contrôle des robots et qualité dans l'industrie, reconnaissance faciale, détection de cancers à partir d'imagerie ou assistance aux conducteurs, toutes ces applications d'intelligence artificielle (IA) reposent sur des réseaux de neurones pour modéliser des informations non structurées souvent liées aux *big data*. Notre technologie permet aux entreprises de proposer de nouveaux services ou de nouveaux systèmes plus intelligents et plus sécurisés. Notre originalité : utiliser des composants flexibles, les FPGA<sup>(1)</sup>, bien plus performants que les processeurs graphiques habituels<sup>(2)</sup>.

**Pourquoi avez-vous décidé d'accompagner Mipsology ?**

**Michel de Lempdes, Associé gérant, Omnes :** La *deep tech* est l'un de nos secteurs de prédilection et nous nous y intéressons depuis plus de 20 ans. Nous avons développé une solide expertise avec un réseau d'entrepreneurs chevronnés, d'experts et de laboratoires techniques. Ludovic est un expert mondialement reconnu que nous avons déjà accompagné. Nous n'avons pas hésité une seconde quand il nous a recontactés.

**What is Mipsology's business activity?**

**Ludovic Larzul, Founding CEO, Mipsology :** Founded in 2015, our start-up has developed software, called Zebra, that can perform the billions of calculations necessary to carry out the "neural networks" used in *deep learning*. Artificial intelligence (AI) applications such as robot and quality control in industry, facial recognition, and cancer detection from imagery or driver assistance, all rely on neural networks to model unstructured information often linked to *big data*. Our technology makes it possible for businesses to propose new services or systems that are more intelligent and more secure. Our originality lies in our use of flexible chips, FPGAs<sup>(1)</sup>, which are much more powerful than regular graphic processors<sup>(2)</sup>.

**Why did you decide to support Mipsology?**

**Michel de Lempdes, Managing Partner, Omnes :** Deep tech is one of our favourite sectors, one we've been following for more than 20 years. We have developed solid expertise with a team of seasoned entrepreneurs, experts, and technical laboratories. Ludovic is an expert recognised worldwide, and we've already worked with him. We didn't hesitate a second when he contacted us again.

“Neural networks are developing very quickly in all areas of society. The market is worth several billion dollars. According to many analysts, it should greatly exceed the Internet market and has many years ahead before reaching maturity.”

**LUDOVIC LARZUL,**  
Founding CEO, Mipsology

**Marc Gasser, Directeur de participations, Omnes :** Nous attendons traditionnellement la première traction commerciale pour investir dans une société. Avec Mipsology, nous avons fait une exception pour plusieurs raisons : notre confiance absolue en Ludovic Larzul ; le potentiel considérable du marché des réseaux de neurones ; et les excellentes performances de la première version du logiciel Zebra.

**Que vous apporte Omnes ?**

**Ludovic Larzul :** La vie d'une start-up n'est pas une courbe linéaire et l'entrepreneur n'est pas expert dans tous les domaines. Avec son expérience acquise auprès d'autres sociétés, Omnes me fait bénéficier de son regard affûté sur différentes problématiques. Nos échanges permettent d'éviter les erreurs et de construire une entreprise solide dans un contexte international ; bref, d'avancer dans la bonne direction plus rapidement.

**Marc Gasser :** Nous avons déjà traversé plusieurs cycles économiques. Nous avons l'expérience des périodes de creux comme ce fut le cas en 2000 ou en 2008. Le contexte actuel du Covid-19 est certes inédit, mais notre historique est un argument rassurant recherché par les entrepreneurs.

**Ludovic Larzul :** Des turbulences, nous en avons déjà vécu avec Omnes, avec au final une belle *success story* à la clé ! Une start-up doit être agile et savoir s'adapter. Les conseils d'Omnes sont précieux en la matière.

**Quelles sont les prochaines étapes ?**

**Ludovic Larzul :** Après quatre années de R&D, nous démarrons le déploiement de Zebra auprès de grands groupes dans différents secteurs (*data centers*, robots industriels, médecine ou encore contenus vidéo). Nous avons l'ambition d'être l'entreprise de référence dans le calcul pour l'intelligence artificielle.

**Marc Gasser, Principal, Omnes :** Usually, we wait for a company's first commercial success before investing. We made an exception for Mipsology for several reasons: our absolute confidence in Ludovic Larzul, the considerable potential of the market of neural networks, and the excellent performance of the first version of the Zebra software.

**What does Omnes bring you?**

**Ludovic Larzul :** The life of a start-up doesn't follow a straight line and an entrepreneur can't be an expert in all areas. Thanks to its experience gained with other companies, Omnes brings us a keen view on different issues. Our conversations make it possible to avoid mistakes and to build a solid company in an international context; in other words, to progress in the right direction more quickly.

