



TEMPS FORTS



INVESTSUD
votre associé capital & croissance

www.investsud.be



**TEMPS
FORTS**



Investissements PME

TEMPS FORTS

INTRO

INVESTSUD est une société d'investissement en capital-risque. Depuis plus de 30 ans elle finance les PME actives en Wallonie. Votre entreprise est en phase de création, de croissance ou de transmission ? INVESTSUD est un partenaire financier solide qui investit à vos côtés et partage vos risques quelque que soit la phase de développement de votre société.

INVESTSUD n'est pas un acteur financier traditionnel. Non seulement, nous vous proposons un produit financier sur mesure, adapté à votre projet et à vos souhaits ; mais, en tant qu'associés professionnels, nous pouvons également nous impliquer plus avant dans la progression de votre entreprise.



INVESTSUD

Depuis plus de 30 ans, Investsud investit dans vos projets et finance les PME wallonnes...



/ BESOIN D'UN INVESTISSEUR? /

Besoin de financement pour votre investissement ou développement?



/ VENDRE - CÉDER - TRANSMETTRE /

Vous souhaitez vendre une société?
Vous avez besoin de conseils pratiques, de soutien financier?



/ ACHETER UNE ENTREPRISE /

Depuis trois décennies, notre équipe soutient l'économie et la réussite des entreprises en développement. Plus de 160 millions d'euros ont déjà renforcé des PME et entreprises familiales wallonnes.



/ ANALYSER MON ENTREPRISE /

Investsud met à votre disposition des applications développées pour évaluer en quelques clics la santé financière de votre entreprise.



TEMPS FORTS

COLONA

Une petite entreprise familiale de Waremmes s'est fait un nom dans l'agro-alimentaire en Belgique et surtout hors de Belgique ; elle réalise 84% de son chiffre d'affaires à l'exportation.

L'entreprise a été récompensée à plusieurs reprises pour sa croissance et son développement.

WAREMME



DATE D'INTERVENTION

→ 2001

COLONA



/ LE CONTEXTE /

En 2001, un oncle organise sa succession et cède l'entreprise à ses neveux. C'est alors une entreprise de fabrication de sauces et plats préparés d'une trentaine de personnes à Waremme.



/ LA PARTICULARITÉ /

Dans les années 2000, l'entreprise doit faire face, à la fois au poids du financement de la reprise et aux mouvements incessants du prix des matières premières. Confiance et patience ont permis à l'entreprise de surmonter les difficultés et poursuivre la croissance.



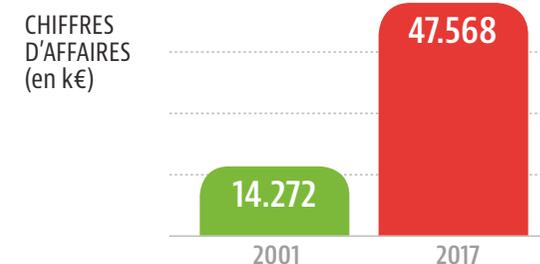
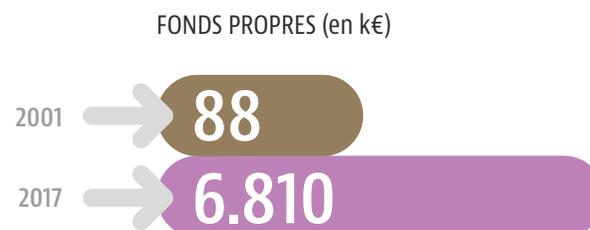
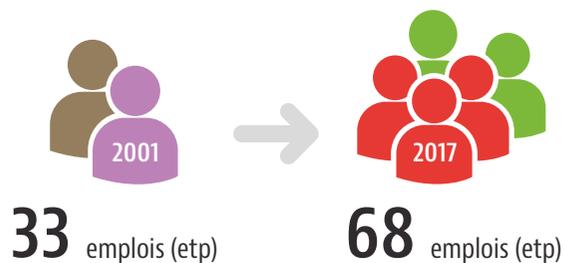
/ L'INTERVENTION /

INVESTSUD (Agrobos) participe à l'opération de succession par acquisition d'une partie des actions. Il complète par un prêt les moyens empruntés à la banque. Dans la suite, de nombreuses autres opérations de financements soutiendront l'expansion de l'entreprise.



/ LES DÉFIS FUTURS /

20 ans plus tard, la transition à la génération suivante constituera le grand défi à venir. Nos associés pourront encore compter sur nous pour l'organiser et, pourquoi pas, le financer.



TEMPS FORTS

AVIETA

Ou comment transformer une petite fabrique de gaufres de Bruxelles en un acteur international qui exporte partout dans le monde le label 'Baked in Belgium'.

Un partenariat industriel exemplaire bâti sur des relations ouvertes, conviviales, franches et sans concession couronnées par de réels succès.

VINALMONT



DATE D'INTERVENTION

→ 1995

AVIETA



/ LE CONTEXTE /

En 1995, Patrick LIMAUGE, actif dans le négoce de machines de boulangerie, reprend la S.A. Vergers des Vieux Tauves ('AVIETA') à Coutisse (Andenne). Il mobilise ses quelques deniers, fait appel au banquier et à INVESTSUD pour reprendre l'entreprise.



/ LA PARTICULARITÉ /

D'une PME de 10 personnes, l'entreprise a grandi en vingt ans pour occuper plus de 170 personnes en 2017; mais surtout pour exporter au bout du monde (USA, Japon, Australie..) ses productions belges.



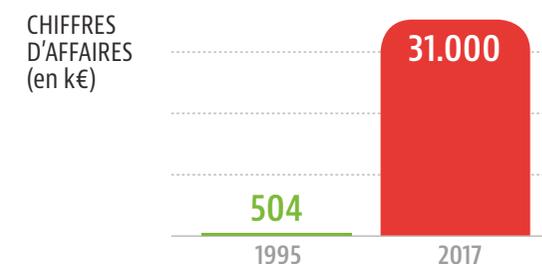
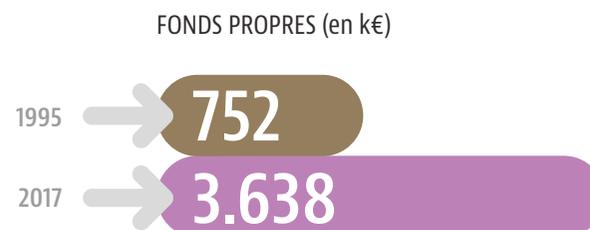
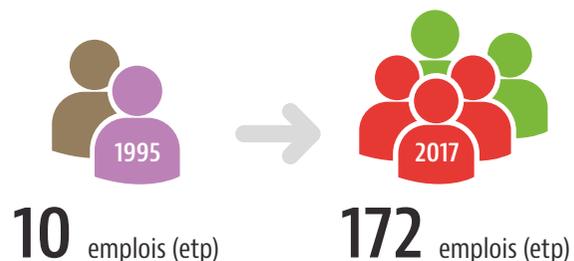
/ L'INTERVENTION /

Outre le financement de l'acquisition, INVESTSUD a contribué à chaque étape de la croissance de l'entreprise depuis l'acquisition d'une filiale en Flandres et les extensions des outils et des bâtiments.



/ LES DÉFIS FUTURS /

Maintenir la croissance et continuer d'innover en créant de nouveaux concepts et produits.



TEMPS FORTS

HENKENS

Une entreprise enracinée de longue date dans sa région qu'elle veut d'abord servir avec compétence dans le secteur de l'Energie et qui emploie une centaine de personnes de réputation professionnelle forte, cherche à préserver une pérennité sur le plateau de Herve.

Ses domaines d'activités sont la conception et la construction d'échangeurs thermiques d'ensembles chaudronnés et mécano-soudés, d'installations de réfrigération de production et d'utilisation de vapeur et de HVAC dans les secteurs industriels et domestiques. Cette entreprise enviée et si brillante - peu le savent - se situe à Henri-Chapelle a le mérite d'être mieux connue!

HENRI-CHAPELLE



DATE D'INTERVENTION

→ 2011

HENKENS



/ LE CONTEXTE /

Pierre-Joseph HENKENS (1922-2015), de longue date réfléchissait à la succession. En définitive, il se dit que le meilleur gage de longévité était de céder l'entreprise à 3 de ses collaborateurs fidèles, progressivement, avec l'aide d'un institutionnel fiable et reconnu.



/ LA PARTICULARITÉ /

Une entreprise, enracinée dans sa région et qui désire le rester, doit éviter l'écueil de la délocalisation. Ses fondateurs ont mis sur un acteur de capital-risque de proximité pour assurer la continuité et la croissance.



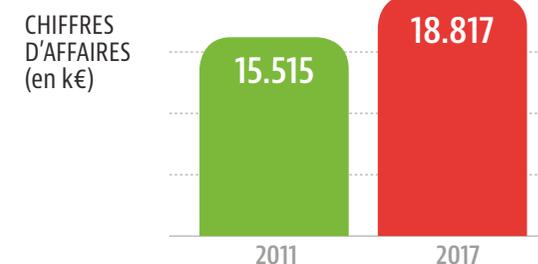
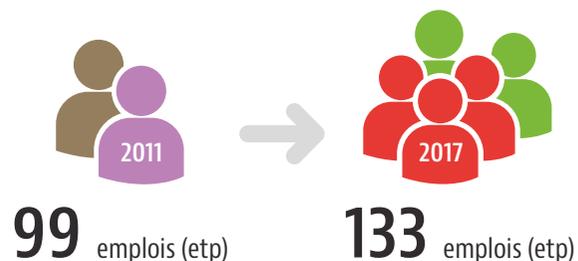
/ L'INTERVENTION /

Début 2011, s'organise un portage d'actions au profit des trois associés actifs complété par une contribution active au niveau du Conseil d'Administration.



/ LES DÉFIS FUTURS /

Organiser la succession suivante dans les 10 ans et s'adapter au monde de l'interconnexion qui s'impose de plus en plus dans le domaine industriel ; parvenir ainsi à conserver ce savoir faire industriel dans la région.



TEMPS FORTS

IDEMASPORT

Succès ! Organiser la croissance dans un marché régional étriqué, le plus souvent public lorsqu'en plus on a besoin d'investissements importants en matière de logistique...

De ROUDELET pour devenir IDEMA et développer MEGAFORM, un superbe parcours d'entrepreneur qu'a réalisé là Christian PIRALI, devenant LA référence en matière d'équipements sportifs et d'éducation physique.

THIMISTER



DATE D'INTERVENTION

→ 1999

IDEMASPORT



/ LE CONTEXTE /

Christian PIRALI avait repris, il y a juste 25 ans, une entreprise de placement et distribution d'équipements sportifs située à VERVIERS. Il fallut investir pour grandir et développer des marchés à l'exportation tout en assumant le coût de la reprise.



