

À propos de NYSE Euronext

NYSE Euronext (NYX), le groupe boursier le plus important et le plus liquide au monde, a pour mission d'offrir les plus hauts niveaux de qualité, un vaste choix à ses clients et une innovation permanente. Les marchés boursiers qu'il regroupe, basés dans 6 pays, incluent le New York Stock Exchange, le plus grand marché d'actions au monde ; Euronext, le plus grand marché d'actions de la zone Euro ; Liffe, le premier marché dérivés en Europe en valeur des échanges ; et NYSE Arca Options, l'une des plateformes de négociation d'options enregistrant la plus forte croissance aux Etats-Unis. NYSE Euronext offre une gamme diversifiée de produits et de services financiers pour les investisseurs, les émetteurs et les institutions financières : actions, contrats à terme et options, ETF, obligations, données de marché et solutions technologiques.

Près de 4.000 sociétés sont cotées sur les marchés de NYSE Euronext, représentant une capitalisation boursière globale de 19.800 milliards d'euros /30.900 milliards de dollars (au 30 avril 2008), soit plus de 4 fois la capitalisation boursière de tout autre groupe boursier. Les marchés au comptant de NYSE Euronext enregistrent une valeur moyenne d'échanges d'approximativement 106,9 milliards d'euros / 161,9 milliards de dollars par jour (au 30 avril 2008), soit plus d'un tiers des échanges mondiaux sur les marchés cash. NYSE Euronext fait partie de l'indice S&P 500 et est le seul opérateur boursier appartenant à l'indice S&P 100. Pour plus d'informations : www.nyx.com

A propos de l'AFIC

Créée en 1984, l'Association Française des Investisseurs en Capital (AFIC), avec 260 membres actifs, regroupe l'ensemble des structures de Capital Investissement installées en France : Sociétés de Capital Risque (SCR), Fonds Communs de Placement à Risque (FCPR), Fonds Communs de Placement dans l'Innovation (FCPI), Fonds d'Investissement de Proximité (FIP), sociétés de gestion, sociétés de conseil, fonds de fonds, sociétés d'investissement... En outre, l'AFIC compte 190 membres associés issus de tous les métiers – avocats, experts-comptables et auditeurs, conseils, banquiers... – qui accompagnent et conseillent les investisseurs et les entrepreneurs dans le montage et la gestion de leurs partenariats.

L'AFIC, à travers sa mission de déontologie, de contrôle et de développement de pratiques de place, figure au rang des deux associations reconnues par l'AMF et dont l'adhésion constitue pour les sociétés de gestion une des conditions d'agrément. C'est la seule association professionnelle spécialisée sur le métier du Capital Investissement.

Outre les services qu'elle rend à ses adhérents (veille juridique, règlementaire et fiscale ; études et statistiques ; formation ; développement et communication...), la vocation de l'AFIC est de fédérer, représenter et promouvoir la profession du Capital Investissement auprès des investisseurs institutionnels, des entrepreneurs, des leaders d'opinion et des pouvoirs publics. Elle contribue, dans le cadre d'un dialogue permanent, à l'amélioration du financement de l'économie, en particulier à destination des PME-PMI, à la stimulation de la croissance et la promotion de l'esprit d'entreprise.

En 2007, les membres de l'AFIC ont investi plus de 12.6 milliards € dans plus de 1500 entreprises. Avec plus de 20% du marché européen, l'industrie du Capital Investissement française classe au 1^{er} rang d'Europe Continentale et au 3^{ème} rang mondial.