**Marc Gasser :** We've gone through a number of economic cycles, including the dips in 2000 and 2008. The current Covid-19 context is unprecedented, of course, but Omnes' track record is reassuring to entrepreneurs.

**Ludovic Larzul :** In the past, we've been through some turbulence with Omnes, yet the result is a great success story! A start-up must be agile and know how to adapt. Omnes' advice has been precious in this respect.

**What are the next steps?**

**Ludovic Larzul :** After four years of R&D, we're starting to roll out Zebra to large companies in different sectors (*data centers*, industrial robots, medicine, video content). We aim to become the reference in computing for artificial intelligence. The global market represents several billion dollars a year, led mainly by Asia and the US. It's growing quickly in all markets and geographies.

**MIPSOLOGY  
EN CHIFFRES  
MIPSOLOGY  
IN FIGURES**



**12**  
**BREVETS DÉPOSÉS  
PAR MIPSOLOGY**  
12 patents pending



**34**  
**SALARIÉS**  
34 employees



« L’histoire de Mipsology ne fait que commencer. Les opportunités de développement sont considérables ! Nous allons poursuivre activement notre accompagnement. Il est primordial que les deep tech soient financées en France. C’est un enjeu de souveraineté nationale. »

**MARC GASSER,**  
Directeur de participations, Omnes

Le marché global représente plusieurs milliards de dollars par an, principalement poussé par l’Asie et les États-Unis. Il continue de croître rapidement dans tous les domaines et sur toutes les géographies.

**Marc Gasser :** Les premiers retours commerciaux sont excellents et les opportunités sont considérables. Soutenir les start-up françaises de la deep tech telle que Mipsology est essentiel pour donner à la France une avance technologique stratégique sur la scène internationale.

**Ludovic Larzul :** Nous avons la chance d’avoir, en France, des ingénieurs de grande qualité, des investisseurs experts dans le domaine de la deep tech et un Gouvernement qui a mis en place des moyens pour assurer le développement de ces technologies de pointe.

(1) FPGA (circuits logiques programmables).  
(2) CPU (unités centrales de calcul) ou GPU (unités graphiques de calcul).

**Marc Gasser:** The first sales results are excellent, and the opportunities are significant. Supporting French deep tech start-ups such as Mipsology is essential to giving France a strategic technological advance on the international stage.

**Ludovic Larzul:** We are fortunate in France to have high-quality engineers, investors who are experts in deep tech, and a government that has put into place measures to ensure the development of advanced technologies.

(1) FPGA (field programmable gate arrays).  
(2) CPU (central processing units) or GPU (graphic processing units).

“The story of Mipsology has just begun. The opportunities for development are considerable. We will actively support the company. It’s important that deep tech companies are financed in France; at stake is our national sovereignty.”

**MARC GASSER,**  
Principal, Omnes



**ZEBRA,**  
*Un logiciel à la pointe du deep learning aux applications multiples*  
Avec le logiciel Zebra, un robot d’assemblage aura une précision de découpe plus fine et un temps d’arrêt plus court, évitant ainsi des accidents potentiels. Appliquées à l’automobile et aux systèmes de sécurité embarquée, cette réactivité et cette précision accrues peuvent sauver des vies.

**ZEBRA,**  
*A software at the forefront of deep learning with many applications*  
Thanks to Zebra software, an assembly-line robot can do more precise cutting with less downtime, thus avoiding potential accidents. Apply this to automobiles and in-vehicle safety systems and the resulting increased precision could save lives.

**CHIFFRES MARCHÉ**  
MARKET FIGURES

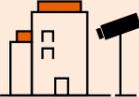
PLUS DE  
**1 000**  
MILLIARDS D’EUROS  
c’est la taille du marché des réseaux de neurones  
€1,000 billion: the size of the market for neural networks

Des opportunités  
dans divers secteurs  
Opportunities in different sectors

D’ICI 2025  
BY 2025  
**50**  
MILLIARDS DE DOLLARS  
dans le traitement des données  
\$50 billion in mass data processing

**622**   
MILLIONS DE DOLLARS  
dans les technologies liées à l’imagerie et la vidéo  
\$622 million for images and videos

 **72**  
MILLIARDS DE DOLLARS  
dans la robotisation industrielle  
\$72 billion for industrial robots

 D’ICI 2026  
BY 2026  
**263**  
MILLIARDS DE DOLLARS  
pour la sécurité des villes  
\$263 billion in city safety

D’ICI 2030  
BY 2030  
**10**   
MILLIARDS DE DOLLARS  
dans les systèmes d’aide à la conduite  
\$10 billion in transportation



## QUESTIONS



**Rencontrer Rasmus Lildholdt Kjaer,  
PDG et Cofondateur de Better Energy**  
**Meet Rasmus Lildholdt Kjaer,  
Better Energy CEO and Co-founder**

### Un acteur du changement dans les énergies renouvelables

Omnes a investi dans Better Energy, premier fournisseur d'énergie solaire danois et pionnier en Europe du Nord. Rasmus Lildholdt Kjaer, son PDG, explique comment il entend bouger les lignes dans les énergies renouvelables.