/ LA PARTICULARITÉ /

Pour se mouvoir dans un marché difficile, aux règles pas toujours simples, avec des besoins de trésorerie très forts lors d'opportunités à saisir, l'entreprise a pu compter sur un partenaire fiable, efficace et pérenne.



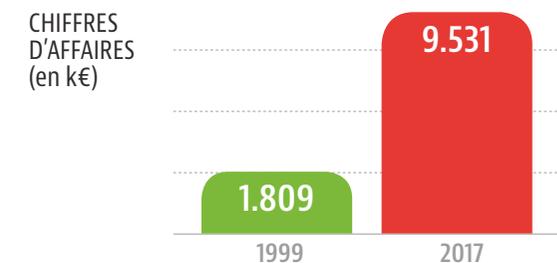
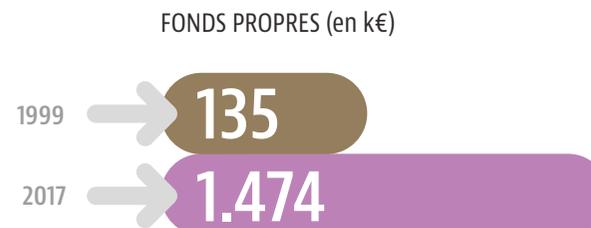
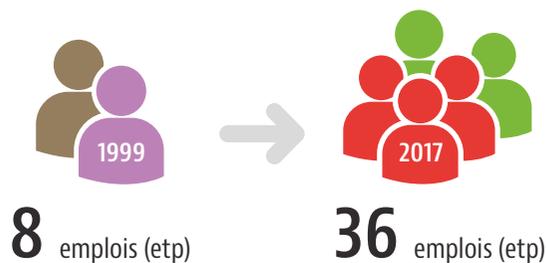
/ L'INTERVENTION /

De nombreuses formules financières ont été expérimentées, depuis la participation au capital au prêt en passant par du leasing. L'entreprise a ainsi grandi, déployant une logistique efficace et se positionnant progressivement dans des marchés de niche.



/ LES DÉFIS FUTURS /

La transition familiale s'organise harmonieusement. Il faudra continuer à se diversifier pour grandir et être moins dépendant du marché local. Diversification, croissance et développement international rendront l'entreprise moins dépendante des marchés locaux et feront sa valeur demain.



TEMPS FORTS

GROUPE LASERE

La découverte d'une nouvelle technologie de découpe des matériaux sur un salon en 1991 a conduit au développement d'un groupe de 4 sociétés ayant investi plus de 10 millions € et réalisant un chiffre d'affaires de plus de 10 millions €.

GEMBOUX



DATE D'INTERVENTION

→ 2005

GROUPE LASERE



/ LE CONTEXTE /

Vincent DE LAUNOIT, seul associé actif et minoritaire, est sous la pression des autres actionnaires qui ont exprimé leur volonté de céder leurs participations. Outre le prix des actions, il faut également assumer le remboursement des avances des associés.



/ LA PARTICULARITÉ /

Le groupe LASERE (ex Water Cutting) s'est développé par la duplication géographique d'entités de production organisées de manière autonome. Outre la démultiplication des sites, le groupe a investi dans le maintien technologique des outils.



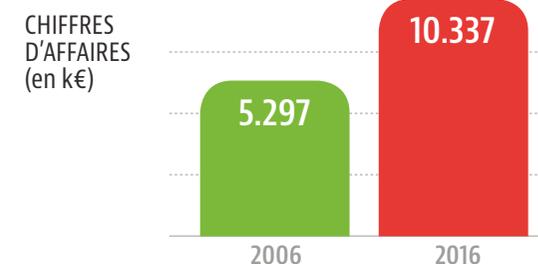
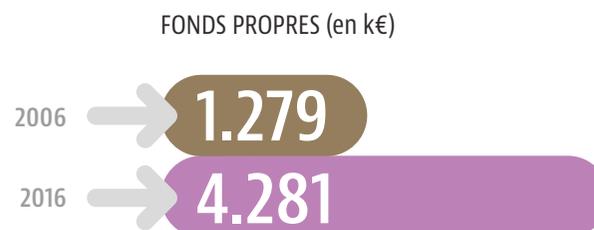
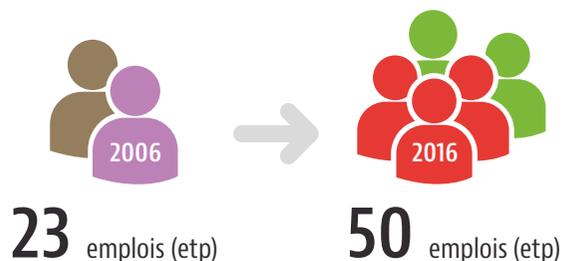
/ L'INTERVENTION /

INVESTSUD a financé 80% du prix des actions sous forme de capital et de prêt, en organisant un montage reposant sur une réorganisation de la structure du groupe. Ce schéma permettait d'optimiser le levier financier de Vincent DE LAUNOIT.



/ LES DÉFIS FUTURS /

Mener à bien un programme d'investissements ambitieux devant permettre d'accroître ses marchés et de maintenir une productivité concurrentielle.



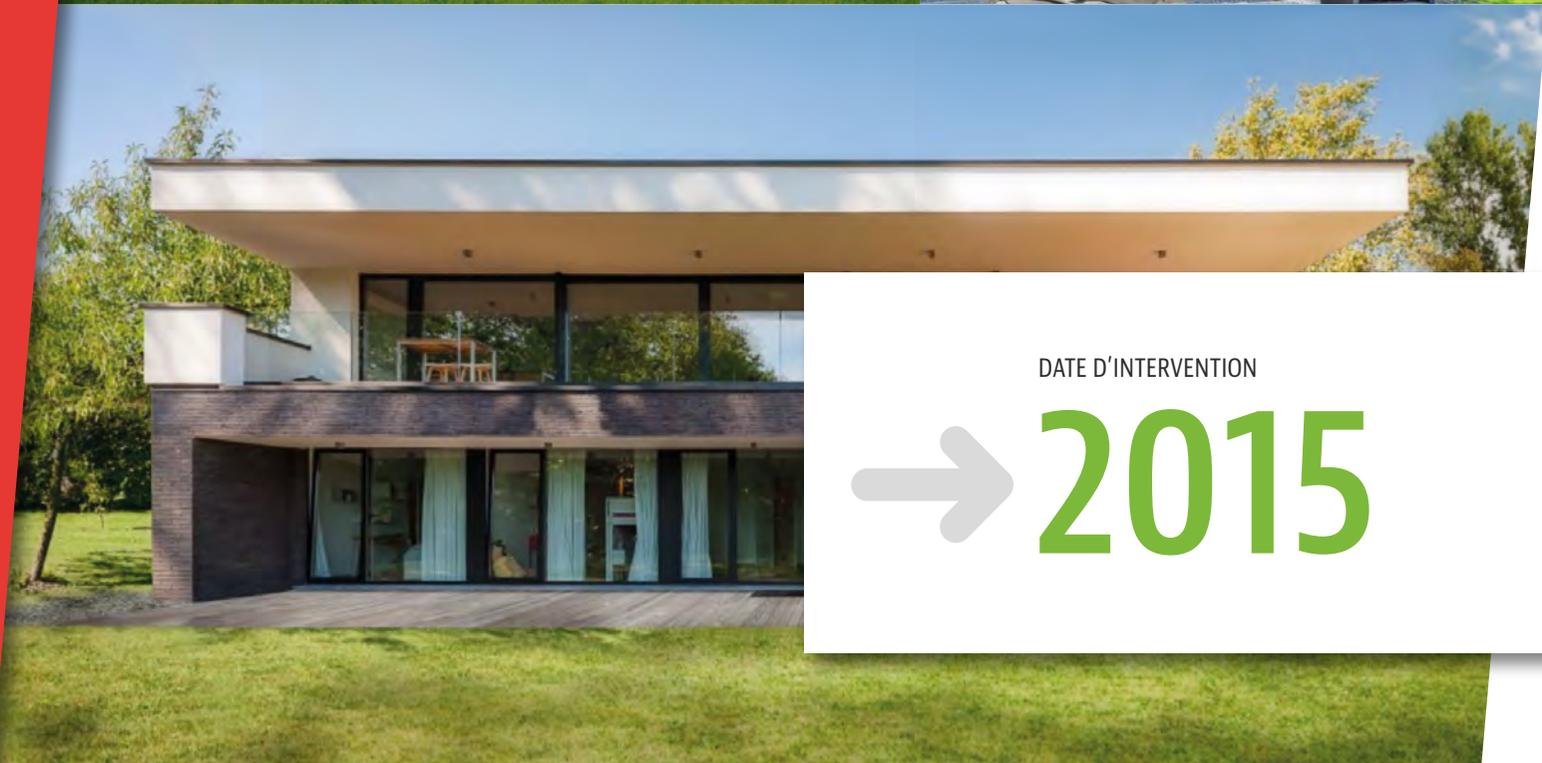
TEMPS FORTS

DWELLING

Julien RAWAY a de la volonté à revendre et un savoir-faire incontestable. Mais voilà, il manquait de moyens pour lancer sa propre activité.

C'est le début d'une grande aventure industrielle que nous voyons longue et prospère.

COUTHUIN



DATE D'INTERVENTION

→ 2015

DWELLING



/ LE CONTEXTE /

Ancien directeur commercial d'une société de construction, après avoir débuté comme conducteur de chantier, Julien RAWAY, de l'énergie à revendre, rêve de sa propre 'maison'.



/ LA PARTICULARITÉ /

C'est une entreprise générale qui est née à la faveur d'une technique de construction un peu particulière qu'est le CLT (Cross Laminated Timber); elle est bien soutenue par son Conseil d'Administration auquel, à côté d'autres, INVESTSUD contribue activement.



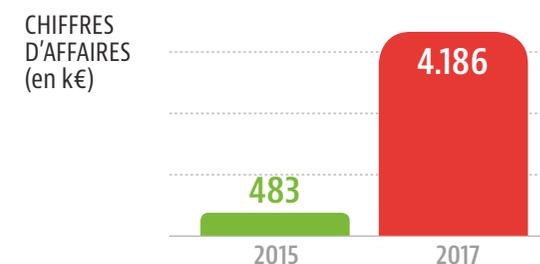
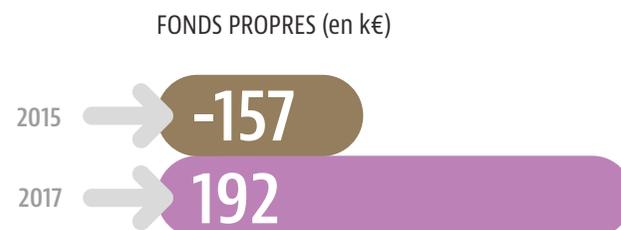
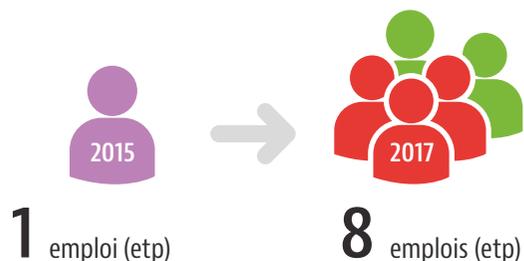
/ L'INTERVENTION /

Le capital et le prêt ont permis à l'entreprise de disposer de moyens nécessaires dans ce métier difficile, où les temps d'encaissement sont longs. Tout en restant le maître et le patron, Julien profite d'un partenariat professionnel dans la durée.



