



EVERGREEN

Entrepreneurs en Investissement



Holding dont la vocation est d'être l'outil d'investissement mutualisé dédié aux entrepreneurs/investisseurs familiaux dans le non coté, et d'être exposée à des sociétés pour lesquelles la transition environnementale est un enjeu de croissance et de rentabilité.

L'originalité et l'intérêt d'EVERGREEN résident, d'une part, dans son exposition à des actifs en direct, et d'autre part, dans un pôle d'investissements pour compte de tiers.

4

Fondateurs :
Lionel LE MAUX | Frédéric FLIPO
Samuel MOREAU | Jacques PIERRELEE

6

Sociétés à notre actif exposées au thème
de la
TRANSITION ENVIRONNEMENTALE

2

Sociétés dans le pôle investissements
pour compte de tiers

Fondée par trois entrepreneurs, Lionel LE MAUX, Frédéric FLIPO et Samuel MOREAU, EVERGREEN a pour but d'identifier, de réaliser et de suivre des investissements dans des sociétés non cotées. Pour ce faire, un nouvel associé, Jacques PIERRELEE, a rejoint l'équipe pour ouvrir cet outil à des investisseurs tiers.



Evergreen est le fruit d'une quadruple réflexion

- ▶ Comme la digitalisation de l'économie au début des années 2000, la transition environnementale est en train de modifier considérablement les modèles d'affaires existants et d'en créer de nouveaux. Ce phénomène comporte un certain nombre d'analogies avec la révolution digitale : passage d'une logique de communication à une logique de business/baisse des coûts/diffusion large chez le consommateur final.

« L'environnement dans les 10 prochaines années : le digital des 10 dernières années »

- ▶ Le monde de l'investissement est organisé en silos, et les métiers de l'investissement en direct/de la gestion pour compte de tiers/le M&A sont des métiers avec de nombreuses synergies souvent inexploitées : il y a énormément de valeur à réunir ces différentes facettes sous un même toit (amorcer les fonds, co-investir, accompagner les sociétés).

« Réunir Investissement en direct/Gestion pour Compte de Tiers/M&A et créer une Banque d'Affaires intégrée »

- ▶ Les apporteurs de capitaux doivent être générateurs de dealflow/co-investissement, et donc être des acteurs de l'investissement. Leur donner accès au fruit de la gestion pour compte de tiers et du M&A est souhaitable, et ce d'autant plus que leurs investissements et contacts permettent de faire levier.

« Transformer nos clients en associés qui seront les meilleurs garants de leurs investissements »

- ▶ L'horizon de temps des fonds d'investissements est figé (5 à 7ans) et génère deux limites importantes : d'une part, les investissements peuvent avoir une maturité plus longue et le risque est de ne pas saisir le potentiel optimum. D'autre part, les investisseurs ont des horizons de liquidité qui ne sont pas les mêmes. La solution est donc de créer un véhicule dit « EVERGREEN » dans lequel la liquidité se gère par le marché secondaire, et donc par une cotation de la société. Cela offre de surcroît un axe de différenciation fort avec les sociétés cibles qui ont un actionnaire très stable dans le temps.

« Créer un véhicule côté qui permet à la fois d'offrir de la liquidité à ses investisseurs, mais aussi de se positionner comme un acteur différent pour les entreprises cibles »



EVERGREEN

Le modèle d'Evergreen s'articule autour de ces 4 constats

« L'environnement dans les 10 prochaines années : le digital des 10 dernières années »

EVERGREEN est un expert de la transition environnementale et dispose d'un track record direct (Evergaz/actifs éoliens et solaires) et indirect (AKUO Energy) qui va lui permettre de se positionner avec succès sur le sujet.