#### A renewable energy changemaker

Omnes has invested in Better Energy, a leading Danish solar energy provider and pioneer in Northern Europe. Better Energy CEO Rasmus Lildholdt Kjaer explains how he intends to be a changemaker in the renewable energy sector.

### Comment est née Better Energy ?

J'ai toujours voulu travailler dans un domaine qui fait la différence. Le secteur de l'énergie évolue très lentement et si nous voulons avoir un impact dans la prochaine décennie, il faut agir vite. Nous pouvons produire dans le monde une énergie verte inépuisable et abordable. Cette conviction personnelle m'a conduit à cocréer Better Energy en 2012 avec un objectif principal : accélérer le déploiement des énergies renouvelables pour qu'elles progressent vite et à moindre coût. Mes premières expériences dans le secteur immobilier et ma maîtrise en droit se sont révélées très utiles, car les aspects juridiques et financiers sont indispensables au développement de projets solaires.

### What drove you to establish Better Energy?

I have always wanted to work in a field that makes a difference. Energy sector changes have occurred very slowly, and we need to act fast if we are going to make an impact over the next decade. We can power the world with unlimited and affordable green energy. My personal belief led me to co-found Better Energy in 2012 and to focus on one main goal: accelerate the deployment of renewable energy as rapidly as possible and at the lowest cost possible. My background in the real estate industry and my Master's in law have proved beneficial because funding and legal aspects are vital in developing solar energy.

### Concrètement, comment Better Energy peut-elle avoir un véritable impact ?

Comme la plupart de nos pairs, nous avons démarré notre activité en Allemagne car les subventions y étaient élevées. Le secteur était fragmenté avec des entreprises spécialisées dans les phases *early stage*, d'autres dans des phases plus matures, dans la construction, le financement ou encore la maîtrise d'ouvrage. Tant que le marché dépendait de subventions, chaque entreprise avait sa place. Mais nous avons décidé de retourner au Danemark, pour nous concentrer sur l'énergie solaire non subventionnée. Une folie, d'après la plupart des gens ! Nous avons intégré toute la chaîne de valeur pour réduire les coûts et accroître la « scalabilité » des énergies vertes. Nous nous sommes structurés en fournisseur d'énergie solaire intégré, avec une approche stratégique industrielle optimale pour le déploiement des énergies renouvelables. Depuis, nous nous efforçons de produire le maximum de kilowattheures pour chaque euro investi.

### Quelles sont vos motivations en tant que leader ?

Atteindre de nouveaux standards dans la transition énergétique verte ! Le potentiel pour accélérer la transition énergétique dans un marché dérégulé est considérable. Nous apportons de nouvelles solutions pour avancer plus rapidement vers un monde 100 % renouvelable. Avec notre modèle économique, nous pouvons faire plus en moins de temps, tout en offrant de nouvelles opportunités. Aujourd'hui, nous travaillons sur les synergies possibles entre réduction du CO<sub>2</sub> et augmentation de la biodiversité. Je suis passionné par mon métier : notre activité est primordiale. Je suis fier de travailler avec des gens talentueux et de faire partie d'une équipe qui partage le même dynamisme et le même engagement. C'est très motivant.

*“Omnes shares our vision of creating green energy value. We are on the right track to becoming an independent power producer, driving the green energy transition in Northern European markets.”*

*« Omnes partage notre vision de créer de la valeur sur les énergies vertes. Nous sommes sur la bonne voie pour devenir un producteur d'électricité indépendant, moteur de la transition énergétique verte en Europe du Nord. »*

### Concretely, how can Better Energy make an impact that really matters?

Like most of our colleagues, we started our business in Germany because of its high level of subsidies. The sector was then segmented with companies which focused on early stage development, on later stage, others on construction, funding or on project ownership. As long as the market relied on subsidies, there was enough room for many companies. But we decided to return to Denmark, to focus on unsubsidised solar power. People thought we were crazy. We integrated the whole value chain to reduce costs and increase the scalability of green energy. We organised Better Energy as an integrated solar energy provider by implementing a lean and industrial strategic approach to renewable energy deployment. Ever since, we have tried to get the most kilowatt-hours out of every euro we invest.