Pour plus d'informations : www.afic.asso.fr

Avertissement concernant les déclarations prospectives

Ce communiqué de presse peut contenir des déclarations prospectives, notamment des déclarations prospectives au sens de la *Private Securities Litigation Reform Act of 1995*. Ces déclarations prospectives englobent, sans caractère limitatif, des déclarations concernant les plans, les objectifs, les attentes et les intentions de NYSE Euronext, ainsi que d'autres déclarations qui ne se rapportent pas à des faits actuels ou historiques. Les déclarations prospectives sont basées sur les attentes actuelles de NYSE Euronext et mettent en jeu des risques et des incertitudes qui pourraient être à l'origine de différences importantes entre les résultats réels et ceux exprimés de façon explicite ou implicite dans ces déclarations prospectives. Les facteurs susceptibles d'être à l'origine d'une différence importante entre nos résultats réels et nos anticipations actuelles englobent notamment, sans caractère limitatif : la capacité de NYSE Euronext à mettre en œuvre ses initiatives stratégiques, les conditions et les évolutions économiques, politiques et de marché, les réglementations publiques ou celles régissant le secteur d'activité, le risque de taux d'intérêt et la concurrence américaine et internationale, ainsi que d'autres facteurs détaillés dans le document de référence 2007 de NYSE Euronext déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (enregistré le 15 mai 2008 sous le No. R.08-054), dans le Rapport Annuel 2007 inclus dans la Form 10-K ainsi que dans d'autres publications périodiques déposés auprès de la *Securities and Exchange Commission* américaine ou de l'Autorité des Marchés Financiers française. En outre, ces déclarations prospectives sont fondées sur des hypothèses susceptibles d'évoluer. En conséquence, les résultats réels peuvent être sensiblement supérieurs ou inférieurs aux résultats projetés. L'inclusion de ces projections ne saurait être considérée comme une déclaration de la part de NYSE Euronext sur l'exactitude future de ces projections. Les informations contenues dans ce communiqué de presse sont valables uniquement à ce jour. NYSE Euronext décline toute obligation d'actualiser les informations contenues dans les présentes.

Adresse du siège social : 5 rue Maurice Berteaux – 78711 Mantes la Ville
Date de création : 1825
Dirigeant : Antoine Beaussant
Site internet : www.bufferet-crampon.com



Nom du/des fonds d'investissement actionnaires :
Argos Soditic

Activité de l'entreprise :
Manufacture et distribution d'instruments de Musique.

Chiffre d'affaires :
2007 : 59,5 M€

Historique et descriptif de l'entreprise :

- 1825** Le luthier Denis Buffet-Auger installe son atelier de fabrication de clarinettes à Paris
- 1836** Jean-Louis Buffet (fils de Denis) et son épouse Zoé Crampon créent la marque Buffet Crampon
- 1850** Installation des ateliers à Mantes la Ville (Yvelines)
- 1866** Buffet Crampon fabrique ses premiers saxophones
- 1981** Buffet Crampon est racheté par le groupe d'édition musicale Boosey & Hawkes
- 1994** Lancement de la gamme Green Line, réalisée dans un matériau révolutionnaire constitué de 95% de poudre d'ébène et de 5% de fibres de carbone
- 2003** The Music Group acquiert Buffet Crampon
- 2005** Argos Soditic et Paul Baronnat reprennent Buffet Crampon et les filiales de distribution américaine et japonaise en MBO
- 2006** Buffet Crampon acquiert les deux marques de cuivres Besson et Antoine Courtois
- 2007** Antoine Beaussant devient Président du groupe, Paul Baronnat assurant la présidence du conseil de surveillance

Produits, services et technologies :

Le groupe Buffet Crampon a initié depuis 2005 un redéploiement de son offre qui lui permet de proposer aujourd'hui l'ensemble de la gamme des instruments à vent. La marque Buffet Crampon couvre les bois (clarinettes, saxophones, bassons, hautbois) où elle exerce un leadership mondial sur les instruments professionnels. Les cuivres se répartissent entre les marques Besson (instruments de fonds d'orchestre : tubas, euphoniums, cornets, cors, barytons) et Antoine Courtois (cuivres légers : trombones, trompettes, cornets, bugles) qui bénéficient elles aussi d'une réputation solide sur le marché (depuis 1837 pour Besson, et 1803 pour Antoine Courtois). Afin d'offrir un service complet à ses clients instrumentistes, la vente d'accessoires vient compléter celles d'instruments ; le groupe garde un contact permanent avec les musiciens à travers un service de réparation réputé.

