

13 septembre 2017 01:30 AM Est – New York / Heure d'été (USA)

NextStage publie son Actif Net Réévalué et ses résultats semestriels au 30 juin 2017

PARIS--(BUSINESS WIRE)--Regulatory News:

NextStage (Paris:NEXTS), société d'investissement cotée sur le marché réglementé d'Euronext Paris (ISIN : FR0012789386, Mnémonique : NEXTS), spécialiste de l'investissement de long terme dans les ETM ¹, annonce aujourd'hui ses résultats semestriels arrêtés par le Conseil de surveillance du 12 septembre 2017 et son Actif Net Réévalué au 30 juin 2017, sous la présidence de Jean-François Sammarcelli. Les commissaires aux comptes, KPMG et RSM Paris ont audité les comptes semestriels et attesté l'ANR.

- **Poursuite de la croissance de l'ANR notamment grâce à l'appréciation du portefeuille investi**
 - ANR ² de 160,4 M€ au 30/06/2017 (contre 156,8 M€ au 31/03/2017 et 96,4 M€ au 30/06/2016)
 - ANR par action ³ de 110,55 €, en progression de +2,3% vs 31/03/2017, et de +9,2% vs 30/06/2016
- **Augmentation du Résultat Net Part du Groupe (au 30/06/17), à 7,9 M€ (contre -0,3 M€ au 30/06/2016)**
- **Intensification du rythme et de la taille des investissements depuis le début de l'année tout en restant très sélectif**
- **Objectif d'investissement annuel 2017 dépassé : en avance sur le programme d'investissements 2017 avec 42,4 M€ d'investissements engagés (au 13/09/2017) dont 24,3 M€ déjà investis depuis le 1^{er} janvier 2017**
- **Projet d'augmentation de capital sur Euronext Paris pour renforcer la capacité d'investissement de NextStage au cours des prochains mois, sous réserve des conditions de marché**

A l'occasion de cette publication, Grégoire Sentilhes, Président de NextStage AM, Gérant de NextStage, déclare : « *Le premier semestre place 2017 sous le signe d'une intensification de notre rythme d'investissement, avec une augmentation de la taille de nos prises de participations, qui dépasse en moyenne 10 millions d'euros. Avec Naturabuy et Oodrive, nous avons poursuivi le renforcement de notre portefeuille et de notre ANR, qui progresse une nouvelle fois ce trimestre. Avec l'entrée au capital de Steel Shed Solutions et l'entrée en négociations exclusives avec le groupe Dream Yacht Charter annoncées en juillet dernier, nous comptons aujourd'hui 12 investissements réalisés ou en cours et aurons d'ores et déjà dépassé notre objectif annuel de 40 millions d'euros d'investissements en 2017. Notre projet d'augmentation de capital doit nous permettre de renforcer encore nos capacités financières, afin de saisir les meilleures opportunités d'investissement et de poursuivre notre mission d'entrepreneur-investisseur de long-terme auprès d'Entreprises de Taille Moyenne ¹ à fort potentiel. »*

- **Actif Net Réévalué au 30 juin 2017 de 160,4 millions d'euros, en progression**

L'Actif Net Réévalué au 30 juin 2017 atteint 160,4 millions d'euros (contre 156,8 millions d'euros au 31 mars 2017, 152,7 millions au 31/12/2016 et 96,4 millions d'euros au 30 juin 2016).

La progression de l'ANR sur le 1^{er} semestre résulte essentiellement de l'appréciation du portefeuille investi en juste valeur : les participations représentent 77,4 millions d'euros au 30 juin 2017 dont 9,3 millions d'euros d'appréciation de leur juste valeur sur le semestre.