### What motivates you as a leader?

Achieving new standards in the green energy transition! There is huge potential for accelerating the green energy transition in a market-driven sector. We bring new solutions to green the grid faster and make the path to 100% renewable shorter. Our business model allows us to achieve more in less time but still allows for opportunities. Right now, we are focusing on the synergies between reducing CO<sub>2</sub> and increasing biodiversity. I am passionate about my job. What we do matters. I am proud to work with talented people. Being part of a team who share the same drive and commitment motivates me.

# Capital investissement et assurance-vie : les promesses d'un succès

PRIVATE EQUITY AND LIFE INSURANCE: THE PROMISE OF SUCCESS

**Les épargnants ont de quoi se réjouir : ils peuvent désormais investir une partie de leur contrat d'assurance-vie dans le capital investissement. C'est une aubaine pour ceux qui souhaitent accéder à des rendements élevés tout en donnant un sens à leur épargne en investissant dans des actifs réels. Il faudra, toutefois, faire preuve de pédagogie pour réellement démocratiser cette classe d'actifs jusqu'ici réservée aux investisseurs institutionnels.**

*Investors have reason to celebrate: it is now possible to invest a part of their life insurance contracts in private equity. This is a boon for those who want to access high returns while giving a sense to their savings by investing in real assets. However, it will be necessary to explain and promote this asset class formerly reserved for institutional investors.*

Les assureurs ont besoin d'offrir des rendements attractifs à leurs clients. Si l'assurance-vie reste le placement préféré des Français, avec 1 788 milliards d'euros d'encours à fin 2019 (Fédération Française de l'Assurance), son rendement ne cesse de baisser. L'explication est simple : les fonds en euros, qui constituent 80 % des contrats d'assurance-vie, sont peu rémunérateurs car majoritairement investis en obligations, dont les rendements, indexés sur les taux d'intérêt, sont proches de zéro. Cette quête de rendement plus élevé est désormais possible, puisque les distributeurs d'assurance-vie ont accès à une manne plus audacieuse et rémunératrice : le capital investissement. Après la loi Macron de 2015, qui a rendu cette classe d'actifs éligible aux contrats d'assurance-vie, la loi Pacte de 2019 en facilite la distribution dans les contrats d'assurance-vie (cf. encadré p.27). Mais le capital investissement reste encore peu connu du grand public et des assureurs. D'où l'importance de redoubler d'effort de pédagogie. « Il faut accompagner la force de vente des distributeurs moins familiarisée sur ces produits, explique Benjamin Arm, Associé gérant chez Omnes. Il est important de leur donner les éléments de langage nécessaires pour qu'ils puissent convaincre les particuliers d'allouer une part de leur épargne aux entreprises non-cotées. Ils ont tout à y gagner. »

Insurance companies need to offer better returns to their customers. If life insurance remains the preferred investment of the French, with €1,788 billion under management at the end of December 2019 (Source: French Federation of Insurance), the returns continue to decline. The explanation is simple: funds in euros, which constitute 80% of life insurance contracts, aren't very remunerative because they are primarily invested in bonds, the yields of which, indexed on interest rates, are close to zero. The quest for higher returns is now possible since life insurance distributors now have access to a more daring and profitable source of wealth: private equity. Following the Macron law of 2015, which made this asset class eligible for life insurance contracts, the Pacte law of 2019 facilitated its distribution (see box). However, private equity remains little known to the general public as well as insurers. So it's essential to step up the educational effort. "We need to work with the sales teams of distributors less familiar with these products," explains Benjamin Arm, Managing Partner, Omnes. "It's important to give them the linguistic tools necessary to convince individual investors that in allocating part of their savings to unlisted companies, they have everything to gain."

## NON-COTÉ : UN PLACEMENT PERFORMANT PORTEUR DE SENS

The unlisted market: a high-performance investment that makes sense

Élargir l'accès au capital investissement à une clientèle de banque privée, voire grand public, présente plusieurs avantages. Pour les particuliers, c'est l'opportunité de diversifier leur épargne sur les entreprises non-cotées, et donc de bénéficier d'un rendement potentiel supérieur. Selon une étude publiée par France Invest et EY, la performance globale du capital investissement français s'établissait à 9,9 % par an à fin 2018. Sur 15 ans, elle était de 11,2 % par an, soit nettement supérieure à celle des autres classes d'actifs. Autre vertu : donner un sens à son épargne. « En investissant dans le capital investissement via leur contrat d'assurance-vie, les particuliers peuvent soutenir la croissance à long terme d'entreprises françaises non-cotées, et donc créer de la richesse et des emplois, souligne Benjamin Arm. Le contexte actuel post-Covid a renforcé cette volonté des épargnants de soutenir l'économie réelle, mais aussi d'échapper à la forte volatilité des marchés financiers pour accéder à une classe d'actifs réels et tangibles. » Plus globalement, cette tendance favorise un meilleur partage de la valeur entre investisseurs institutionnels et petits porteurs. Elle permet aussi de soutenir l'économie en redirigeant des flux vers les PME et les ETI.