Implantation géographique :

Grâce à l'acquisition des entités japonaises et américaines lors du MBO, le groupe a acquis la maîtrise de sa distribution au niveau mondial et s'est hissé au rang de 3^{ème} groupe mondial d'instruments de musique.

Mantes : Buffet Crampon SAS, siège opérationnel du groupe, manufacture des Bois milieu et haut de gamme Buffet Crampon

Amboise : Antoine Courtois SARL, manufacture des cuivres haut de gamme Bessons et Antoine Courtois

Jacksonville (floride) : Buffet Crampon USA Inc. Filiale de distribution pour le marché nord-américain

Tokyo : Buffet Crampon Japan Ltd., filiale de distribution pour le marché japonais

Chine : Buffet Crampon Beijing, partenaire distributeur

Positionnement de l'entreprise dans son marché :

Buffet Crampon est le 3^{ème} groupe mondial de la manufacture d'instruments derrière Yamaha (Japon) et Steinway (Etats-Unis). Il est leader sur le segment des bois haut de gamme (80% des parts de marché) et un acteur qui compte de plus en plus sur celui des cuivres haut de gamme. Cette légitimité dans le haut de gamme permet d'envisager des gains de part de marché substantiels sur les segments intermédiaires et d'entrée de gamme.

Buffet Crampon est réputé pour son savoir faire inégalé et sa capacité d'innovation, à l'instar de l'invention de la gamme composite Green Line aujourd'hui mondialement reconnue par les plus grands professionnels de la clarinette et du hautbois.

Adresse du siège social : 41 Parc Club du Golf - 13856 Aix-en-Provence Cedex 3
Date de création : 1995
Dirigeant : Remy de Tonnac
Site internet : www.insidecontactless.com



Nom du/des fonds d'investissement actionnaires :

Sofinnova Partners, GIMV Information & Communication Technology, Alta Berkeley UK, Vertex Venture Israel, Vertex Management Singapore, EuroUS Growth Fund, Siparex Ventures, Granite Global Ventures II L.P., HID Global, Motorola, Inc., Nokia Growth Partners L.P., Visa Venture International

Activité de l'entreprise :

Inside Contactless est le premier fournisseur mondial de puces à semi-conducteurs sans contact. En plus de ce leadership sur la technologie Near Field Communication (NFC), Inside détient plus de 55 brevets, dont plusieurs brevets fondamentaux sur le NFC. INSIDE est le numéro un mondial des applications pour les cartes bancaires sans contact.

Chiffre d'affaires :

2007 : 26 M\$

Historique et descriptif de l'entreprise :

1995: naissance d'une vision : " la technologie sans contact va changer la façon dont nous interagissons avec le monde"

De 95 à 2002 Sans marché établi, même sans standards, INSIDE réussit à développer plusieurs générations de puces sans contact dédiées à des marchés de niche et à développer un portefeuille significatif de brevets (plus de 50)

2002 marqua un redémarrage de l'entreprise avec une levée de fonds auprès de VCs à hauteur de 10 M\$ pour se focaliser sur le marché des paiements. Innovation et challenge : créer une nouvelle architecture de microprocesseur dédié aux cartes sans contact, quelque chose que personne n'avait fait avant.

2004 Le nouveau microprocesseur est une avancée technologique majeure: VISA investit aux cotés du fonds Sofinnova près de 10 M\$ et soutient le développement de la carte de paiement sans contact aux Etats-Unis.

Le forum NFC est créé pour intégrer la technologie NFC au coeur des services des téléphones portables.