- **Actif Net Réévalué par action de 110,55 euros, en hausse de +2,3% par rapport au 31 mars 2017 (et +9,2% par rapport au 30 juin 2016)**

L'Actif Net par action est de 110,55 euros (contre 108,05 euros au 31 mars 2017), en progression de +2,3% par rapport au 31 mars 2017, et de +9,2% par rapport au 30 juin 2016 malgré l'impact négatif des frais exceptionnels de l'introduction en bourse réalisée fin 2016.

Au 30 juin 2017, les participations représentent une valeur de 77,4 millions d'euros soit 48% de l'actif net et sont constituées des sociétés non cotées : Oodrive, Naturabuy, La compagnie du Catamaran holding de Fontaine Pajot, Acorus, Bow, LinXea, Adopt, Efeso, GPS et Coopacademy (pour plus de détails sur les sociétés, se référer aux Annexes).

Au premier semestre 2017, les sociétés ont réalisé un CA moyen annualisé de 42⁴ millions d'euros en croissance moyenne de 14,5%⁵ par rapport au 30 juin 2016 .

Les disponibilités nettes de BFR au 30/06/2017 sont de 83 millions d'euros, dont 30 millions d'euros engagés. Conformément à son modèle économique, NextStage n'utilise pas le levier financier et n'a aucune dette financière au 30 juin 2017.

- **Résultat Net Part du Groupe au 30/06/2017 de 7,86 millions d'euros (contre -0,27 million d'euros au 30/06/2016)**

Le Résultat Net du premier semestre 2017 est de 7,86 millions d'euros à comparer à -0,26 million d'euros au 30 juin 2016. Les principaux éléments de composition du Résultat Net sont :

- La variation de la juste valeur des actifs financiers non courants à 9,3 millions d'euros au 30 juin 2017 contre 0,5 million d'euros au 30 juin 2016

- Les revenus des actifs financiers non courants à 0,17 million d'euros au 30 juin 2017 contre 0,18 million d'euros au 30 juin 2016

- Les charges externes de 1,6 million d'euros au 30 juin 2017 (contre 1,0 million d'euros au 30 juin 2016)

- **Perspectives**

Avec les investissements réalisés au 1^{er} semestre dans Oodrive et Naturabuy, la prise de participation réalisée en juillet 2017 dans la société Steel Shed Solutions et l'entrée en négociations exclusives avec le groupe Dream Yacht Charter, NextStage aura d'ores et déjà atteint son objectif annuel de 40 millions d'euros d'investissements en 2017 (42,4 M€ d'investissements engagés au 13/09/2017). Le Groupe constate depuis son introduction en bourse une nette accélération de son dealflow, porteur de multiples opportunités d'investissements à saisir.

Ces éléments permettent à NextStage d'être confiante dans la réalisation de ses objectifs à moyen et long-terme, notamment de constituer un portefeuille diversifié de 40 à 50 sociétés et d'atteindre 500 millions d'euros d'actifs à moyen terme.

- **Evolution de la gouvernance**

L'assemblée générale ordinaire et extraordinaire annuelle du 8 juin 2017 a voté la nomination de quatre nouveaux membres du conseil de surveillance :

- Sandrine Duchêne : secrétaire générale d'Axa France, ancienne directrice adjointe du Trésor
- Sophie Dumas : membre du comité stratégique de Christofle
- Sophie Midy : Président du conseil de la Senlisienne de Portefeuille
- Arnaud Benoit : Directeur de la Gestion d'actifs représentant Téthys

La composition du conseil est ainsi conforme aux règles de représentation équilibrée entre les femmes et les hommes ainsi que disposé par les articles L226-4 et L226-4-1 du Code de commerce.

De plus, MM. Philippe Bresson (Fondateur du groupe Bricostore en Europe centrale) et Mazen Tamimi (Directeur général de BSF, groupe Crédit Agricole) ont été nommés au collège de censeurs du conseil de surveillance.

- **Projet d'augmentation de capital**

Dans cette optique et afin de renforcer ses capacités d'investissement, NextStage confirme envisager une augmentation de capital sur Euronext Paris au cours des prochains mois, sous réserve des conditions de marché.