Opening access to private equity to private bank clientele, even the general public, presents several advantages: for private investors, it's the opportunity to diversify their savings in unlisted companies and thus profit from potentially higher returns. According to a study published by France Invest and EY, the global performance of French private equity was 9.9% a year at the end of 2018. For 15 years, this performance was 11.2% a year, much higher than that of other asset classes. Another advantage: giving a sense to your savings. "By investing in private equity via their life insurance contracts, individual investors can support the long-term growth of unlisted French companies and thus create wealth and jobs," adds Benjamin Arm. "The post-Covid context has strengthened investors' determination to support the real economy, but also to escape the high volatility of the financial markets, in order to access an asset class that is both real and tangible." More broadly, this trend encourages a better distribution of value among institutional investors and smaller investors. And it makes it possible to support the economy by redirecting financial flows to small- and mid-sized companies.

# OMNES : DES FONDS PROPOSÉS AUX INVESTISSEURS PARTICULIERS DEPUIS 20 ANS

Omnes: offering funds to individual investors for 20 years

Précurseur sur ce segment de marché, Omnes propose des produits de capital investissement à une clientèle de particuliers depuis 20 ans. À l'instar, par exemple, de LCL PME Expansion 3 (FCPR agréé par l'AMF) et de LCL Expansion 3 (FPCI), des fonds de troisième génération conçus avec LCL Banque Privée qui investissent dans le capital de PME françaises non-cotées lors d'opérations de capital développement et de transmission. « Ce type d'investissement offre une performance équivalente à celle des fonds traditionnellement dédiés aux investisseurs professionnels, souligne Benjamin Arm. Ce sont des produits longs (dix ans) en adéquation parfaite avec la durée de l'assurance-vie. Investir dans des PME et ETI françaises décorrélées des marchés est un thème très apprécié des investisseurs privés. Notre stratégie est d'accompagner ces entreprises dans leur croissance et de les aider à se transformer pour leur donner une dimension nationale ou internationale. L'impact est réel sur l'économie et facile à appréhender. »

A pioneer in this market segment, Omnes has been offering private equity products to private investors for 20 years, through, for example, LCL PME Expansion 3 (FCPR approved by the French Market Authority) and LCL Expansion 3 (FPCI), third-generation funds developed with LCL Banque Privée, which invest in the capital of French small and medium size companies during buyout and growth operations. "This type of investment offers returns equivalent to those of funds traditionally dedicated to professional investors," adds Benjamin Arm. "They are long (10-year) products perfectly adapted to the length of life insurance contracts. Private investors appreciate investing in unlisted French small and medium sized companies. Our strategy is to work with companies to help them grow and to obtain a national or international dimension. The impact on the economy is real and easy to understand."



**BENJAMIN ARM,**  
Associé gérant, Omnes  
Managing Partner, Omnes

« En investissant dans le capital investissement via leur contrat d'assurance-vie, les particuliers peuvent soutenir la croissance à long terme d'entreprises françaises non-cotées, et donc créer de la richesse et des emplois. »

“By investing in private equity via their life insurance contracts, individual investors can support the long-term growth of unlisted French companies and thus create wealth and jobs.”

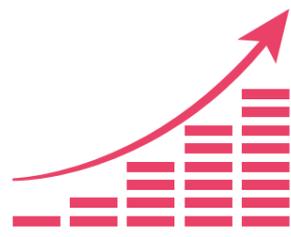
« Chez Omnes, nous avons notamment investi dans les sociétés ABMI (conseil en ingénierie et innovation industrielle), Mistral (logiciels ERP dédiés aux concessionnaires de matériel agricole) ou encore Opportunity (plateforme cloud spécialisée dans le management automatisé des interactions clients). »

Le capital investissement reste encore marginal dans l'assurance-vie des Français. Mais les épargnants auraient tort de se priver de cette manne extraordinaire. « Il faudra encore renforcer l'évangélisation des distributeurs et des épargnants pour que cette classe d'actifs se démocratise plus largement, conclut Benjamin Arm. Après ces efforts de pédagogie, nous espérons que le non-coté prendra une place croissante dans l'assurance-vie des Français. C'est un investissement particulièrement résilient, un atout précieux dans le contexte actuel post-Covid. »