« Réunir Investissement en Direct/Gestion pour Compte de Tiers/M&A et créer une Banque d'Affaires intégrée »

EVERGREEN va réunir des investissements en direct en croissance (dont Evergaz, moteur de croissance et représentant actuellement 50% de la valorisation), un pôle Gestion pour Compte de Tiers en émergence (doté d'une équipe disposant d'un track record de très grande qualité avec des levées de fonds importantes en cours), et bientôt un pôle M&A (prise de participation dans une société disposant de 10 ans d'historique de deals internationaux) générant des flux d'exploitation qui vont nourrir le compte de résultat.

« Transformer nos clients en associés qui seront les meilleurs garants de leurs investissements »

Les investisseurs vont à la fois bénéficier des flux de la Société de Gestion et de l'activité M&A (faiblement consommatrice en capitaux, la tentation aurait pu être de les situer hors du périmètre) et vont pouvoir y contribuer en amenant des deals et en profitant de l'activité M&A pour leurs propres activités. L'idée est de faire d'EVERGREEN leur Family Office, et c'est dans cet état d'esprit que la société a été créée par ses fondateurs recherchant la création d'un outil de gestion de leur patrimoine.

« Créer un véhicule côté qui permet à la fois d'offrir de la liquidité à ses investisseurs, mais aussi de se positionner comme un acteur différent pour les entreprises cibles »

La cotation est un objectif visant à différencier EVERGREEN vis-à-vis des entreprises cibles mais aussi vis-à-vis des investisseurs en rendant la structure visible, liquide et transparente.



FONDATEURS



Lionel LE MAUX

Diplômé de l'ESC Marseille, il a été gérant de fonds Valeurs Moyennes françaises (*Oddo Avenir*) et européennes (*Oddo Europe Mid Caps*) au sein de la société de gestion *Oddo & Cie* entre 1996 et 2003. Par la suite, il a créé en 2003 la société de gestion *Flinvest*, dont les encours ont atteint 700 millions d'euros en 4 ans (le fonds a été classé N°1 en Europe en 2004 et en 2006). Il fonde ensuite *Evergaz* en 2008 (de 200K€ à 30 M€ de CA en 7 ans) et déploie près de 50 millions d'euros dans des sociétés liées à la transition environnementale. En 2016, il reprend *Aqua Asset Management* et crée, en 2017, le *Transition Monaco Forum*.



Frédéric FLIPO

Diplômé de l'ESC Lille, il a débuté sa carrière chez *Oddo & Cie* en 2000, puis a rejoint le *Groupe Société Générale* en tant que Gérant de Portefeuilles de clients privés et institutionnels. Par la suite, il rejoint *Flinvest* en 2005 et se spécialise dans les sociétés européennes de taille moyenne, notamment dans le secteur de l'environnement. Passionné par les énergies renouvelables, il co-fonde, en 2007, *Aqua* puis *Evergaz* dont il a pris la direction en 2008. Il a su transformer les premiers projets biogaz d'*Evergaz* en centrales opérationnelles.



Samuel MOREAU

Diplômé de l'Université Panthéon-Sorbonne avec un master en droit des affaires et fiscalité et un MBA en administration des entreprises, il est avocat au barreau de Paris. Il a successivement exercé son métier d'avocat au sein d'*Arthur Andersen, Landwell & Associés* puis chez *August & Debouzy*. Depuis plus de 20 ans, il a acquis une expertise reconnue en couvrant tous les domaines du droit des affaires et de la fiscalité. Il exerce depuis 2007 son métier d'avocat au sein de sa propre structure, le cabinet *Ledru & Moreau*. Il oriente aujourd'hui une partie de son activité sur les différents aspects juridiques et contractuels liés aux énergies renouvelables. Il est co-fondateur d'*Aqua*.