/ LES DÉFIS FUTURS /

Poursuivre la croissance et développer la notoriété de l'entreprise sur une image de constructeur innovant, de haut de gamme et de qualité.



TEMPS FORTS

ETS SIMONIS S.

Ou la reconversion improbable d'un cadre de l'industrie pharmaceutique dans le recyclage de déchets de caoutchouc.



PETIT-RECHAIN

ETS SIMONIS S.



/ LE CONTEXTE /

Vincent GOBBELS, ancien cadre dans l'industrie pharmaceutique, était à la recherche d'une société à reprendre quand s'est présentée à lui cette opportunité : une société familiale active dans un marché de niche aux résultats historiques confortables.



/ LA PARTICULARITÉ /

Flexibilité et souplesse ont été particulièrement utiles pour faire face à un retournement de marché, puis pour répondre à une stratégie nécessaire de diversification.



/ L'INTERVENTION /

Intervention initiale en capital et en crédit pour permettre de boucler la transaction de reprise, suivie de plusieurs interventions en prêt pour accompagner l'entreprise dans ses développements.



/ LES DÉFIS FUTURS /

Après la diversification des clients, réussir la diversification de la production et de ses débouchés.

DATE D'INTERVENTION

→ 2012



8 emplois (etp)



9 emplois (etp)

**TEMPS
FORTS**

PASTIFICIO DELLA MAMMA

De petit producteur artisanal, Pastificio della Mamma est aujourd'hui devenu un acteur incontournable dans le domaine des pâtes fraîches.

Les investissements successifs réalisés au fil des ans ont permis de doter la société d'un outil moderne et flexible, capable de répondre aux demandes spécifiques des clients les plus exigeants.

La réputation de qualité de ses produits, commercialisés sous le nom Pasta della Mamma, a doré et déjà dépassé nos frontières.

HERSTAL



DATE D'INTERVENTION

→ **2010**

PASTIFICIO DELLA MAMMA



/ LE CONTEXTE /

Intervention d'Investsud en 2010 dans le cadre de l'extension et de la modernisation de l'outil industriel. L'entrepreneur était également demandeur d'un accompagnement au Conseil d'Administration.



/ LA PARTICULARITÉ /

Secteur où les investissements nécessaires sont conséquents et où les fluctuations du prix des matières premières peuvent être importantes et subites. Dans ce contexte, une vision partagée à long terme des associés est d'autant plus primordiale.



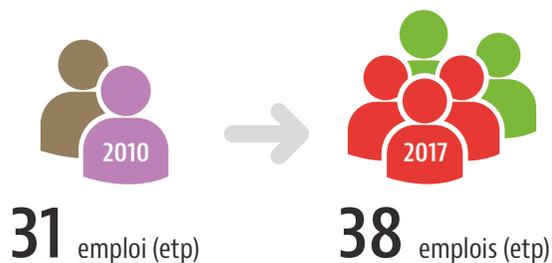
/ L'INTERVENTION /

Participation au capital complétée d'avances court terme consenties pour soutenir l'entreprise et répondre à des besoins ponctuels.



/ LES DÉFIS FUTURS /

Développer une image et une identité forte auprès des consommateurs finaux.



2016 → **3.000**
tonnes de pâtes

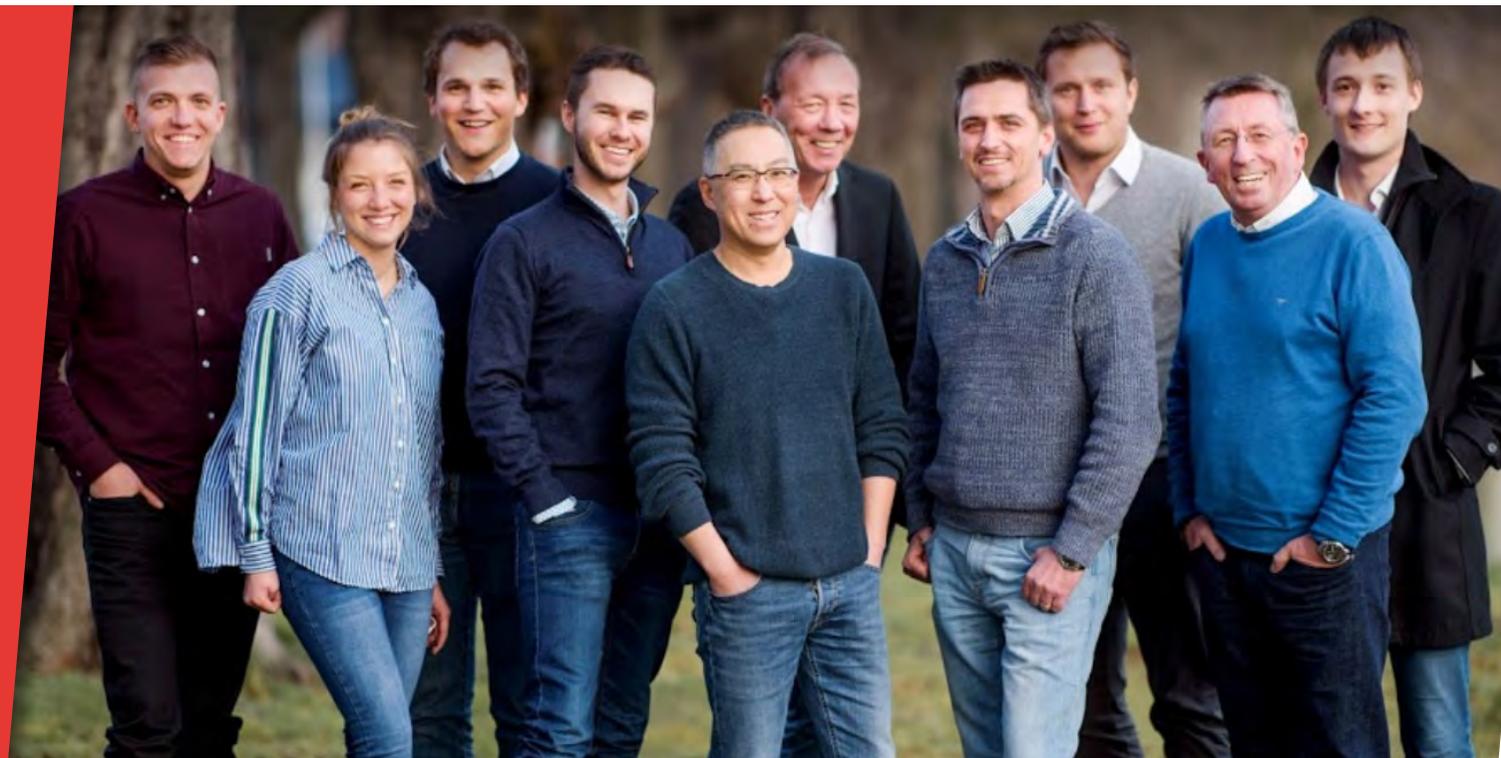
CHIFFRES
D'AFFAIRES
(en k€)



TEMPS FORTS

HORUS

Horus Software ou le logiciel comptable de demain. Basé sur les nouvelles technologies, Horus est le premier logiciel comptable à avoir repensé entièrement la méthodologie d'informatisation de la comptabilité.



DATE D'INTERVENTION
→ 2017

LIÈGE

HORUS



/ LE CONTEXTE /

Horus Software est né de la rencontre de deux générations de passionnés d'informatique : les spécialistes du secteur et les « digital natives ». En alliant leurs compétences respectives, ils ont créé un logiciel comptable neuf, innovant et pragmatique, répondant à la fois aux exigences des patrons de PME/TPE d'aujourd'hui et à l'évolution du métier des professionnels du chiffre.



/ LA PARTICULARITÉ /

Horus Software n'est pas une simple adaptation ou évolution de ce qui existait sur le marché, mais bien un produit disruptif créé en partant d'une page entièrement blanche et tirant profit des technologies modernes et, en particulier, de l'intelligence artificielle.



/ L'INTERVENTION /

Intervention en capital et prêt obligataire très en amont de la commercialisation et soutien ultérieur pour accélérer la mise sur le marché.



/ LES DÉFIS FUTURS /

Concrétiser les bonnes prédispositions et accroître la notoriété pour s'affirmer définitivement comme un acteur incontournable du marché des logiciels comptables.



12 emplois

TEMPS FORTS

WISHBONE

2013 : Constitution de la société Wishbone, incubée par « The Factory » à Liège. Dépôt de brevet pour son processus de production.

2014-2017 : Déménagement de Wishbone dans ses nouvelles installations à Liège. Mise en service d'une ligne de production industrielle en salle blanche. Mise en place d'un système de gestion de la qualité et obtention de la certification ISO 13485.

2018 : Tour de financement devant permettre à Wishbone SA de finaliser le marquage CE et de commercialiser sa matrice de régénération osseuse.

FLÉMALLE



WISHBONE



/ LE CONTEXTE /

La société WISHBONE a mis au point un procédé breveté permettant de produire, à partir d'os de bœuf, une matrice osseuse pouvant être utilisée pour la régénération osseuse humaine, notamment dans le domaine de la dentisterie.



/ LA PARTICULARITÉ /

Au vu de l'expertise reconnue des entrepreneurs, notamment celle du Professeur Eric ROMPEN, des contacts avec différents partenaires industriels ont d'ores et déjà été établis, ce qui n'est pas si courant pour ce genre de start-up.



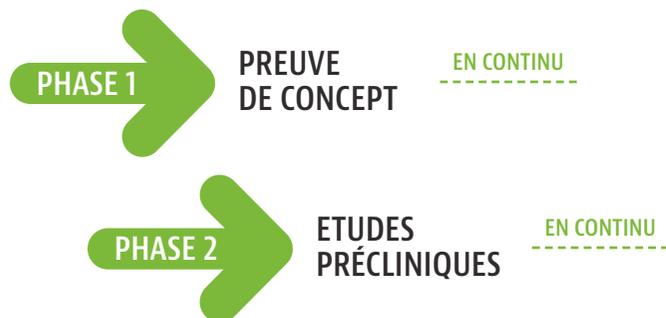
/ L'INTERVENTION /

Participation en capital d'Investsud et de la Financière Spin-off luxembourgeoise pour un montant de quelque 500.000 € aux côtés des autres investisseurs que sont les fondateurs, le fonds EPIMEDE, The Factory et la SRIW dans le but de soutenir les développements de la société.