Le produit de cette augmentation de capital permettrait à NextStage de saisir les opportunités offertes par un dealflow de qualité et en forte accélération, et de disposer d'un niveau de trésorerie disponible optimal pour maintenir son agilité face aux

À propos de NextStage

NextStage est une plateforme d'investissement créée en mars 2015 cotée sur Euronext Paris (compartiment C) depuis décembre 2016 et qui affiche un Actif Net Réévalué de 160,4 millions d'euros au 30 juin 2017. NextStage est spécialisée dans les Entreprises de Taille Moyenne (ETM) permettant l'accès à une classe d'actifs non cotés et peu accessibles, porteuse de croissance et de performance. Ses investissements sont réalisés en fonds propres avec peu ou pas d'effet de levier, sans limite de durée, afin de financer la croissance des ETM, aux côtés d'entrepreneurs visionnaires. NextStage s'appuie sur le savoir-faire et la solidité de la société de gestion NextStage AM créée en 2002. Depuis sa création, NextStage a déjà réalisé 11 investissements (au 13 septembre 2017). Elle bénéficie d'un régime fiscal de SCR⁶. Son capital est détenu par des actionnaires de premier plan comme Artemis, Téthys, AXA, Ardian, Amundi. NextStage construit une démarche novatrice et ambitieuse avec pour objectif d'accélérer la croissance des ETM championnes autour des quatre tendances de fond transversales issues de la 3^{ème} révolution industrielle : l'économie liée à la valeur de nos émotions et la qualité de l'expérience client, l'économie on-demand et du partage, l'internet industriel et la croissance positive (ou croissance verte).

NextStage est cotée sur le marché réglementé d'Euronext Paris Compartiment C (ISIN : FR0012789386, Mnémonique : NEXTS). www.nextstage.com/sca

Plus d'informations sur info-investor@nextstage.com

Annexes

- Bilan (IFRS) au 30/06/2017 avec mise à la juste valeur des participations au 30 juin 2017

ACTIF (en euros)	30/06/2017	31/12/2016	30/06/2016
ACTIFS NON COURANTS :			
Actifs financiers non courants : Actions	62 627 789	49 424 335	28 928 198
Actifs financiers non courants : Obligations	14 799 531	5 801 120	5 738 391
TOTAL ACTIFS NON COURANTS	77 427 320	55 225 455	34 666 590
ACTIFS COURANTS :			
Autres actifs	238 255	167 897	237 519
Equivalents de trésorerie	71 742 578	92 163 970	61 947 629
Trésorerie	11 551 397	6 441 343	105 206
TOTAL ACTIFS COURANTS	83 532 230	98 773 210	62 290 355
TOTAL ACTIF	160 959 550	153 998 665	96 956 944
PASSIF (en euros)			
CAPITAUX PROPRES :			
Capital	5 748 387	5 476 182	3 772 029
Primes liées au capital	139 004 114	138 915 193	91 480 430
Réserves	7 793 858	1 356 905	1 455 130
Résultat de l'exercice	7 855 125	6 923 754	-257 809

PASSIFS COURANTS :

Dettes fournisseurs et autres dettes	558 067	1 326 631	507 164
TOTAL PASSIFS COURANT	558 067	1 326 631	507 164
TOTAL PASSIF	160 959 550	153 998 665	96 956 944

- **Compte de résultats (IFRS) avec mise à la juste valeur des participations au 30 juin 2017**