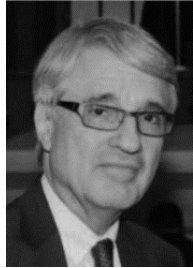


Jacques PIERRELEE

Il a débuté sa carrière en tant que dirigeant d'une société de courtage en assurances : *Euro Courtage Info* en 1998. Il est ensuite devenu responsable d'une équipe commerciale au sein du *Groupe Premium* en 2003, avant d'exercer la fonction de Conseiller en Gestion Privée chez *Cholet-Dupont*. Fort de ses expériences, en septembre 2011, il participe à la création de *Parisii Gestion Privée – Groupe Primonial* – et y a exercé le poste de Responsable Commercial jusqu'en 2016. En début d'année 2017, il rejoint *Marignan Conseil* et en prend la direction.



ADVISORY BOARD



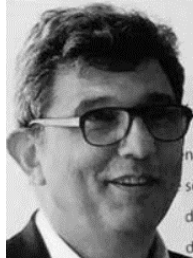
Jean-Michel LATY

Diplômé de l'IEP de Paris et titulaire d'une License de droit public à l'Université Panthéon Assas.

Ancien Directeur Exécutif de *Bred Banque Populaire*, ancien administrateur de la Fédération Nationale des Banques Populaires.

Ancien Président de la Banque Populaire du Luxembourg

A propos de la *Bred* : 150 000 sociétaires, produit net bancaire de 1,05 Md€ - Banque du *Groupe BPCE*



Georges Henri LEVY

Diplômé de l'Université de Nanterre avec un Master en Banque, Finance et Assurance, il est membre du Conseil de l'*AFCM*.

De 1982 à 1995, il a été courtier d'assurance spécialisé dans les grands cabinets de courtage français et internationaux, avant d'être associé et co-PDG du *Groupe Molitor* de 1995 à 2014, l'un des 15 meilleurs courtiers en France. Il a été cofondateur de *Ciprès* en 2000, un maître-courtier d'assurance spécialisé en santé et avantages sociaux pour les indépendants opérant sur un réseau de 2 500 courtiers (chiffre d'affaires 2014 : 47 millions d'euros). *Ciprès* a été vendue à l'*American Fund TA Associate* en septembre 2014. En 2015, il fonde *Edenvy* dont il en devient le PDG. Et en 2017, il lance une nouvelle start-up *Just'assur*, spécialisée dans l'activité d'assurance-crédit 100% numérique, de la proposition à la signature du contrat.



Vincent ROBERT

Diplômé de la Management School de Bordeaux, il a exercé chez *Procter & Gamble* pendant 18 ans dont 8 ans en tant que Directeur Commercial des pays du Golfe Persique, de la Scandinavie puis de la France. En 2000, il a rejoint *le Groupe Danone* en tant que Directeur Général successivement des activités commerciales de la branche eaux puis des activités Hors Domicile du Groupe et, enfin, de l'export et du développement du pôle boissons.

En 2008, il rejoint le groupe *Orangina Schweppes* en tant que Président des activités internationales. Après la revente de l'entreprise au groupe japonais *Suntory*, il accompagne son intégration. Depuis 2012, il a réorienté ses activités en tant qu'administrateur de sociétés en France et à l'étranger, et investit la majeure partie de son temps sur des projets de social business (Membre de Danone Communities, administrateur de 1001 fontaines, Nourrir Aimer Donner, Intercordia, Président du Cloître à Marseille, de l'Escalier à Saint Leonard de Noblat, et de l'école du Bayon au Cambodge).



PRINCIPALES PARTICIPATIONS

Evergaz

Forte croissance du CA et des marges avec une forte valeur stratégique dans l'univers des déchets et de l'énergie.

La société est aujourd'hui perçue comme un acteur majeur qui développe/construit/finance et opère des sites de méthanisation.

Elle se positionne comme un consolidateur en France/Belgique/Allemagne, dispose d'un fort réservoir de croissance (interne et externe), et constitue le principal moteur de croissance d'Evergreen à ce jour. Cet actif constitue un fort élément de track record et de visibilité pour Evergreen.