/ LES DÉFIS FUTURS /

Dans les prochains mois, après l'obtention de l'autorisation de mise sur le marché, la société devra mettre en place son processus commercial.



6 emplois

TEMPS FORTS

TIMBTRACK

Les outils connectés Timbtrack offrent la possibilité d'une gestion rapide, automatique et précise des données mesurées en forêt tout en géo-localisant celles-ci.

NAMUR



Timbtrack



DATE D'INTERVENTION

→ 2018

TIMBTRACK



Timbtrack



/ LE CONTEXTE /

Propriétaire forestier habitué depuis longtemps à effectuer des mesures d'arbres dans le cadre de la sylviculture, Quentin d'Huart a su tirer parti de ses connaissances de terrain pour mettre au point des appareils de mesure robustes et ergonomiques. Il a fait appel au groupe INVESTSUD pour finaliser les développements et démarrer la commercialisation de ces produits.



/ LA PARTICULARITÉ /

Les appareils de la marque TIMBTRACK commercialisée par IBR combinent de manière très ergonomique un ensemble de composants qui permettent à l'opérateur de réaliser la saisie de données très diversifiées avec un minimum de manipulations même dans des conditions de terrain difficiles. Le téléchargement et le traitement des données sont ensuite effectués avec une aussi grande facilité grâce au logiciel cartographique développé par l'entreprise.



/ L'INTERVENTION /

Intervention de type START UP dans laquelle les frais de développement réalisés jusque-là ont été pris en considération pour la structuration du capital entre l'investisseur et le promoteur.



/ LES DÉFIS FUTURS /

Jeune société proposant des nouveaux produits, IBR doit à la fois réussir le lancement commercial et maintenir son avantage concurrentiel en poursuivant le développement de nouvelles versions et fonctionnalités.



PHASE 1

PREUVE
DE CONCEPT

EN CONTINU



PHASE 2

RECHERCHE ET
DÉVELOPPEMENT :
EN VOIE DE
FINALISATION

EN COURS



PHASE 3

MISE SUR
LE MARCHÉ

EN COURS



5
emplois

TEMPS FORTS

VEGEPACK

En plus de 20 ans, VEGEPACK s'est construit une solide expérience en ce qui concerne la sélection, la conservation, la manipulation et la transformation des champignons et autres légumes frais. Les infrastructures dont dispose VEGEPACK lui permettent d'éplucher, trancher, laver et de conditionner jusqu'à 15 tonnes de légumes frais prêts à l'emploi par semaine.

ARLON



VEGEPACK



/ LE CONTEXTE /

Le développement d'une demande soutenue en légumes et champignons découpés dans la grande distribution et les grossistes pour les collectivités amène l'entreprise à investir dans des nouvelles lignes de production destinées à travailler et conditionner des légumes tels que carottes, oignons, poivrons, pommes de terre...



/ LA PARTICULARITÉ /

Très soucieuse de la qualité de ses produits, l'entreprise est certifiée aux normes BRC les plus exigeantes pour le secteur alimentaire. Elle développe aussi une gamme BIO sous le label ECOCERT.



/ L'INTERVENTION /

Après un premier partenariat en capital entre 2004 et 2013, l'entrepreneur a sollicité INVESTSUD en 2018 pour une seconde intervention destinée à préparer l'entreprise pour ses développements dans la découpe de légumes et sa diversification dans le BIO.



/ LES DÉFIS FUTURS /

Le secteur agroalimentaire est en pleine transformation : le développement des circuits courts, du BIO, de la consommation locale et les enjeux climatiques engendrent une modification du comportement des consommateurs. VEGEPACK se doit de rester attentive pour s'inscrire dans ces tendances de fond et devancer la demande de demain.

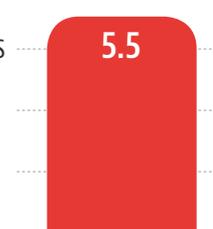
DATE D'INTERVENTION

→ 2004



26 emplois

CHIFFRES
D'AFFAIRES
(en k€)