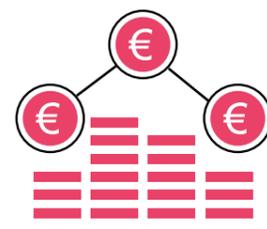
“At Omnes, we have invested in companies such as ABMI (engineering and industrial innovation), Mistral (ERP software designed for authorised dealers of agricultural equipment) or Opportunity (a Cloud platform specialised in automated consumer interaction).”

Private equity still remains marginal in French life insurance. But investors would be wrong to deprive themselves of this extraordinary windfall. “It's necessary to spread the word among distributors and investors in order to make this asset class better known,” concludes Benjamin Arm. “After years of education, we hope that private equity will occupy a growing place in French life insurance because it is a particularly resilient investment – all the more precious in the post-Covid context.”

## LES AVANTAGES DU PRIVATE EQUITY THE ADVANTAGES OF PRIVATE EQUITY



**RENDEMENT  
À LONG TERME**  
plus élevé que sur le marché boursier  
Higher long-term return  
than the equity market



**ACTIFS  
DÉCORRÉLÉS**  
des marchés financiers  
Assets decoupled  
from financial markets



**SOUTENIR  
l'économie réelle**  
Supports the real economy

## LOI PACTE : QUELLES AVANCÉES POUR L'ASSURANCE-VIE ?

### The Pacte law: Implications for life insurance

La loi relative à la croissance et la transformation des entreprises, dite « loi Pacte », a été promulguée le 22 mai 2019 afin d'améliorer le financement des entreprises, leur permettre d'innover, de grandir et de créer des emplois. L'objectif : réorienter l'épargne vers l'économie réelle et le financement des petites entreprises. La loi Pacte a ainsi assoupli les conditions d'éligibilité du capital investissement à l'assurance-vie, via notamment :

- l'éligibilité aux unités de compte des contrats d'assurance-vie des fonds professionnels de capital investissement (FPCI) et des fonds professionnels spécialisés (FPS) ;
- la hausse du plafond d'encours alloué au capital investissement dans les unités de compte de 10 % à 50 % pour les fonds professionnels et à 100 % pour les fonds grand public.

The French law on the growth and transformation of companies, called Pacte, was decreed on 22 May 2019 with the aim of improving company financing, allowing them to innovate, grow, and create jobs. The goal: to redirect savings towards the real economy and the financing of small companies. The Pacte law relaxed the conditions of eligibility of private equity in life insurance, notably by:

- eligibility to the unit-linked life insurance vehicles of two funds, *fonds professionnels de capital investissement* (FPCI) and *fonds professionnels spécialisés* (FPS);
- a higher limit for assets allocated to private equity in life insurance units, to a range of 10% to 50% for professional funds and 100% of funds available to the general public.

# 1 788 Md€

d'encours de contrats  
d'assurance-vie à fin décembre 2019  
(Fédération Française de l'Assurance)

€1,788 billion under management  
in life insurance contracts at  
the end of December 2019  
(French Federation of Insurance)

Les versements sur les supports  
en unités de compte représentent

# 39,6 Md€

soit 27 % des cotisations en 2019  
(Fédération Française de l'Assurance)

Payments into unit-linked vehicles represent  
€39.6 billion, or 27% of contributions in 2019  
(French Federation of Insurance)

# + 11,2 %

de performance annuelle du capital  
investissement français sur 15 ans  
(2004-2018)  
(France Invest et EY)

+ 11,2 % of annual performance of French  
private equity over 15 years (2004-2018)  
(France Invest and EY)



## Le point de vue

THE VIEW OF

**Olivia Rivet, CFA**  
**Responsible innovation,**  
**CNP Patrimoine**  
*Innovation Manager,*  
*CNP Patrimoine*

« Dans le contexte économique et financier actuel lié à la crise sanitaire, nous constatons une double dynamique : une forte orientation de la clientèle patrimoniale vers des solutions de placement sécurisées afin de protéger son épargne et, en même temps, une recherche d'opportunités de rendement. La diversification des investissements reste donc incontournable pour mitiger les risques tout en bénéficiant d'opportunités d'appréciation du capital.