Acteur majeur du Biogaz en Europe, elle dispose de près de 25 Mégawatts de capacités installées. C'est une très grosse valeur stratégique due à une position concurrentielle majeure dans le paysage français et à l'opération récente avec *Meridiam* (près de 20M d'euros de « new cash » pour investir sur les 3 prochaines années).



Dusart/Barbet

Multiplés possibilités de croissance externe

Acteur régional (Nord de la France) dans le domaine de l'élagage et du paysage.

Les axes de croissance sont les suivants:

- Développement plus prononcé du paysage avec un renforcement sur la partie technique (envoi en formation de salariés sur des sujets type Gabion/Pavage) avec les premiers effets sur 2018, et une activité soutenue sur ce segment
- Développement du segment Particulier avec une accréditation Chèque Emploi Services, et un effort commercial spécifique sur le S2 2018
- Accent sur le segment Promotion Privée (type Nexity) chez qui la part Elagage/Paysage est de plus en plus forte (volonté de verdir leurs programmes).
- Développement du segment Bois Energie qui va devenir le moteur dans la croissance du CA et des marges compte tenu de l'évolution évoquée plus haut.

Plus spécifiquement, sur ce dernier point, il y a un plan de développement sur 3 ans avec un parc machines à mettre en place pour développer cette activité. Celle-ci va complètement changer la société pour qui l'élagage va devenir un mode de sourcing de bois pour la transformation en plaquette forestière.





PRINCIPALES PARTICIPATIONS



Valboval

Evolution en cours vers un modèle de distribution en ligne

Producteur de pellets de bois.

La société est entrain de pivoter vers le métier de distributeur en s'appuyant sur deux experts (J.Leger/E.Desmarchelier) de l'internet et adresse un marché du Bois Energie qui est très en retard en terme d'internet.

Ce repositionnement se déroule sur de bonnes bases avec un CA en très forte hausse (sur des bases faibles). La croissance peut être fortement accélérée si des moyens financiers et marketing sont mis en œuvre en 2019.



Orygeen

Acteur du secteur de l'efficacité énergétique qui se développe à travers des opérations de croissance externe (Société de conseil/Bureaux d'étude/Installation et Maintenance) afin d'être un acteur de référence dans ce secteur en France.

Orygeen va se développer en s'appuyant sur une activité de financement qui va être au service des clients qui ne désirent pas financer les travaux d'efficacité énergétique sur leurs sites, mais désirent en appréhender les économies.

Orygeen intervient sur le relamping LED/l'autoconsommation à travers des contrats de PPA, et a noué des partenariats avec Solvay/Vinci et Direct Energie.



Valporte

Chaine de restauration santé (Salade Bar, sous enseigne Compose) détenant 5 points de vente.

Le positionnement Santé/Frais de Compose lui permet de connaître une très forte croissance.

Le potentiel est de construire un réseau de près de 10-12 points de vente et des licences commencent à être établies hors de Paris/RP (1^{ère} implantation à Marseille).



PRINCIPALES PARTICIPATIONS

Transition Monaco Forum (TMF)

Renforcer l'image et la notoriété TMF & très fort potentiel de croissance

Création d'une conférence dans le secteur de la transition environnementale, sous le haut patronage du SAS Prince Albert II de Monaco. C'est un très fort levier en terme d'image et d'attractivité pour Evergreen.

La Paper Factory

Opération de croissance externe et interne permettant d'être exposé à l'univers de la haute gastronomie française.

Emballages alimentaires de luxe (encres végétales et papier PEFC).

La Paper Factory vend à ses clients la création et la fabrication de leur « identité matière », et depuis 2013 commercialise du Pack et du Merchandising à ses clients.

Les clients sont tous positionnés sur des secteurs du luxe:

- **Chocolateries/Pâtisseries** : Patrick Roger, Ladurée, Pierre Hermé, Maison du Chocolat, Michalak, Santini, Aoki, Karamel
- **Vins & Spiritueux** : Les Caves Haut Brion, La Maison du Whisky, Drappier
- **Chaussures de Luxe** : La Maison Louboutin, Corthay

Le développement de clients en province confirme la volonté d'être présent physiquement sur : le ¼ Sud Est, le Bordelais, la Bourgogne et la Champagne.