→ 15 tonnes
de légumes frais prêts
à l'emploi par semaine

NOS ADMINISTRATEURS



/ LAURENT LEVAUX /
Président



/ VINCENT BERGHMANS /



/ VICTOR BILLION /



/ LAURENCE CALOZET /



/ FABIAN COLLARD /



/ BENOIT COPPÉE /



/ SÉBASTIEN DOSSOGNE /



/ HERMAN FRUYTIER /



/ XAVIER GOEBELS /



/ PIERRE GUSTIN /



**/ FRANÇOISE
JOLLY-DE VAUCLEROY /**



/ MARC SIMONIS /

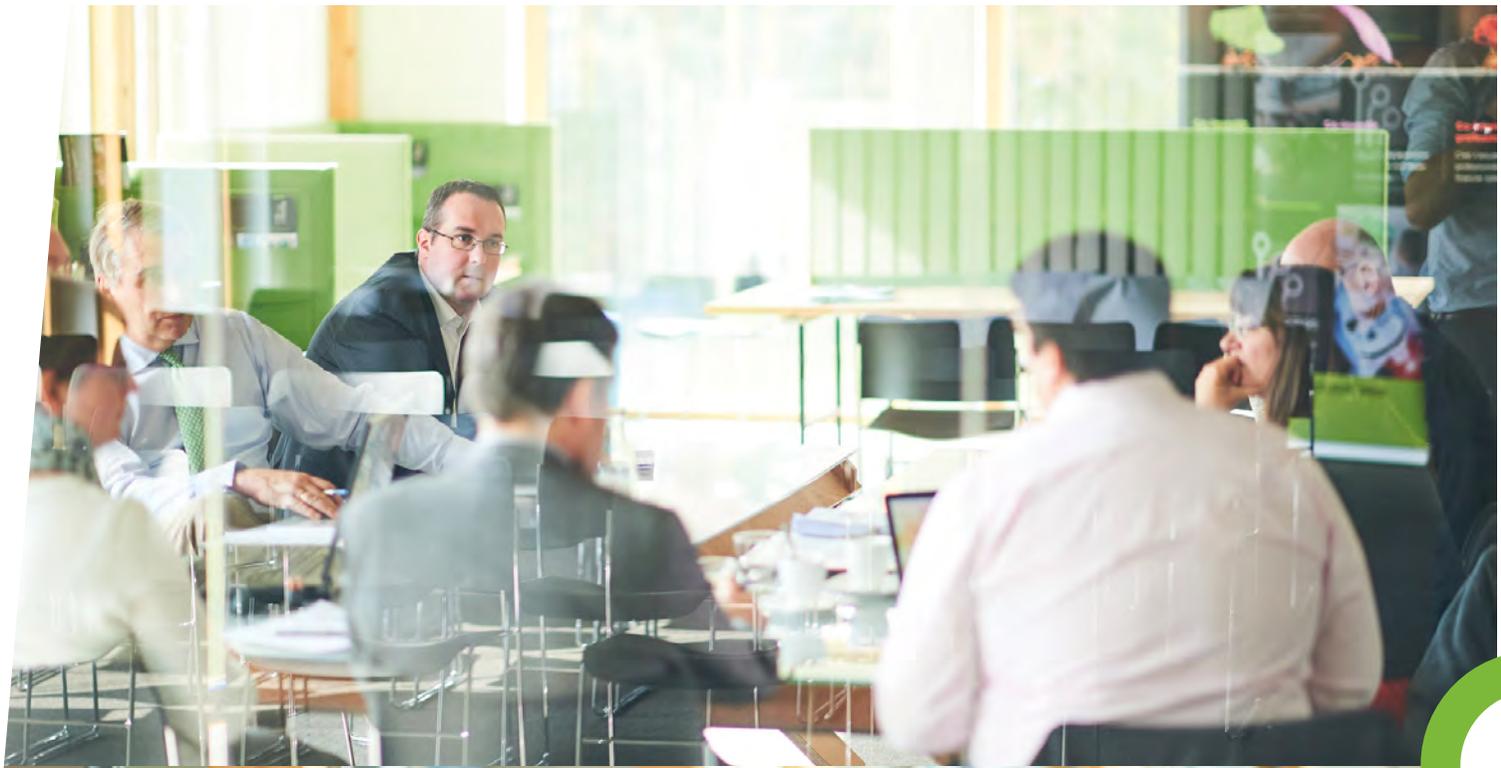


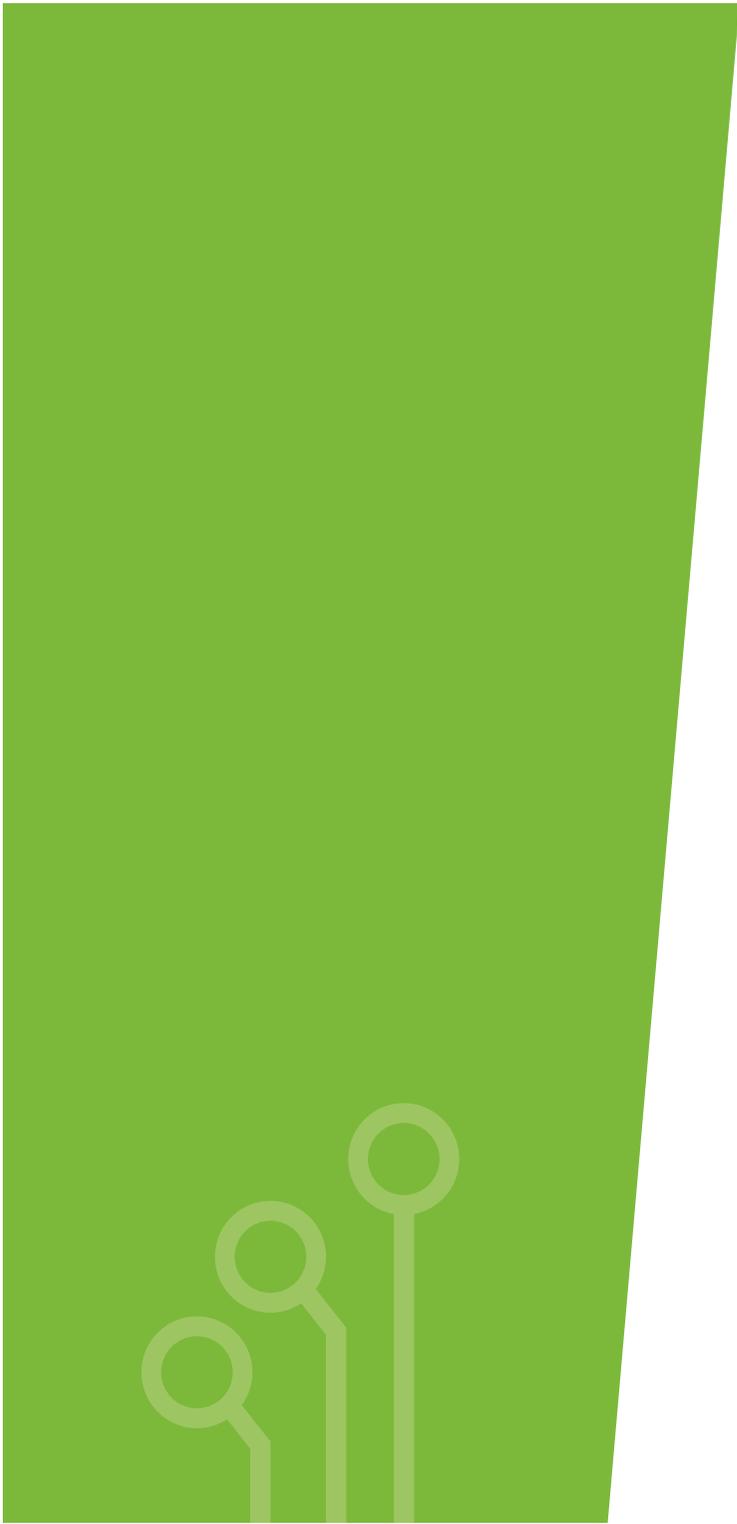
/ CHRISTELLE THOMAS /



**/ CHARLES
VAN WYMEERSCH /**

TEMPS FORTS

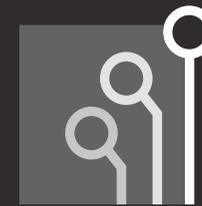




TEMPS
FORTS



Investissements à haut risque



FINANCIÈRE
SPIN-OFF
LUXEMBOURGEOISE

votre associé
capital & croissance

POUR MÉMOIRE

- Création en 2006.
- Filiale d'INVESTSUD en partenariat (50/50) avec la Région Wallonne.
- **Objet** : financement de sociétés technologiques et innovantes de moins de 8 ans (spin-off, spin-out ou start-up) basées ou présentant un lien fort avec la Province de Luxembourg.

INSTITUTIONS SCIENTIFIQUES CIBLÉES EN PROVINCE DE LUXEMBOURG

- **L'Université de Liège, sur le Campus d'Arlon**, Département des Sciences et Gestion de l'Environnement.
- Le Centre d'Economie Rurale (**CER Groupe**) à **Aye**, centre biotechnologique et agro-vétérinaire + le parc scientifique NOVALIS.
- Les différentes **Hautes Ecoles** (HENALLUX...)
- **Le pôle spatial de Redu** + l'incubateur Galaxia.
- **Certaines entreprises présentes sur la Province disposant d'un département R&D.**

BILAN

- **18 sociétés** technologiques financées.
- **9 de ces entreprises** se sont établies dans la Province, les autres sont localisées à Liège, à Louvain-la-Neuve et à Gosselies et ont un lien fort avec une institution de la Province (> création indirecte de valeur).
- **Evolutions différentes** en fonction des secteurs, de la maturité des technologies et des porteurs de projet.
- **Particularités** en rapport avec la gestion de ce type de fonds.

APERÇU DES SOCIÉTÉS PARTICIPÉES

Secteur TIC



Activité qui visait à développer un nouveau support marketing via l'utilisation de la technologie « Bluetooth » - **FAILLITE.**



Développement et commercialisation d'un module d'activation de bases de données par la voix - **FAILLITE.**



Développement de solutions pour la transition digitale - **EN COURS.**

Secteur biotechnologies



Développement d'un candidat médicament anti-thrombotique isolé à partir de la salive de tiques - **EN COURS.**



Développement et production de médicaments pour la santé animale - **EN COURS.**



Développement d'un candidat médicament visant à lutter contre les bouffées de chaleur - **SORTIE D'INVESTISSEMENT.**



Développement d'un dispositif médical implantable contre le glaucome de l'œil - **EN COURS.**



Développement d'un candidat médicament anti-cancer utilisant une lignée de cellules dendritiques - **EN COURS.**



Procédé breveté permettant de produire, à partir d'os de bœuf, une matrice osseuse pouvant être utilisée pour la régénération osseuse humaine - **EN COURS.**



Développement d'un médicament à base de cellules souches de foie visant à rétablir des fonctions métaboliques déficientes - **EN COURS.**



Développement d'une nouvelle génération de molécules anti-cancer ciblant l'épigénétique des ARN - **EN COURS.**



Plateforme de développement d'anticorps couplés à une toxine pour lutter contre différentes formes de cancer - **EN COURS.**



Développement de médicaments pour la santé animale (arthrose, ...) - **EN COURS.**

Sciences de l'ingénieur



Développement et commercialisation d'un procédé de traitement des lixiviats de décharges - **EN COURS.**



Développement d'équipements innovants pour les zones confinées (salles blanches, animaleries, ...) - **EN COURS.**



Développement d'équipements de positionnement pour l'aviation légère - **EN COURS.**



Quantification et gestion des nuisances olfactives - **EN COURS.**



Développement et commercialisation d'un système innovant de chauffage par le sol - **EN COURS.**

TEMPS FORTS

PROMETHERA BIOSCIENCES

2009 - 1^{er} tour de financement de 5M€
Vesalius biocapital, lead investor

2012 - 2^e tour de financement de 20M€
2 fonds corporate, Mitsui venture

2014 - 3^e tour de financement 10M€
SFPI, Fund+, investisseurs japonais

2015 - Changement de CEO
- restructuration

2016 - Rachat du concurrent
CYTONET 4^e augmentation
de capital de 10M€

2017-2018 - 4^e tour de financement
10M € - Préparation IPO
ou recherche d'un partenariat
industriel

MONT-ST-GUIBERT



PROMETHERA BIOSCIENCES



/ LE CONTEXTE /

1^{er} investissement de la Financière Spin-off en dehors de « sa » zone et en collaboration avec d'autres « invests » > première validation de la stratégie de développement du portefeuille.



/ LA PARTICULARITÉ /

Période des premiers investissements dans la thérapie cellulaire avec Cardio3Biosciences (Ceylad) et Bone Therapeutics. Développements très en amont, pour lesquels il n'existait même pas encore d'environnement réglementaire.



/ L'INTERVENTION /

1^{re} intervention 2009
500k€ - financement essais précliniques et phase I.
2^e intervention 2012
750k€ - financement phase IIa.



/ LES DÉFIS FUTURS /

La société doit maintenant montrer des résultats différenciant sur les nouvelles indications qui ont été ciblées (ACLF et NASH).



36 emplois

TEMPS FORTS

OGEDA

2006 - Constitution EUROSCREEN

2013 - Nouvelle stratégie de développement
1^{er} tour de financement 11M€

2014 - 2^e tour de financement 3M€
Tranche complémentaire

2015 - 3^e tour de financement 3M€
Prêt convertible

2016 - 4^e tour de financement 16M€.
Stratégie des bouffées de chaleur

2017 - Résultats impressionnants
sur 90 patients. Vente à ASTELLAS

GOSELIES





/ LE CONTEXTE /

La société EUROSCREEN était une « vieille » spin-off de l'ULB qui avait déjà permis à ses actionnaires de faire une plus-value. Nouvelle stratégie : développer ses propres molécules avec un premier candidat : la molécule ESN-364.



/ LA PARTICULARITÉ /

Structuration du 1^{er} tour de financement par Vesalius Biocapital pour fédérer des investisseurs autour de ce projet dans lequel peu de monde voulait investir. Focalisation des ressources sur le développement d'ESN-364.



/ L'INTERVENTION /

1^{re} intervention en 2013 : 500k€ précliniques et phase I.
2^e intervention en 2014 : 130k€ complément.
3^e intervention en 2015 : 170k€ lancement phase IIa.
4^e intervention en 2016 : 130k€ ph II bouffées de chaleur.



/ LES DÉFIS FUTURS /

Le principal défi pour ESN-364 dans les prochains mois sera de confirmer les résultats obtenus sur les 90 patientes dans l'indication relative aux bouffées de chaleur, sur un plus grand échantillon de patientes.