2006/2007 En moins de 12 mois après son lancement, le microprocesseur INSIDE détient 50% de parts de marché aux Etats-Unis devant ses compétiteurs tels que NXP, STMicro, Infineon, Atmel ...

2007 est une année pivot pour deux lignes de métier d'INSIDE :

- Paiements : le marché US a progressé de 100% et INSIDE a délivré plus de 35 millions de puces avec une part de marché de 70%. En Europe, Asie et Amérique latine, les banques de Visa et Mastercard ont annoncé leur migration vers les cartes sans contact, avec des programmes de déploiement sur 2009 au UK, Espagne, Taiwan, Corée, Brésil, Mexique.

- NFC est désormais considérée comme "the next big thing" dans l'industrie du téléphone portable. Près de 20 programmes de déploiements ont débuté en 2007 fournis pour près de la moitié par INSIDE, y compris des majors chinois. INSIDE IP a été reconnu comme incontournable par le forum NFC, ce qui lui permet de percevoir une part des royalties de la part des fabricants de procédés NFC.

Analystes et acteurs de l'industrie voient le "big take off" en 2009 /2010 avec 400 millions de portables NFC vendus en 2012.

Grâce à cette position de leader, INSIDE a sécurisé ses levées de fonds auprès de Nokia et Motorola.

Lors du World Mobile Congress de 2008 à Barcelone, INSIDE a reçu le prestigieux prix de la « société la plus innovante de l'industrie du téléphone portable ».

2009 - 2010 seront les années de décollage du marché

Produits, services et technologies :

2 principales familles de produits:

- microprocesseurs pour cartes de paiement et contrôle d'accès
- NFC puces pour telephone

Implantation géographique :

Siège social à Aix-en-Provence (France), bureaux à Singapour, San Francisco, Boston, Séoul, Shanghai, Varsovie.

Positionnement de l'entreprise dans son marché :

La société fournit des puces nouvelle génération sans contact et des logiciels pour fabricants de carte et de portables dédiés aux marchés du paiement, des accès contrôlés et des marchés de l'identification.

La technologie NFC offre une plateforme de services développée pour:

- Le consommateur qui profite de services très innovants adaptés aux interfaces de sa vie de tous les jours
- Le fournisseur de portable par exemple qui augmente ses services offerts
- Les fournisseurs de services (banques, media...) qui améliorent la mobilité de leurs services.

Adresse du siège social : Calle Cala Bona n°15, 07009 Palma de Mallorca
Date de création : 2004
Dirigeants : Olivier SADRAN, Jonathan STENT-TORRIANI
Site internet : <http://www.newrest.eu>



Nom du/des fonds d'investissement actionnaires :

Sycovent 1, Banque Populaire Développement, Natixis Investissement, Ficapi, Société Financière du Cèdre, Multicroissance Toulouse Pyrénées

Activité de l'entreprise :

Société holding du groupe Newrest, présent dans la Restauration Hors Foyer (catering aérien, concessions aéroportuaires, restauration collective, Assistance et Gestion de Base Vie (Remote Site), Intégration de services)

Chiffre d'affaires :

2007 : 282,1 M€

Historique et descriptif de l'entreprise :

NEWREST a été constitué en 2005 pour reprendre les activités « Catering » Aérien et Ferroviaire sur l'Europe du Sud et le bassin méditerranéen du leader mondiale de la restauration collective, le groupe Compass. Ces activités ont été acquises par le dirigeant de la division Catering Aérien du groupe Compass, M. Olivier Sadran, accompagné dans ce projet par deux autres cadres de la direction générale du groupe Compass, MM. Jonathan Stent-Torriani et Alain Dupuis, ainsi que par la grande majorité des cadres des sociétés d'exploitation reprises. Depuis le LMBO, le groupe NEWREST s'est recentré stratégiquement. Il a cédé en juillet 2006 l'activité de catering ferroviaire, et s'est renforcé dans la restauration collective et les activités concédées en aéroport, ainsi que le remote site.