La tendance lourde constatée de recentrage sur les fabrications en Europe invite à aller plus vite dans les collaborations ou projets industriels en Europe pour consolider le savoir-faire et la relation client/fournisseur : contrat de représentation avec une grosse PME italienne dans le monde du coffret.

La société dispose d'un gros potentiel de croissance (interne/externe) sur les 3 prochaines années.





PRINCIPALES PARTICIPATIONS

✘ PÔLE INVESTISSEMENTS POUR COMPTE DE TIERS ✘

Au-delà de ces participations en direct, EVERGREEN s'est dotée d'un pôle d'investissements pour compte de tiers avec un double objectif.



Notre idée générale est de réunir des investisseurs et des associés, qui au-delà des montants des investissements réalisés en fonds propres vont bénéficier de la valeur de la société de gestion, et de la société de Conseil en Investissement Financier. Ces dernières auront vocation à faire levier pour trouver des investisseurs externes pour chacun des investissements.

- ▶ Un double effet de levier : économique pour les investissements en propre (plus de capitaux/plus de taille), et financier pour la holding à travers l'appréhension des résultats et dividendes des activités régulées.
- ▶ Un modèle avantageux pour EVERGREEN : il permet à la holding de s'appuyer sur les équipes de la société de gestion pour l'analyse de ses dossiers, en mutualisant le coût. La société de gestion ayant vocation à avoir son propre compte de résultat avec des investisseurs tiers. EVERGREEN délèguera le conseil des investissements à cette dernière.
- ▶ Des nouvelles opportunités pour les actionnaires d'EVERGREEN : ce modèle EVERGREEN va permettre à ses actionnaires de bénéficier d'un accès direct et simple à des opportunités de co-investissements structurés par le biais de la société de gestion sur des sujets touchant aussi bien au Private Equity que l'accès à d'autres fonds ou des sujets immobiliers en direct.



PRINCIPALES PARTICIPATIONS

✘ PÔLE INVESTISSEMENTS POUR COMPTE DE TIERS ✘



Notre société de Conseil en Investissement Financier (CIF), créée par **Jacques PIERRELEE** a pour vocation d'accompagner les clients privés dans leurs choix patrimoniaux et leurs allocations d'actifs.

▶ Un accompagnement des entrepreneurs

De la création de leur entreprise, en passant par leur développement et leur croissance, jusqu'à leur cession.

▶ Tisser des liens entre les entrepreneurs

Ces liens permettront de faciliter le partage et l'échange de connaissances et d'expériences, et de développer l'activité des entrepreneurs.

▶ Une structuration des produits financiers sur-mesure en fonction des attentes des clients

- Cette activité a vocation à offrir aux investisseurs d'EVERGREEN, dans une logique de family office, des services de conseil en investissement et de structuration patrimoniale. L'équipe de Marignan Conseil met à disposition ses compétences et son expérience du domaine financier et de la gestion de patrimoine pour proposer une offre personnalisée de produits financiers et de capital-investissement.

Marignan Conseil comptabilise une quarantaine de clients pour des encours conseillés/gérés de près de 25 millions d'euros.