TEMPS FORTS

BIOXODES

2010 - Constitution BIOXODES

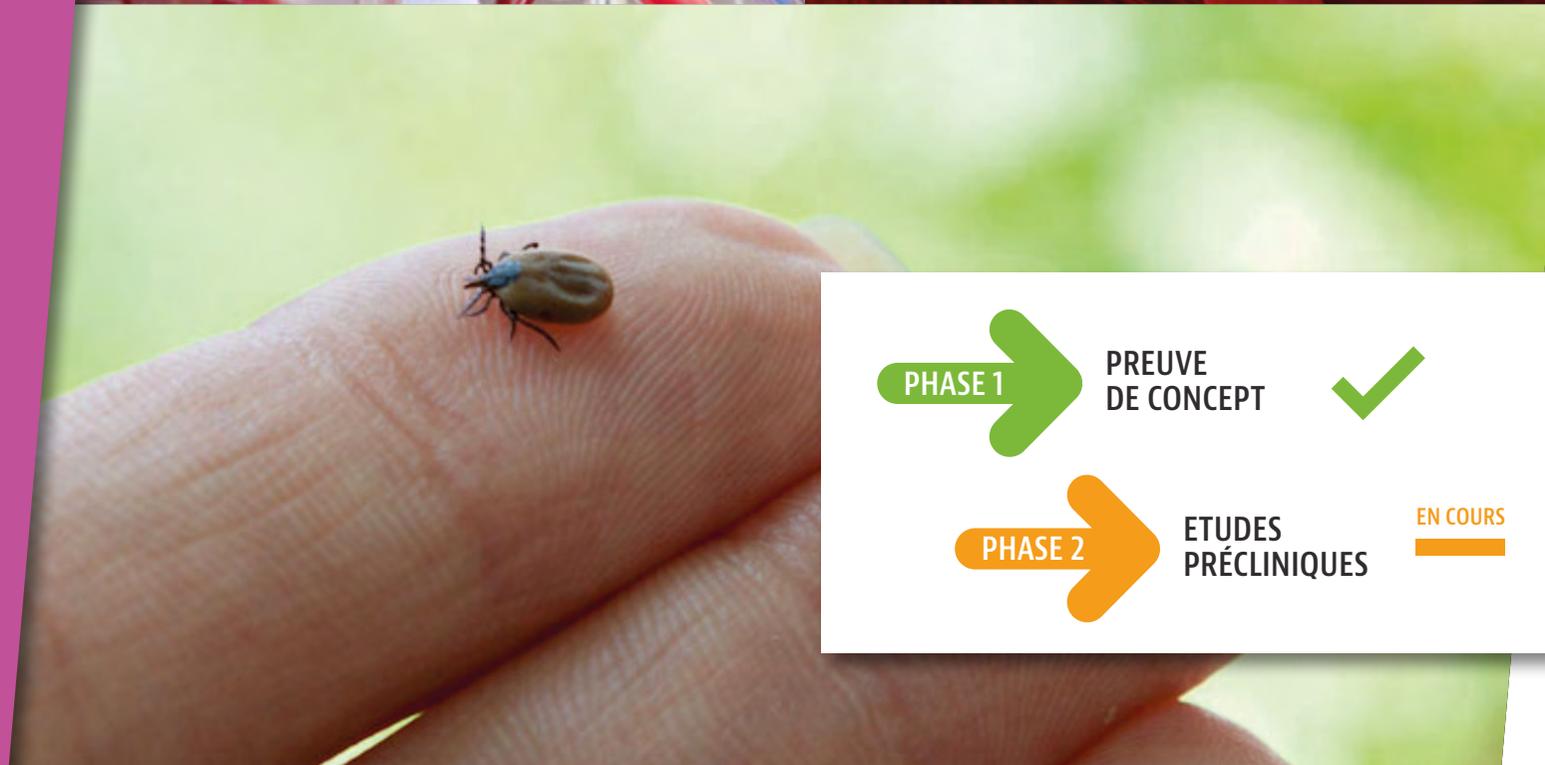
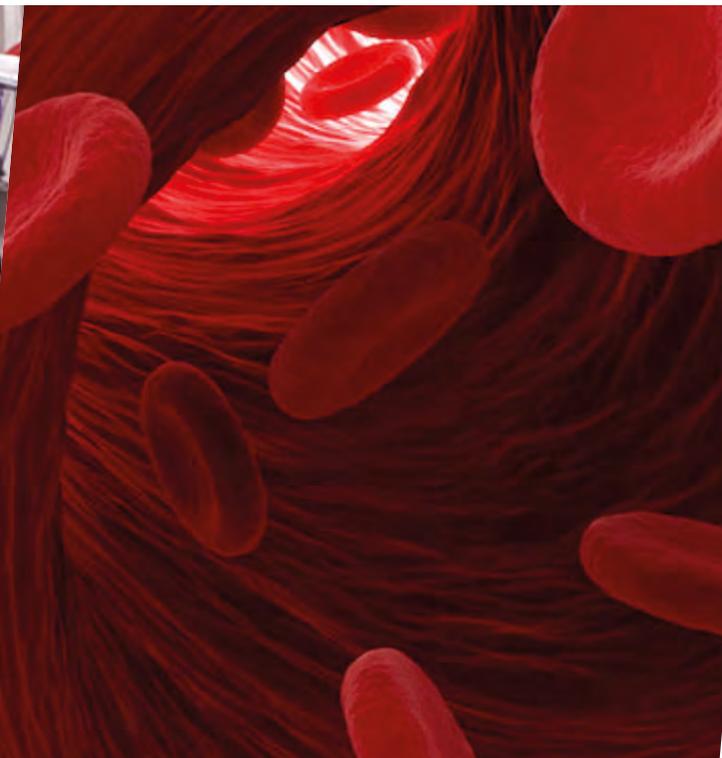
2013 - Développement d'Ir-CPI
1^{er} tour de financement 1M€

2014 - 2^e tour de financement 500K€
Tranche complémentaire

2015 - 3^e tour de financement 6M€
SFPI, BAs mais pas de VC spécialisé

2017 - Finalisation des essais
précliniques réglementaires

GOSELIES



BIOXODES



/ LE CONTEXTE /

Recherches réalisées à l'ULB sur les relations hôtes-parasites.
Isolation d'une protéine à partir de la salive de tiques.
Propriétés anti-thrombotiques intéressantes.
Nouveau mécanisme d'action dans la cascade de coagulation
> volonté de développer ce candidat médicament.



/ LA PARTICULARITÉ /

Entrée de la Financière Spin-off très en amont, avant la phase préclinique. La Financière Spin-off a pris le rôle de « lead investor » dans ce projet > aujourd'hui toujours l'actionnaire le plus important.



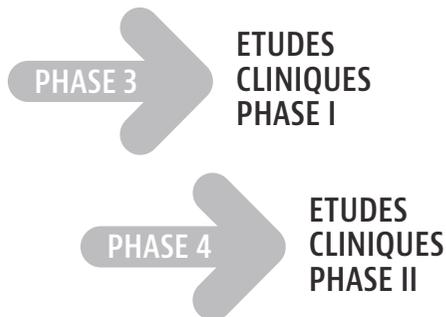
/ L'INTERVENTION /

1^{re} intervention en 2013 : 500k€ précliniques non réglementaires + R&D. 2^e intervention en 2014 : 250k€ rallonge subside DGO6.
3^e intervention en 2015 : 500k€ précliniques réglementaires.



/ LES DÉFIS FUTURS /

La société finalise actuellement ses études précliniques réglementaires. Les prochaines étapes seront le choix de l'indication clinique la plus intéressante et le début des phases cliniques de test sur humains.



6 emplois

TEMPS FORTS

BE CARV

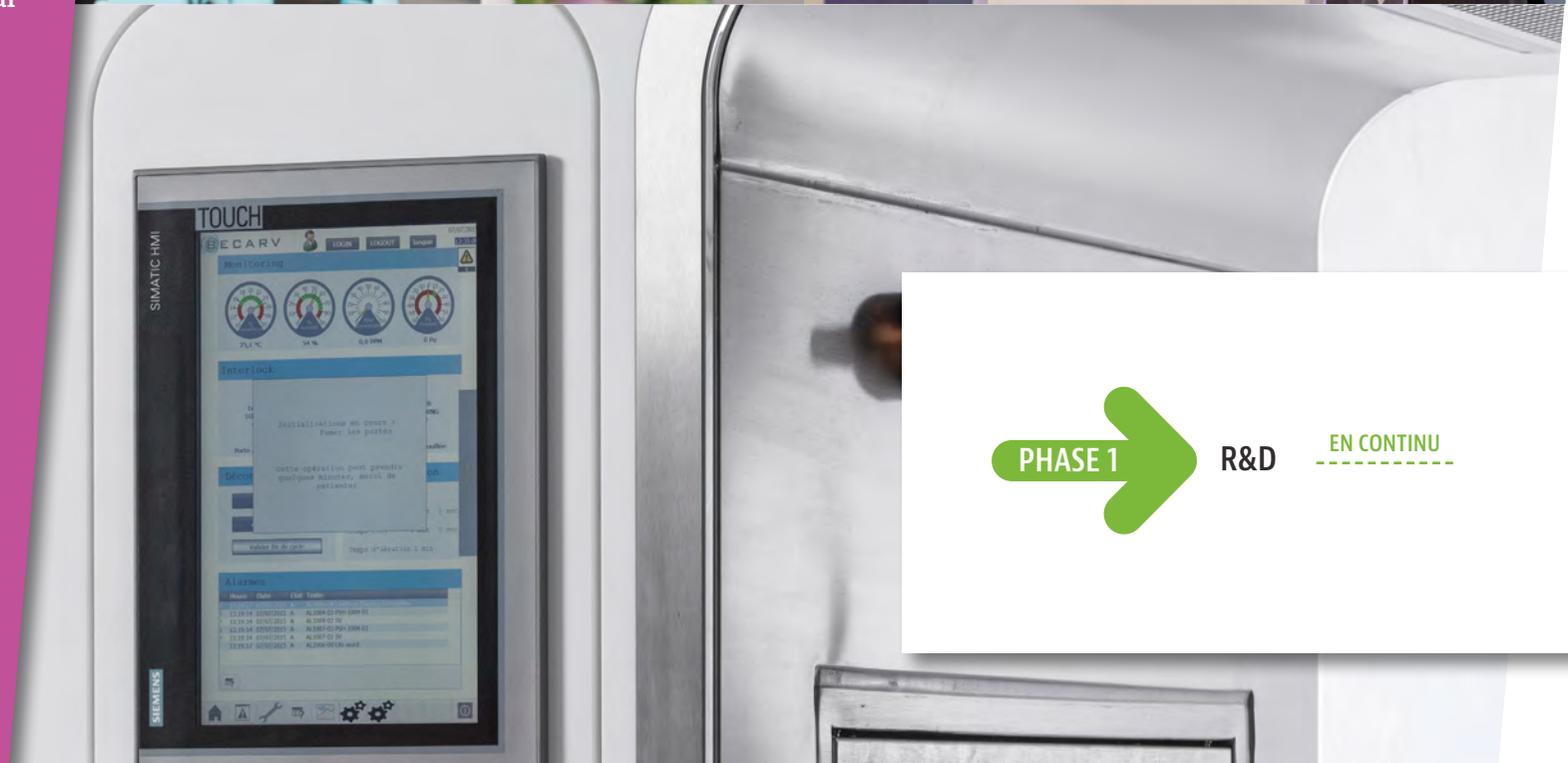
2011 - Constitution BECARV

2014 - 1^{er} financement de 400k€ : en capital (50k€) et en prêt (350k€).
Mise en place de l'atelier et développement des équipements.

2016 - 2^e financement 300K€ : en capital (100k€) et en prêt convertible (200k€) pour commercialiser les équipements.

2017 - Visite de Jean Stephenne (GSK).
Premières ventes en Suisse après un contact aux USA.

ROCHEFORT





/ LE CONTEXTE /

Jeune entrepreneur et son père, consultants dans le domaine des salles blanches dans l'industrie pharmaceutique (GSK, Pfizer).
Idée de mettre au point des équipements innovants en développant un concept de modularité pour salles blanches.



/ LA PARTICULARITÉ /

Combinaison d'une intervention d'Investud avec une intervention de la Financière Spin-off + la certification des titres pour les employés de la société. Boîte à outils pour permettre de garder la motivation entrepreneur.



/ L'INTERVENTION /

Financière Spin-off : prêt ordinaire 100k€.
Investsud : prêt ordinaire 100k€. Prêt convertible 200k€
Capital 50k€ (1/2 capital neuf - 1/2 option achat).
Capital de 100k€ (option achat + certification titres).



/ LES DÉFIS FUTURS /

Assoir le volant d'affaires en explorant d'autres marchés (CH, US) et en mettant en oeuvre le concept de modularité.
Faire face à la concurrence qui s'organise > trouver son "océan bleu" dans de nouvelles niches (ex. thérapies cellulaires).