Produits, services et technologies :

Préparations de plateaux-repas (confection, assemblage) ; transport jusqu'aux appareils par une flotte de véhicules dédiés et de chauffeurs, salariés, autorisés à circuler sur les tarmacs ; chargement et desserte (flux des chariots en sens inverse). Complétée sur certains aéroports par l'exploitation de concessions de bars et restaurants. La société dispose d'une capacité de production de 430 000 repas/jour, préparés par : 3 «unités centrales» dont 2 situées en Espagne et 1 en Tunisie, 46 «unités de catering» situées à proximité des aéroports (cf. activité concédée)

NEWREST mène depuis 1999 une stratégie de différenciation et de diversification par le développement d'activités qui répondent aux nouvelles attentes des acteurs du transport aérien :

Externalisation de la gestion de l'approvisionnement des flottes aériennes ; services de ventes à bord (nourriture, boissons et cadeaux) ; complémentarités des activités concessions, restauration collective, remote site et catering aérien. Les activités complémentaires de NEWREST regroupent la restauration collective et la restauration en concessions :

La restauration collective recouvre les prestations pour la préparation et le service à des personnes travaillant dans une collectivité. 'Remote site' : consiste en la fourniture de repas en base vie (activité 'support'). La restauration des concessions d'aéroport consiste en la gestion de l'activité bars et restaurant en aéroports. (Concessions d'aéroports)

Implantation géographique :

NEWREST est présent dans 22 pays. Géographiquement, la stratégie de NEWREST est de développer les activités de restauration dans les implantations existantes, ainsi que dans de nouveaux secteurs avec ses clients et partenaires en Europe, au Moyen Orient, en Afrique, ainsi qu'en Amérique du Sud, en s'appuyant sur son expertise industrielle et son savoir faire en matière de Restauration Hors Foyer.

Positionnement de l'entreprise dans son marché :

Deux activités :

1) Le Catering Aérien

Le groupe NEWREST a développé une stratégie de niche par rapport aux grands caterers traditionnels (LSG Skychef, Gate Gourmet, Servair) à travers : Son leadership sur le pourtour méditerranéen avec de nombreuses positions dominantes sur les aéroports de taille moyenne, son organisation décentralisée et l'adaptabilité de son offre, son niveau de rentabilité, son indépendance vis-à-vis des compagnies aériennes : le groupe NEWREST est un acteur indépendant, contrairement à plusieurs de ses concurrents il n'a jamais été filiale d'une compagnie aérienne. Cette stratégie de niche est assise sur un leadership dans le bassin méditerranéen sur ses 4 principaux marchés (Espagne, France, Grèce, Tunisie) ; NEWREST est leader également présent dans les principaux aéroports (Paris Charles de Gaulle, Orly, Barcelone, Madrid, Tunis et Athènes)

2) Les activités concédées et la restauration collective

La restauration collective est une branche industrielle qui a pour activité de servir des repas hors domicile. La restauration concédée, concerne la restauration effectuée en aéroport principalement. NEWREST se positionne sur des marchés où la concurrence avec les leaders mondiaux de la restauration tels que Sodexo ou Compass n'est pas frontale (Tunisie, Grèce, Maroc, Polynésie...).

Adresse du siège social : Parc Biocitech, 102 avenue Gaston Roussel, 93230 Romainville (France)
Date de création : 2004
Dirigeant : Iain Buchanan
Site internet : www.novexel.com



Nom du/des fonds d'investissement actionnaires :

Atlas Venture, Sofinnova, Abingworth, Novo A/S, 3i, EdRIP, Goldman Sachs, NeoMed, NIF, BIT

Activité de l'entreprise :

Novexel est une société pharmaceutique axée sur la résistance bactérienne en milieu hospitalier

Historique et descriptif de l'entreprise :

Novexel a été créée en 2004 par l'externalisation du département anti-infectieux d'Aventis Pharma.