Chez CNP Patrimoine, la structure de CNP Assurances dédiée à l'ingénierie et à la clientèle patrimoniale, nous proposons à nos partenaires distributeurs et à leurs clients des solutions adaptées à ce contexte et qui répondent à leurs attentes. Avec l'érosion des rendements des fonds euros dans un contexte de taux bas, les investisseurs sont en quête de performance et de nouvelles solutions de diversification de leur épargne. Le capital investissement est donc une classe d'actifs attractive pour un placement de moyen terme, à condition d'accepter le risque de perte en capital potentielle.

Toutefois, ce type de placement est encore peu connu du grand public. En tant qu'acteur incontournable du marché de l'assurance-vie, nous travaillons en collaboration avec nos experts et partenaires pour sélectionner les actifs, et nous nous assurons que la clientèle patrimoniale comprend bien la nature, les caractéristiques et les risques de ce type de placement. Acteur engagé dans le financement de l'économie réelle, nous sommes convaincus, chez CNP Assurances, que le capital investissement va avoir une place croissante auprès de la clientèle patrimoniale, même si l'exposition restera limitée par rapport aux autres classes d'actifs. »

« Avec l'érosion des rendements des fonds euros dans un contexte de taux bas, les investisseurs sont en quête de performance et de nouvelles solutions de diversification de leur épargne. »

“With the erosion of returns of euro funds in the context of low interest rates, investors are looking for performance and new ways to diversify their savings.”

“In the economic and financial context related to the health crisis, we have noticed a dual dynamic: a strong trend by high-net-worth individuals towards secure investments in order to protect their savings and, at the same time, a search for opportunities for returns. Diversifying investments thus remains crucial to mitigate the risks, while benefiting from capital appreciation opportunities.

At CNP Patrimoine, the structure of CNP Assurances dedicated to engineering and high-net-worth individuals, we offer our partner distributors and their clients, solutions adapted to this context that meet their expectations. With the erosion of returns of euro funds in the context of low interest rates, investors are looking for performance and new ways to diversify their savings. Private equity is thus an attractive asset class for mid-term investing on the condition of accepting a potential loss of capital.

However, this kind of investment is still relatively unknown to the general public. As a leading player in the life insurance market, we work closely with our experts and partners to select assets and to make sure high-net-worth individuals really understand the nature, characteristics, and risks of this investment. And as an active player in the financing of the real economy, we are convinced that private equity will have a growing place with high-net-worth individuals – even if it will remain limited compared to other asset classes.”

# L'antibiorésistance : un enjeu sanitaire majeur

ANTIBIOTIC RESISTANCE: A MAJOR HEALTH CHALLENGE

**La pandémie de Covid-19 a tristement illustré l'importance des enjeux sanitaires à travers le monde. L'antibiorésistance sera sans doute la prochaine priorité de santé mondiale. Pourtant, trop peu d'investissements lui sont aujourd'hui consacrés. Explications.**

*The Covid 19 pandemic has solemnly underscored the importance of health challenges all over the world. Antibiotic resistance will without doubt be the next priority for world medicine. However, the amount of investment in this area remains low. Here's why:*

**700 000**

MORTS PAR AN

à l'échelle mondiale, liés à la résistance microbienne

(Ministère des Solidarités et de la Santé)

700,000

DEATHS PER YEAR

worldwide linked to microbial resistance

(French Ministry of Solidarity and Health)

Selon l'OMS, l'antibiorésistance constitue l'une des plus graves menaces pesant sur la santé humaine à travers le monde. La perte d'efficacité des antibiotiques est responsable, chaque année, de 700 000 morts.

Pourtant, l'antibiothérapie reste trop peu financée. Les raisons ? Des durées de développement trop longues et des coûts associés trop élevés, mais aussi des débouchés financiers moins porteurs.

La crise du Covid-19 montre à quel point il est urgent de traiter l'antibiorésistance, la résistance aux antibiotiques compliquant les soins des patients atteints du virus. Il faut encourager la R&D des laboratoires pharmaceutiques, soutenir les biotechs et surtout, trouver le bon modèle économique de développement des nouveaux antibiotiques.

Des signaux encourageants émergent pour les patients souffrant d'infections mortelles résistantes à tous les antibiotiques disponibles aujourd'hui. En effet, les initiatives internationales publiques et privées pour soutenir la recherche de nouveaux antibiotiques se multiplient, à l'instar du consortium CARB-X, un partenariat public-privé à but non lucratif dédié à la lutte contre l'antibiorésistance. Ce dernier a notamment accordé une subvention à la société toulousaine Antabio (en portefeuille depuis 2018) pour financer son programme dédié aux infections à *Pseudomonas elastase* de la mucoviscidose.

According to the WHO, antibiotic resistance is one of the most serious threats to human health all over the world. The diminished efficacy of antibiotics is responsible each year for 700,000 deaths. However, antibiotic therapy remains underfunded.