PHASE 2

MISE SUR
LE MARCHÉ

EN CONTINU

PHASE 3

COMMERCIALISATION

EN CONTINU



6 emplois

TEMPS FORTS

ATB THERAPEUTICS

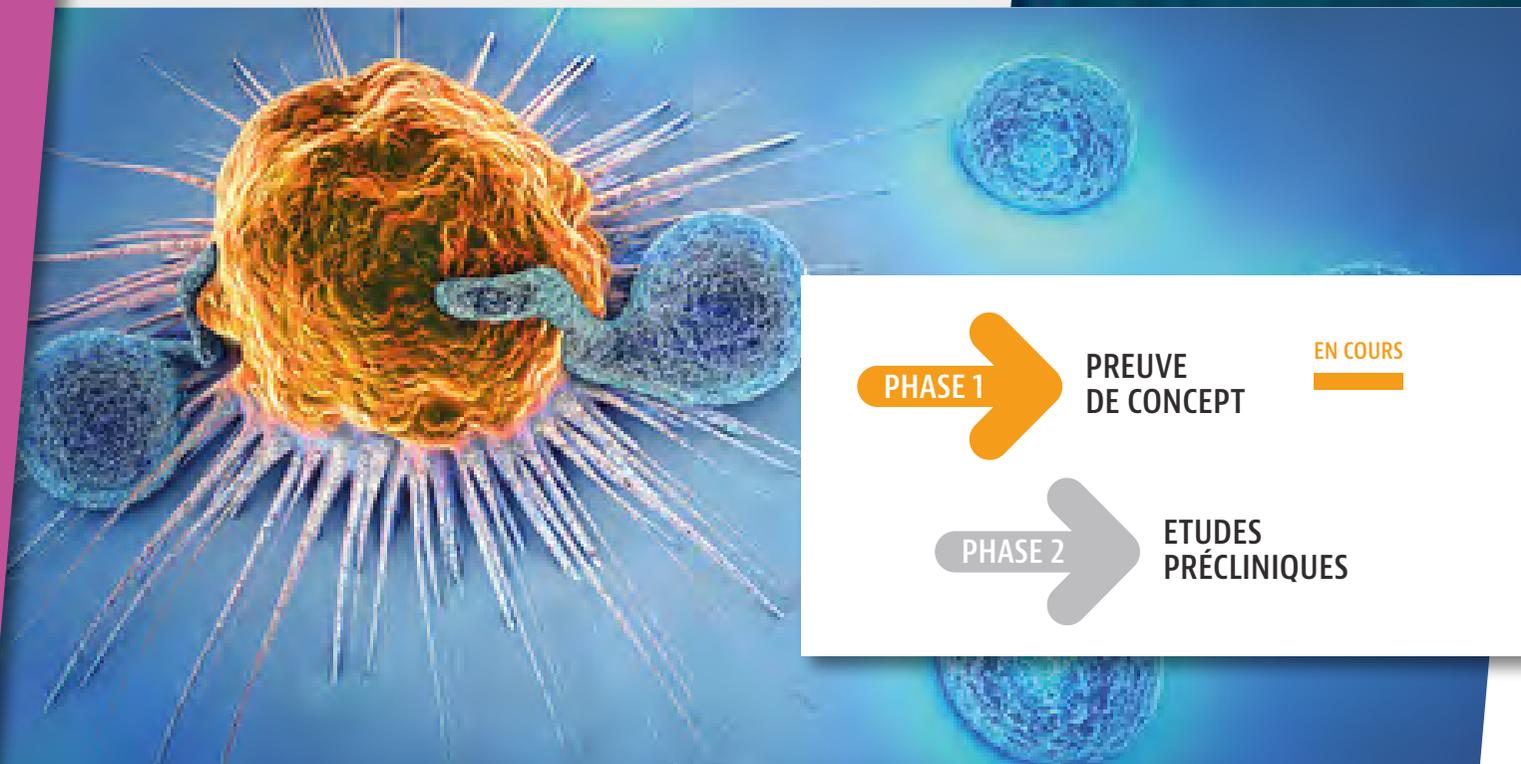
2016 - Rencontre avec un des entrepreneurs lors du « Biowin day ».

2017 - Plusieurs réunions avec le Docteur Delacroix pour aboutir au projet actuel localisé sur le Parc Novalis.

21 novembre 2017 - signature de la convention de prêt et libération des 600k€ par les investisseurs.

MARCHE-EN-FAMENNE

BLOOD CANCER TREATMENTS





/ LE CONTEXTE /

Jeunes chercheurs ayant abouti à une impasse lors d'un projet UCL. Rencontre avec un "business developer" expérimenté du secteur. Mise sur pied d'un nouveau projet dans le domaine de l'oncologie.



/ LA PARTICULARITÉ /

Intervention de la Financière spin-off très en amont dans le cadre d'une phase Go/No Go. Volonté d'attirer les entrepreneurs dans les infrastructures du CER Groupe sur le Parc Novalis à Aye.



/ L'INTERVENTION /

Pour aller vite, prêt convertible de 300k€ avec taux de conversion dépendant de l'atteinte ou pas de certains objectifs qui ont été définis.



/ LES DÉFIS FUTURS /

Réalisation de cette phase Go/No Go pendant 18 mois. À l'issue de celle-ci, on saura si la proposition de valeur escomptée se confirme ou non. Dans l'affirmative, dépôt de brevets et levée d'un nouveau tour de financement.

PHASE 3

ETUDES
CLINIQUES
PHASE I

PHASE 4

ETUDES
CLINIQUES
PHASE II

PHASE 5

ETUDES
CLINIQUES
PHASE III

PHASE 6

AUTORISATION
DE MISE SUR
LE MARCHÉ



1 emploi

TEMPS FORTS

ODOMETRIC

2008 - Constitution de la société.
Augmentation de capital et prêt
pour financer les développements.

2014 - Fin du remboursement du prêt.

2015 - L'entreprise quitte le campus
de l'ULg à Arlon.

2016 - Accréditation du laboratoire
engagement de plusieurs collaborateurs.

2017 - Rachat de l'activité
d'un concurrent et restructuration
de l'actionnariat.

ARLON



ODOMETRIC



/ LE CONTEXTE /

À l'origine, un projet spin-off développé sur le campus de l'ULg à Arlon dans le domaine de la gestion des nuisances olfactives. Forte implication du père de l'entrepreneur, Monsieur Jean-Pierre DELVA, cadre au sein du groupe IRIS.



/ LA PARTICULARITÉ /

Projet qui a pris le temps pour grandir et pour créer son marché. Évolution dans l'approche de la gestion des nuisances olfactives allant du très technique (nez électronique) vers une vision plus sociologique (jury de nez, implication des riverains).



/ L'INTERVENTION /

Une participation au capital de 30k€ accompagnée d'un prêt de 65k€ pour financer les développements. Aujourd'hui, seule la participation au capital reste de mise.



/ LES DÉFIS FUTURS /

La gestion de la croissance par rapport au volant d'affaires (de plus en plus de demandes provenant de groupes industriels > demande des ressources et risque d'activité monoclient) et à la gestion du personnel.



MISE SUR
LE MARCHÉ



COMMERCIALISATION EN CONTINU



8 emplois

TEMPS FORTS

OPAL SYSTEMS

2007 - Première rencontre avec les deux entrepreneurs et renvoi vers l'ULg pour une bourse de recherche.

2009 - Création de la société tour de financement de 350k€.

2013 - Prix belge de l'Environnement et de l'Energie.

2015 - Chantiers de référence CONDOR à Bruxelles (15.000 m²) et Palais du Grand Duc au GD Luxembourg.

2017 - Changements au sein de l'équipe de Direction.

ARLON





/ LE CONTEXTE /

À la première rencontre avec les entrepreneurs, le projet manquait de validation technique > renvoie vers le site de l'ULg à Arlon pour approfondir la technologie dans le cadre d'une bourse spin-off.



/ LA PARTICULARITÉ /

Le marché du chauffage par le sol est particulièrement difficile à pénétrer à l'intersection entre les chauffagistes, les chappistes et les parqueteurs > longues discussions sur le positionnement vis-à-vis des modèles B2C ou B2B.



/ L'INTERVENTION /

Pour la Financière Spin-off luxembourgeoise, une intervention au capital pour un montant de 50k€ dans le cadre d'un tour de financement de l'ordre de 350k€.



/ LES DÉFIS FUTURS /

Mise en place d'une stratégie pour développer les ventes notamment sur la Flandres et suivre l'évolution d'un premier partenariat en Suisse.



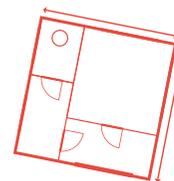
PHASE 3

COMMERCIALISATION

EN CONTINU



5 emplois



Nombre de m² installés
60.000 m²



Nombre de chantiers
600

TEMPS FORTS

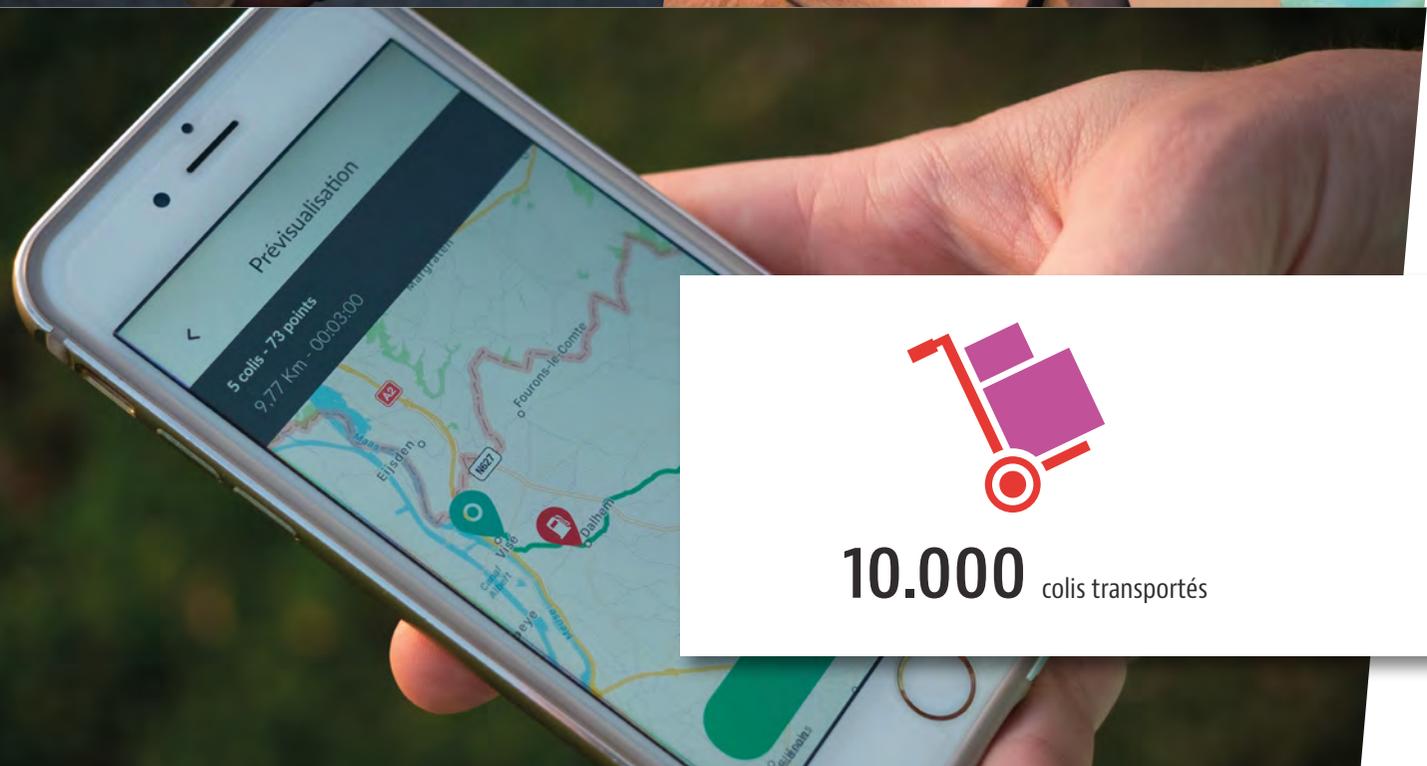
HYTCHERS

2015 - Rencontre des deux porteurs de projet

2016 - Hytchers est incubée au VentureLab
- Lancement d'un test de 6 mois sur la zone Liège - Bruxelles - Anvers