Depuis sa création, Novexel a levé 90 M€ auprès d'investisseurs de qualité. La société a également signé un accord de licence début 2008 avec Forest Laboratories, accord qui comporte un versement initial de € 75 millions suivi ultérieurement de paiements échelonnés d'un montant de € 75 millions plus des redevances.

Novexel a l'ambition de devenir une entreprise leader dans la recherche et le développement rapide de nouvelles classes d'antibiotiques permettant de traiter les infections nosocomiales ainsi que les infections bactériennes et fongiques sévères et difficiles à soigner.

Produits, services et technologies :

Programmes en cours de développement :

NXL103 est une streptogramine administrée par voie orale montrant une forte activité in vitro contre tous les principaux pathogènes des voies respiratoires, y compris les souches résistantes à la pénicilline, aux macrolides et à la quinolone. Stade de développement : Phase II. Droit de première option détenu par Sanofi-Aventis jusqu'à la fin de la phase IIa.

NXL104 (inhibiteur de β -lactamase) est un agent de classe parfaitement nouvelle ayant montré, en association avec des β -lactames, un potentiel pour combler les lacunes dans le traitement des infections nosocomiales à bactéries Gram-négatives résistantes et difficiles à traiter. Stade de développement : Phase I en combinaison avec la ceftazidime. Cette molécule est également en développement pré-clinique avec la ceftaroline (en partenariat avec Forest Laboratories pour l'Amérique du Nord)

NXL105 (inhibiteur de protéines liant la pénicilline) est également un agent de classe parfaitement nouvelle qui fait preuve d'une action notoire contre les souches multirésistantes de *Pseudomonas aeruginosa*. Stade de développement : pré clinique.

NXL201 (aminocandine) appartient à la classe émergente des échinocandines. Le NXL201 est développé en tant qu'antifongique injectable pour le marché hospitalier et traitement de première intention des infections fongiques invasives. Stade de développement : pré clinique.

De plus, Novexel continue d'investir dans la Recherche et le Développement dont les programmes de recherche seront à la source du futur pipeline de Novexel.

Implantation géographique :

France (Romainville), filiale aux Etats-Unis (Pennsylvanie)

Positionnement de l'entreprise dans son marché :

Novexel a une expertise fondamentale en Biologie, Chimie médicinale, Pharmacologie, Microbiologie et Développement Clinique. L'équipe de direction possède une expérience hors pair au plan international dans la découverte en anti-infectieux, le développement clinique et l'approbation par les autorités de mise sur le marché de nouvelles molécules. La possession d'un portefeuille de composés incluant des produits innovants a doté Novexel d'un atout majeur dès sa création.

Deux antibactériens sont déjà entrés dans des essais cliniques, l'un d'entre eux étant désormais en phase II. Novexel possède plusieurs programmes de R&D d'antibactériens et d'antifongiques et prendra sous licence de nouveaux candidats cliniques pour alimenter son portefeuille en fonction des besoins et des opportunités.

Novexel a signé fin janvier 2008 un accord de licence pour le NXL104 en combinaison avec la ceftaroline, avec la société américaine Forest Laboratories. Cet accord prouve la qualité de cet actif; il confirme la bonne visibilité de Novexel dans son secteur d'activité, ce qui vient renforcer sa position parmi les leaders du marché. L'accord lui donne également une plus grande indépendance sur le plan financier, ce qui lui permettra de mener à bien l'ensemble de ses programmes.

Raison sociale : Funéraires Développements SAS (FD) ; enseigne commerciale : ROC-ECLERC
Adresse du siège social : 10 rue Jean Bouton 75012 Paris
Date de création : Avril 2005 pour FD (Holding créée pour le LBO)
et 1985 pour ROC-ECLERC
Dirigeants : Hervé Racine et Philippe Gentil
Site internet : www.groupe-roc-eclerc.com



Nom du/des fonds d'investissement actionnaires :

Euroknights 4, conseillés par Argos Soditic France

Activité de l'entreprise :

ROC-ECLERC est prestataire de services de franchise de Services funéraires, courtage d'assurances et services à la personne ; ces services sont proposés à un réseau d'affiliés (environ 400 magasins début 2008).