ETAT DU RESULTAT GLOBAL (en euros)	30/06/2017 (6 mois)	30/06/2016 (6 mois)	31/12/2016 (12 mois)
Variation de juste valeur des actifs financiers non courants	9 326 532	519 646	10 123 936
Revenus des actifs financiers non courants	169 895	176 191	259 733
Charges externes	(1 594 493)	(983 181)	(3 485 003)
RESULTAT OPERATIONNEL	7 901 933	-287 345	6 898 666
Produits de trésorerie et équivalents de trésorerie	-46 808	29 536	25 088
Coût de l'endettement financier brut	-	-	-
COUT DE L'ENDETTEMENT FINANCIER NET	(46 808)	29 536	25 088
Autres produits financiers	-	-	-
Autres charges financières	-	-	-
RESULTAT NET	7 855 125	-257 809	6 923 754
Variation de la réserve de conversion	-	-	-
Gains et pertes actuariels	-	-	-
Variation de la Juste valeur des actifs financiers	-	-	-
RESULTAT GLOBAL	7 855 125	-257 809	6 923 754
Résultat par action ordinaire	5,47	(0,27)	6,51
Résultat dilué par action ordinaire	5,47	(0,27)	6,51

- **Détails des investissements déjà réalisés ou en cours**

Dream Yacht Charter**NextStage est entré en négociations exclusives avec Dream Yacht Charter en juillet 2017**

Loïc Bonnet a créé Dream Yacht Charter aux Seychelles en 2001 avec 6 voiliers. Grâce à son leadership dynamique, la société s'est développée, puis étendue à travers l'Océan Indien, la Méditerranée, les Caraïbes, l'Australie, le Pacifique et plus récemment en Amérique du Nord et aux Bahamas. Dream Yacht Charter dispose aujourd'hui de plus de 850 bateaux dans 47 bases de destinations dans le monde et est la première marque location de voiliers. Dream Yacht Charter est également le leader mondial de la croisière à la cabine à bord de grands catamarans.

Le 27 juillet 2017, NextStage a annoncé, avec le chantier Fontaine Point, être entré en négociations exclusives avec Dream

En poursuivant votre navigation sur le site www.businesswire.fr et nos autres sites, vous acceptez l'utilisation des cookies. En savoir plus ici.

Dream Yacht Charter de renforcer sa position de leader mondial sur le marché de la location de bateaux de plaisance et poursuivre son développement.

Le groupe Dream Yacht Charter, emmené par Loïc Bonnet, et rejoint par Romuald Caillaud en 2012, a réussi à autofinancer son développement tant par croissance interne (ouverture de nouvelles bases, développement d'offres innovantes) que par le biais d'acquisitions ciblées. Cette stratégie ambitieuse doublée d'un travail important de structuration a permis au groupe de connaître, au cours des dix dernières années, une croissance rentable et ininterrompue de 15 à 20% par an et d'afficher un chiffre d'affaires de près de 90 M€ en 2016.

Steel Shed Solutions

NextStage a réalisé cet investissement en juillet 2017, et rendu publiques des précisions sur cette opération en septembre 2017

Le groupe luxembourgeois Steel Shed Solutions, créé en 2001, est la plateforme digitale de vente de bâtiments en kit. Steel Shed Solutions vend des bâtiments fonctionnels, faciles à monter et low cost à usages variés : hangar de stockage ou d'élevage, bâtiment industriel, charpente agricole, manège équestre, etc. Le groupe vend aujourd'hui près de 1.000 bâtiments par an sur 48 zones et pays. L'activité se déploie à partir de sites internet comme batimentsmoinschers.com, easysteelsheds.com, guenstigehallen.de, direct-batiment.fr. Ces sites permettent à des particuliers, des PME mais aussi à des grands groupes de commander en ligne des bâtiments adaptables à différents usages et à différentes géographies. Le groupe propose des devis gratuits et instantanés en ligne, s'attache à maintenir des prix bas tout en garantissant une qualité de premier plan grâce à des contrôles systématiques des produits dans le strict respect des normes européennes, l'utilisation d'acier haute résistance et la galvanisation des produits.

Naturabuy

Créée en 2007 par Olivier Ocelli, NaturaBuy est une marketplace d'enchères et d'annonces de vente de produits et de services autour de la chasse, de la pêche et de l'outdoor. La plateforme a réalisé un volume d'affaires de 37m€ pour 270 000 transactions en 2016.