2017 - Signature d'un accord de collaboration avec Total
- Augmentation de capital de 450k€

LIÈGE



10.000 colis transportés



/ LE CONTEXTE /

Deux jeunes ingénieurs se rencontrent sur les bancs de HEC Entrepreneurs et imaginent une solution pour le transport des colis en mode collaboratif.



/ LA PARTICULARITÉ /

Intervention du fonds Investsud et de co-investisseurs dès les conclusions positives du test de marché pour permettre le développement commercial et l'extension géographique des activités.



/ L'INTERVENTION /

Intervention d'Investsud à hauteur de 225k€ dont 75k€ réalisés en co-financement auprès de 7 co-investisseurs.



/ LES DÉFIS FUTURS /

Déployer rapidement la solution sur une zone géographique large et convaincre des e-commerçants d'utiliser Hytchers de manière à atteindre rapidement une taille critique.



> **4.500** beta testeurs inscrits sur la plateforme



3 apps créées (Transporteur sur Android et iOS, caissier sur iOS), Un module prestashop ainsi qu'un accès admin backoffice



80 stations Total impliquées lors du test sur 3 villes (Liège Bruxelles Anvers)



14,8% d'achats en magasin mesurés

LA FINANCIÈRE SPIN-OFF

Ce fonds accompagne et finance des projets innovants dans des jeunes entreprises technologiques en phase de création ou de développement. Créée à l'initiative du Gouvernement wallon et d'Investsud, la Financière Spin-off Luxembourgeoise est un investisseur généraliste dans les phases d'amorçage et de démarrage d'entreprises de moins de 8 ans.

MARCHE-EN-FAMENNE



FINANCIÈRE
SPIN-OFF
LUXEMBOURGEOISE

votre associé
capital & croissance

Véritable partenaire des sociétés technologiques et innovantes, l'équipe opérationnelle de la Financière Spin-off s'est constituée un réseau de partenaires tels que des Centres de recherches (CER, CETIC...), des Universités et Hautes Ecoles (ULg, UCL, UNamur, Henallux...), des structures d'incubation (WSL, WBC...), ainsi que des investisseurs publics ou privés, tous au service de vos besoins spécifiques.

Notre support s'effectue sous forme de :

- Participation lors de la création ou l'augmentation du capital pour vous doter de ressources suffisantes, prendre votre envol ou développer vos activités (en tant qu'actionnaire minoritaire pour 5 à 10 ans)
- Prêt sans garantie lors de la commercialisation dans l'optique de financer les fonds de roulement généré par la croissance du CA (3-7 ans)
- Accompagnement pour structurer votre projet à l'aide de notre expertise, nos conseils pour l'obtention des aides à l'innovation (avance récupérable ou subside) et nos réseaux de contacts industriel, académique et financier..

PIERRE DETRIXHE
Responsable opérationnel



NOS ADMINISTRATEURS



/ DOMINIQUE DELACROIX /
Président



/ VICTOR BILLION /
Président d'honneur



/ PHILIPPE MARTIN /
Vice-Président



/ MARC BREUSKIN /



/ BENOIT COPPÉE /



/ SIMON DEFAT /



/ HERMAN FRUYTIER /



/ NATASCHA HOLPER /



/ GEOFFROY JACOBS /



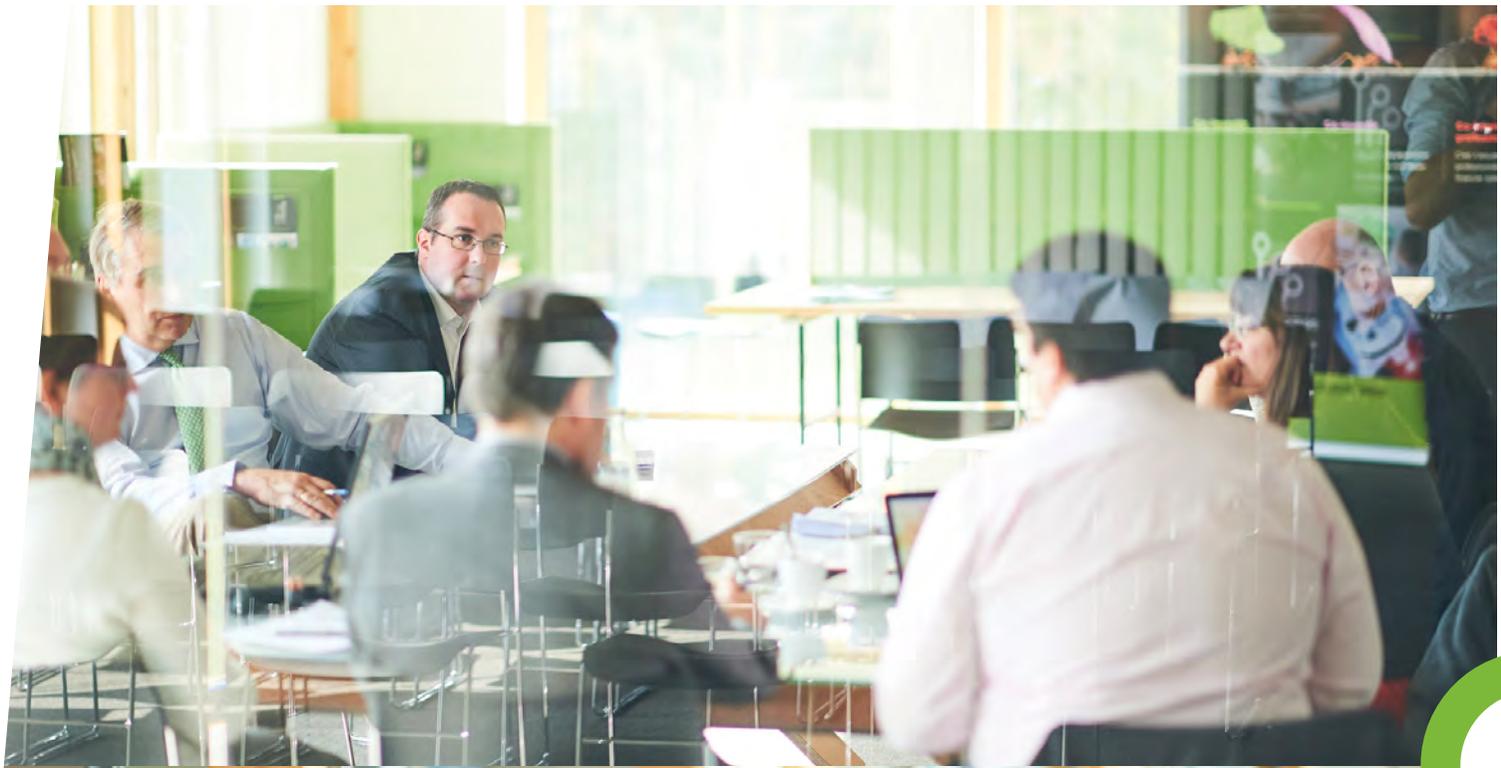
**/ FRANÇOISE
JOLLY-DE VAUCLEROY /**

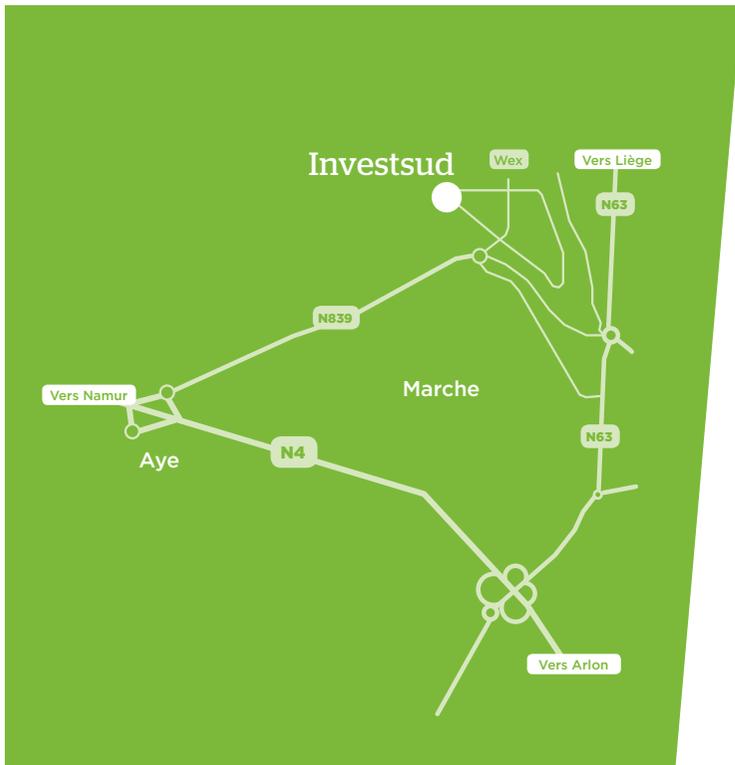


/ SOPHIE LÉONARD /



TEMPS FORTS





INVESTSUD

votre associé capital & croissance



**FINANCIÈRE
SPIN-OFF
LUXEMBOURGEOISE**

votre associé
capital & croissance

**Investissements
PME**

**Investissements
à haut risque**

www.investsud.be

Parc d'Activités Economiques du Wex - Rue de la Plaine, 11 - B-6900 Marche-en-Famenne
Bureau de Marche : 084 320 520 - Bureau de Verviers : 087 338 339 - Bureau de Namur : 081 735 999