ROC-ECLERC est également propriétaire en propre d'un réseau intégré de magasins sous son enseigne.

Historique et descriptif de l'entreprise :

ROC-ECLERC est le 1^{er} réseau français de franchise de pompes funèbres, créé en 1985 par Michel Leclerc et repris en LBO en 2005 par l'équipe dirigeante actuelle dans une logique de build up (5 acquisitions à ce jour).

2^{ème} opérateur funéraire en France derrière PFG – Pompes Funèbres Générales – 50 000 obsèques et 15 000 ventes de monuments.

Avec 315 magasins indépendants affiliés à l'enseigne en avril 2005, le réseau compte aujourd'hui environ 400 magasins et funérariums (représentant plus de 130 M€ de CA) et FD prévoit 500 magasins à l'horizon 2010/2011. ROC-ECLERC est le réseau de franchise qui connaît le plus fort développement en France (+50 contrats par an).

ROC-ECLERC est également courtier d'assurances

Produits, services et technologies :

Le réseau ROC-ECLERC propose l'organisation d'obsèques au juste prix (les moins chers d'après de nombreux observateurs dont la revue 60 millions de consommateurs), la vente de monuments, d'articles funéraires et de contrats pré obsèques.

ROC-ECLERC en tant que franchiseur anime et développe son réseau : formation, développement de nouveaux services et produits, gestion de la communication, accords de partenariats, centrale d'achat et de référencement...

En contrepartie de ces services de franchise, ROC-ECLERC facture des redevances contractuelles (contrats longs en moyenne 7 ans) ainsi que des droits d'ouverture de magasins

Implantation géographique :

Territoire métropolitain

Positionnement de l'entreprise dans son marché :

La qualité au « juste prix » avec une forte image de marque ; challenger du n°1 du secteur.

Raison sociale : SEQUANS COMMUNICATIONS

Adresse du siège social : 19 Le Parvis de la Défense, 92073 Paris La Défense Cedex

Date de création : Octobre, 2003

Dirigeant : Georges Karam

Site internet : www.sequans.com



Nom du/des fonds d'investissement actionnaires :

Add Partners, Alcatel-Lucent Participation, Cap Decisif, CDC Enterprises, I-Source, Kennet, Motorola Inc., Reliance Communications, SGAM, Swisscom AG, Vision Capital

Activité de l'entreprise :

Conception et commercialisation de puces semi-conducteur pour des réseaux sans fil à haut débit de 4eme Génération (4G) tel que WiMAX et LTE. Sequans, société « fabless », conçoit des circuits intégrés System-on-Chip, des logiciels intégrés et des circuits de référence associés. Les puces s'adressent aux équipementiers des stations de base pour l'infrastructure de réseaux et des fabricants de terminaux abonnés de type fixe, nomade ou mobile.

Historique et descriptif de l'entreprise :

Sequans, jeune société innovante et à haute ambition, vise un marché international en forte croissance. Les premiers produits ont été conçus pour adresser le marché WiMAX fixe et mobile. Néanmoins, Sequans prévoit d'étendre son offre à d'autres normes du 4G telle que LTE, se positionnant comme le spécialiste dans la technologie sans fil 4G.

Produits, services et technologies :

L'offre de Sequans comporte des circuits intégrés ASIC avec du logiciel embarqué. Depuis 2004, Sequans a développé et industrialisé 7 composants, dont 5 pour les terminaux et 2 pour les stations de base. Cette offre constitue une solution WiMAX complète couvrant à la fois la composante bande de base ainsi que la composante radio d'un système WiMAX adressant des applications fixes ou mobile. Le caractère innovant de ses produits a été salué et récompensé par les acteurs du marché, et a permis à la société de se hisser à la première place des concepteurs de semi-conducteurs WiMAX

Implantation géographique :

Sequans a un effectif de 122 salariés, dont 85 en France (siège) et les autres dans des filiales ou des bureaux de représentation en Angleterre, Californie (USA), Singapour, Israël et Taiwan.