Disponible sur web et mobile et forte de près d'un demi-million d'utilisateurs, la plateforme digitale NaturaBuy est aujourd'hui le site de référence des 2,5 millions de chasseurs et pêcheurs, dont les dépenses représentent un marché de plus de 3 milliards d'euros en France.

NextStage prend le relais de Mondadori. L'opération permet aux deux entrepreneurs-fondateurs, Olivier Ocelli (CEO) et Olivier Maury (CTO), de continuer à emmener le développement de la société. Dominique Papin, Responsable Technique de NaturaBuy depuis 2012, et Antoine Freysz, co-fondateur de NaturaBuy et CEO de Kerala Ventures (Doctolib, Privateer, ...), investissent également dans l'opération. Olivier van den Broek et Louis Duclert (fondateurs d'Effilab) et Jean-Hugues Loyez (Ex-Président de Castorama) complètent le tour de table apportant chacun leur grande expertise de la distribution online et partageant également une passion personnelle pour la chasse et la pêche.

L'ambition portée par les entrepreneurs et partagée par l'ensemble des nouveaux actionnaires de la société est de capitaliser sur un actif solide, disposant d'une marque forte et reconnue sur son segment en activant l'ensemble des leviers de croissance autour de (i) l'accélération du développement et de la préemption du marché français, (ii) l'expansion à l'international et (iii) la diversification et l'évolution du business model.

Oodrive

Fondé en 2000 par Stanislas et Edouard de Rémur et Cédric Mermilliod, Oodrive est un éditeur de logiciel proposant aux professionnels des solutions Cloud 100% sécurisées destinées au partage de documents, à la sauvegarde en ligne, à la sécurisation des données et la certification électronique de documents ;

Basé à Paris, le groupe emploie aujourd'hui plus de 300 collaborateurs à travers le monde dont 40% dédiés à la R&D. Oodrive constitue un des tous premiers acteurs du SaaS français et le 29ème éditeur français, selon le dernier rapport AFDEL/PWC. Le groupe est élu « Champion 2016 du numérique B2B » par le Pôle de compétitivité Systematic Paris-Région. En 2016, le CA s'établit à c.40 m€ ;

Oodrive s'est positionné au fil des années comme l'un des leaders du SaaS en Europe sur le marché de la gestion et la

En poursuivant votre navigation sur le site www.businesswire.fr et nos autres sites, vous acceptez l'utilisation des cookies. En savoir plus ici.

Notre investissement, aux côtés de Tikehau et de MI3, vise notamment à accompagner la réalisation d'une opération de croissance externe structurante en Europe (pour laquelle Oodrive est en phase finalisation des audits) permettant de consolider sa position de leader du SaaS en Europe. Les Entrepreneurs prévoient également l'accélération du développement et préemption du marché français via le cross-selling sur les clients existants et la conquête de nouveaux comptes.

Fontaine Pajot

Fontaine Pajot est le 3ème acteur mondial sur le marché des catamarans habitables à voile et à moteur. Pionnier sur le marché des catamarans habitables à voile depuis 1983, il a créé un marché jusque-là inexploré et ouvre aujourd'hui la voie sur le marché des catamarans à moteur, en très fort développement, grâce à sa grande capacité d'innovation. Fort d'une renommée internationale, d'un outil industriel moderne et d'un large réseau de distribution, Fontaine Pajot a connu une croissance annuelle de 14,5% de son CA en 2016. Société cotée sur Alternext depuis 2007, Fontaine Pajot est contrôlé par la holding La Compagnie du Catamaran, majoritairement détenue par la famille Fontaine.

Acorus

Créée en 1996 par Franck Dallavalle, Acorus s'est initialement spécialisée dans la rénovation de logements pour le compte des bailleurs sociaux en Ile-de-France.