PRINCIPALES PARTICIPATIONS

PÔLE INVESTISSEMENTS POUR COMPTE DE TIERS



- ▶ Aqua Asset Management est une Société de Gestion de Portefeuille indépendante qui s'appuie sur un réseau d'investisseurs privés et professionnels.
- ▶ La stratégie d'investissement d'Aqua Asset Management repose sur une réflexion stratégique construite sur un modèle d'entrepreneurs investisseurs pour apporter des solutions d'investissement qui, selon l'analyse d'Aqua Asset Management, sont pertinentes au regard des comportements de marché et des grandes mutations auxquelles les investisseurs font face. Plus particulièrement, Aqua Asset Management a identifié le thème de la transition environnementale comme rupture majeure et revendique l'organisation du 1^{er} forum sur la transition environnementale, en partenariat avec la Principauté de Monaco. 1^{er} forum à avoir réuni plus de 500 professionnels internationaux, entreprises, chercheurs pour débattre des impacts et mutations en cours.
- ▶ Aqua Asset Management dispose d'une équipe de 9 professionnels dont Lionel Le Maux et David Bendavid disposant d'expertises complémentaires et bénéficiant d'un historique d'investissement de qualité.
 - **Lionel Le Maux** : Private Equity, Public Equity et développement opérationnel
 - **Daniel Bendavid** : Private Equity, immobilier, Corporate Finance et M&A
- ▶ Aqua Asset Management a pour ambition de considérer avec agilité et pertinence l'environnement économique et sociétal dans lequel les investisseurs évoluent afin d'identifier les catalyseurs de croissance et les risques de marché.
- ▶ Aqua Asset Management a constitué un Comité Stratégique composé de personnalités emblématiques venant de différents univers afin de porter sa réflexion stratégique.



ACTIVITES

Au-delà de la consolidation des comptes qui n'est pas prévue avant 2020, Evergreen va développer des activités de conseil qui vont générer du CA et s'accompagner de la structuration d'une équipe interne et donc des charges opérationnelles afférentes. Le CA va provenir de 2 sources :

- Activité M&A
- Activité Conseil

1. Activité de M&A

- ▶ Compte tenu de la profondeur et de la qualité de son réseau d'entrepreneurs et d'investisseurs, Evergreen a identifié l'opportunité de créer une activité de transaction qui de plus pourra être ouverte à ses associés ayant des opérations à réaliser
- ▶ Pour ce faire, le recrutement de Charles Terrière a été réalisé. Il va diriger cette activité pour laquelle nous avons déjà des mandats en cours

Charles Terrière

Expériences :

- 2009 – Aujourd'hui : Transmission & Conseil – Directeur du Développement/Chargé d'Affaires
- 2007 – 2009 : LEXposia – Directeur de Clientèle
- 2005 – 2007 : Deloitte – Chef de Projet Marketing Senior
- 2004 – 2005 : Mazars – Chargé de Marketing

Formation:

- HEC – Executive Mastère Spécialisé Direction Marketing et Stratégie Commerciale
- ISCOM – Master 2 en Communication Globale, spécialisation Relations Publiques & Événementiel
- ESPL Business School – Licence en Marketing (Marketing stratégique, trade marketing)



ACTIVITES

3. Activité Conseil

- ▶ Evergreen a vocation à ne pas être qu'un investisseur passif dans ses participations et entend générer des activités de conseil dérivées de savoir-faire des différentes participations.
- ▶ Dans cette perspective, Evergreen a, par exemple, signé avec le *Fonds Vert pour les Femmes* un contrat de partenariat : Le Fonds Vert pour les Femmes a pour objectif de faciliter le financement de projet et/ou la création d'emplois verts par les femmes dans les pays en développement, et s'appuie sur des femmes qui joueront un rôle important dans l'implantation de ces projets.



CONTACTS

Jacques PIERRELEE
Directeur Général

Téléphone : +33 (0) 1 47 42 72 15
Mobile : +33 (0) 7 57 07 94 78
Mail : j.pierrelee@evergreen-holding.com

Charles FLIPO
Directeur Général Délégué

Téléphone : +33 (0) 1 79 74 29 17
Mobile : +33 (0) 6 58 59 19 85
Mail : c.flipo@evergreen-holding.com

Charles-Henri TERRIERE
Département Transaction & Conseil

Téléphone : +33 (0) 1 47 42 72 15
Mobile : +33 (0) 6 14 64 00 40
Mail : c.terriere@evergreen-hodling.com