The reasons? Development times that are too long, with associated costs that are too high, but also less promising financial rewards.

The Covid-19 crisis has made clear the urgency of treating antibiotic resistance, such as the resistance to antibiotics that has complicated the treatment of patients suffering from the virus. It is necessary to encourage R&D by pharmaceutical companies, to support biotech start-ups, and, most important, to find the right economic model for developing new antibiotics.

**10 millions**

DE VICTIMES SUPPLÉMENTAIRES PAR AN. C'est la projection du nombre de décès liés à la résistance aux antibiotiques à l'horizon 2050 sans mesure adaptée

(Ministère des Solidarités et de la Santé)

**10 million**

VICTIMS ADDITIONAL EACH YEAR, is the projected number of deaths linked to antibiotic resistance by 2050 if no measures are taken

(French Ministry of Solidarity and Health)

There are some encouraging signs for patients suffering from deadly infections that are resistant to the antibiotics available today as new solutions are being developed. There is also the emergence of public and private international initiatives, such as the CARB-X consortium, a not-for-profit public-private partnership dedicated to fighting antibiotic resistance. CARB-X has provided funding for Antabio (portfolio company since 2018), a French company based in Toulouse, to support the company's *Pseudomonas elastase* inhibitor program.

## Comment lutter contre l'antibiorésistance

HOW TO FIGHT ANTIBIOTIC RESISTANCE



**Surconsommation d'antibiotiques**  
OVERCONSUMPTION OF ANTIBIOTICS

**Solutions**

**Alerter** le grand public et les professionnels de santé sur le bon usage des antibiotiques

**Améliorer** le diagnostic  
**Réguler** les prescriptions médicales

**Solutions**

**Inform** the public and health professionals on the proper use of antibiotics

**Improve** diagnosis

**Regulate** prescription medicine



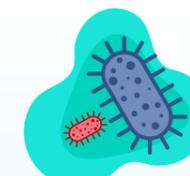
**Mauvais usage en médecine vétérinaire**  
IMPROPER USE IN VETERINARY MEDICINE

**Solution**

**Limiter** l'usage des antibiotiques dans les élevages

**Solution**

**Limit** the use of antibiotics in livestock production



**Bactéries de plus en plus répandues, mortelles et plus difficiles à traiter**  
BACTERIA THAT IS DEADLY, WIDESPREAD, AND MORE DIFFICULT TO TREAT

**Solutions**

**Trouver** de nouveaux antibiotiques ou combattre les mécanismes de résistance des bactéries

**Surveiller** la résistance aux antimicrobiens

**Mettre** au point des solutions thérapeutiques alternatives (bactériophages)

**Solutions**

**Find** new antibiotics or ways to fight bacteria resistance mechanisms

**Monitor** the resistance to antibiotics

**Develop** alternative therapeutic solutions (bacteriophages)



**Rejet d'antibiotiques dans l'environnement**  
DISCHARGE OF ANTIBIOTICS INTO THE ENVIRONMENT

**Solutions**

**Limiter** le recours aux antimicrobiens dans l'agriculture

**Lutter** contre les rejets des usines en traitant la résistance aux antimicrobiens

**Solutions**

**Limit** the use of antibiotics in agriculture

**Fight** against the discharge from factories by treating antibiotic resistance



OMNES ACCOMPAGNE LES BIOTECHS SPÉCIALISÉES DANS LA LUTTE CONTRE L'ANTIBIORÉSISTANCE  
OMNES WORKS WITH BIOTECH COMPANIES SPECIALISED IN THE FIGHT AGAINST ANTIBIOTIC RESISTANCE

**ANTABIO**

Société biopharmaceutique spécialisée dans le développement de médicaments innovants pour traiter les infections résistantes aux antibiotiques (en portefeuille depuis 2018)

Biopharmaceutical company specialised in developing innovative medications to fight drug-resistant infections (portfolio company since 2018)

**PHERICYDES PHARMA**

Spécialisée dans la recherche de solutions innovantes et adaptatives contre les infections bactériennes multirésistantes (en portefeuille depuis 2018)

Developing phage therapy treatments to fight antibiotic-resistant infections (portfolio company since 2018)

# SCOPE

Retrouvez également  
l'actualité d'Omnes,  
ses partenaires et son marché,  
en version digitale sur le site :  
Get all the latest from Omnes,  
our partners and our markets  
in digital form on the website:

[omnescapital.com](https://omnescapital.com)

et dans *Scope News*,  
notre newsletter d'information.  
and in *Scope News*,  
our regular newsletter.



OMNES