Reprise en 2010 par Philippe Benquet, Acorus accélère son développement grâce à la confiance renouvelée de ses clients historiques et à son entrée sur de nouveaux marchés tels l'hôtellerie et la santé.

En 15 ans, Acorus s'est construit une solide réputation à travers un positionnement précurseur et original d' « entreprise de services en bâtiment », combinant une expertise tout corps d'états, un savoir-faire de chantier et rénovation en milieu occupé et une approche tournée vers le service client. Forte de ces compétences Acorus poursuit une croissance soutenue dans ses cinq métiers : réhabilitation, remise en état de logements, entretien, maintenance et adaptation pour personnes à mobilité réduite.

BOW

Le groupe BOW (Be Over the World) réunit les sociétés MyKronoz et RoadEyes. MyKronoz (Genève – Suisse) : Créée en 2013 et présente dans plus de 40 pays, MyKronoz, est déjà devenue une référence du wearable en développant une gamme complète de smartwatches et trackers d'activité, à la fois design, tendance et accessible au plus grand nombre d'utilisateurs grâce à la compatibilité iOS, Android & WindowsPhone. MyKronoz est distribuée par de grandes enseignes en France telles qu'Orange, Boulanger et la FNAC, en Amérique du Nord chez Walmart et Staples, au Japon chez Yodobashi ou encore à Hong Kong chez HMV. Fort d'une part de marché de 14% en France, MyKronoz est le deuxième acteur français sur le marché des Wearables (Source : GfK). RoadEyes : Créée en 2011, RoadEyes se positionne comme le leader des solutions de caméras embarquées pour véhicules. La marque développe une large gamme de solutions connectées destinée à améliorer la sécurité routière. Les produits RoadEyes sont commercialisés à travers un réseau solide de distributeurs, d'acteurs de e-commerce et de la grande distribution et d'enseignes spécialisées. RoadEyes a récemment été sélectionnée par la BPI, UbiMobility et Business France comme l'une des 8 entreprises françaises les plus innovantes pour aller à la rencontre des constructeurs automobiles américains afin de présenter ses technologies.

LinXea

Créé en 2004, LinXea est l'un des pionniers de la distribution digitale de produits d'épargne. Avec plus de 21.600 clients et désormais 1 milliard d'euros d'encours à fin décembre 2016, la plateforme LinXea est positionnée comme un des leaders français de la distribution de produits d'assurance-vie sur internet. LinXea, considéré comme un des leaders de son marché, est notamment reconnu pour être le 1er courtier en ligne à avoir proposé les frais de gestion réduits à 0,6% sur les UC.

Adopt'

Adopt' est une marque de distribution de parfums et cosmétiques fondée en 1986 par Dominique Monlun et dirigée par Olivier Raulin, ancien CFO de Nocibé. Depuis sa création la société s'est positionnée en développant un réseau de près de 100 magasins, dont 68 succursales en France et des franchises en France, Belgique, Drom-Com, Île Maurice et Madagascar, ainsi que d'importants partenariats de distribution à l'international (plus de 500 points de vente). Adopt' est un concept original et unique qui se développe autour des trois univers de la mode à destination des jeunes femmes : le parfum, le maquillage et les accessoires. La société conçoit elle-même une grande partie des produits qu'elle commercialise et se concentre (i) sur un

En poursuivant votre navigation sur le site www.businesswire.fr et nos autres sites, vous acceptez l'utilisation des cookies. En savoir plus ici.

Efeso Consulting

Créé en 1980, Efeso Consulting est un cabinet de conseil en stratégie et organisation. L'activité du groupe s'articule autour de trois types de prestations : gestion du changement (réorganisation, intégration des nouvelles acquisitions, organisation des fonctions supports), amélioration des performances opérationnelles (fonctions de développement de produits, de commercialisation, d'optimisation des achats, de production et de planification), conseil en stratégie (investissement, acquisition et développement international).

Le cabinet compte plus de 450 collaborateurs et intervient auprès de 300 clients. Elle est fortement implantée en Europe avec des positions importantes en France, en Italie, en Irlande et au Benelux. Le cabinet est présent dans plus de 25 pays dans le monde. L'opération de sortie de bourse de la société permet au groupe de continuer à capitaliser sur l'expérience des fondateurs historiques et de poursuivre la croissance tout en améliorant les leviers de rentabilité grâce aux acquisitions relatives en cours d'intégration.

GPS

Fondé en 2002 GPS est aujourd'hui l'un des leaders indépendants sur le marché de la distribution de verre plat en France. Grâce à son modèle original de distributeur et de transformateur de verre plat et à ses nombreuses implantations en France, en Espagne et au Portugal (+ grand export) le groupe répond aux problématiques de livraison, en local, de verre standard et spécifique. Les principales activités du groupe sont : la distribution de verre multimarques et marque propre avec une gamme unique de verres (Saint-Gobain, Pilkington, Glass Tröcsch...) disponibles grâce aux nombreux points de stockage, GPS propose une solution d'achat à valeur ajoutée à ses clients (transformateurs, miroitiers poseurs...), la gestion logistique (achat, stockage, transport, financement...) au service de partenaires et clients et la transformation de verre plat (commandes du jour au lendemain) dans l'usine de Madrid détenue en propre par le groupe et spécialisée dans la production de verre spécial / feuilleté.

Coorpacademy

Edtech spécialisée dans le digital learning, Coorpacademy a été créée en 2013 par Jean-Marc Tassetto (ex-Directeur-général de Google France et de SFR), Arnaud Mitre (ex-Directeur du Pôle Agences de Google), et Frédérick Benichou (fondateur de TeamInside et de Planète Interactive). Coorpacademy a pour vocation de transformer l'accès et surtout le partage du savoir en proposant une expérience pédagogique innovante et performante centrée sur l'utilisateur, et d'accompagner les grandes entreprises dans toutes les transformations majeures en formant les salariés et les dirigeants aux mutations numériques, technologiques, énergétiques et économiques qui les impactent. Le savoir-faire de Coorpacademy est concentré vers les entreprises dans une plateforme technologique performante et une méthodologie pédagogique originale permettant de transformer tout contenu en expérience d'apprentissage en ligne engageante, adaptée aux usages et contraintes de l'apprenant.

Après 3 ans d'existence, Coorpacademy compte parmi son portefeuille, 40 % de clients issus du CAC 40 : Engie, Pernod Ricard, Société Générale, Renault, SFR, Chanel, LVMH.

¹ ETM : Entreprise de Taille Moyenne, chiffre d'affaires compris entre 10 et 500 millions d'euros

² Calcul d'ANR (avant neutralisation des AP) selon méthodologie disponible sur le site de la <http://www.nextstage.com/sca/finance/chiffres-cles/methodologie-de-calcul-de-lanr/>

³ Par action ordinaire

⁴ Chiffres d'affaires S1 2017 estimés moyens des 10 participations (non audité) en portefeuille au 30/6/2017. Calcul pondéré par la valorisation des participations au bilan au 30/06/2017 pour la croissance du CA S1 2017 (non audité)

⁵ Le calcul de la croissance du CA S1 2017 est pondéré par la valorisation des participations au bilan au 30/06/2017 (non audité)

⁶ SCR : Société de Capital Risque

Contacts

NextStage

Gwenaél Hedoux, +33 1 53 93 49 40

gh@nextstage.com

ou

Stéphanie Nizard. +33 1 44 29 99 01

Shan

Candice Baudet Depierre, +33 1 44 50 51 71

candice.baudetdepierre@shan.fr

ou

Alexandre Daudin, +33 1 44 50 51 76

alexandre.daudin@shan.fr