Positionnement de l'entreprise dans son marché :

Pour la technologie WiMAX fixe, Sequans détient environ 35% de part de marché, après Intel. Pour la technologie WiMAX mobile, Sequans a actuellement le plus large nombre de clients et ambitionne d'avoir au moins une part de marché similaire; est un des seuls acteurs à avoir des produits certifiés par le WiMAX forum ; est le seul à avoir une solution ASIC pour les stations de base ; et a conduit des tests d'interopérabilité avec les principaux équipementiers. Sequans se différencie aussi par une offre complète (station de base et terminal abonné, applications fixes et mobiles) et se distingue par les performances de sa solution, notamment en termes de débit, de sensibilité du récepteur et de faible consommation de puissance.

Raison sociale : WILD BUNCH SA
Adresse du siège social : 99, rue de la Verrerie - 75004 Paris
Date de création : 2002
Dirigeants : Vincent Grimond, Président ; Brahim Chioua, Directeur Général
Site internet : www.wildbunch.biz , www.wildbunch-distribution.com , www.wildside.fr , www.bimfilm.com ,
www.centralfilm.de



Nom du/des fonds d'investissement actionnaires :

Iris Capital, Stark Investment, Citigroup

Activité de l'entreprise :

Distribution et coproduction cinématographique

Chiffre d'affaires :

2007 : 71 M€

Historique et descriptif de l'entreprise :

2002 Forts de leurs expériences complémentaires au sein de StudioCanal, qu'ils ont créée et cotée en bourse, les 4 fondateurs quittent le groupe Canal+ et créent Exception Wild Bunch, rachetant la marque et les 77 films Wild Bunch.

2004 Elargissement de l'activité de Wild Bunch à l'édition vidéo et acquisition d'un catalogue de films avec l'acquisition de Wild Side Vidéo et Wild Side Film.

Première augmentation de capital : 13 M€

Développement de l'activité de distribution salles en France avec l'acquisition d'une participation majoritaire au sein de Pan Européenne Edition, qui devient Wild Bunch Distribution.

2005 Création de Virtual Films, structure d'acquisition et de coproduction de films adossée à Virtual Studios (nouvel actionnaire de Wild Bunch), et dotée de 120 M€

Complément de l'augmentation de capital : 5 M€ **2006** Exception Wild Bunch devient Wild Bunch.

2007 Wild Bunch développe son réseau de distribution européen au Bénélux, en Italie et en Allemagne :

- Signature d'un accord de partenariat au Bénélux avec A-Film pour la distribution, l'acquisition et la coproduction de films.
- Prise de participation au sein de BIM Distribuzione, un important distributeur italien.
- Acquisition de 50% de Central Film Verleih, une filiale de Senator, pour la distribution de films en Allemagne.

Adossé à Continental Entertainment Capital, une filiale de Citigroup, création d'une structure d'acquisition et de coproduction de films dotée de 105 millions d'euros.

Nouvelle augmentation de capital : 25 M€

Wild Bunch est une société européenne de distribution et de commercialisation de films. Sur un marché européen encore mal structuré et confronté à d'importants changements, Wild Bunch se positionne comme un acteur pan-européen, animant un réseau intégré de distribution et une structure de ventes internationales, commercialisant tout à la fois des productions locales et des œuvres internationales (dont américaines) émanant de producteurs indépendants. La société assure de fait l'interface entre producteurs et consommateurs de contenu. Reconnue fondamentalement pour son activité de ventes internationales, à savoir la négociation tous droits et dans le monde entier de films en production ou récemment produits, Wild Bunch a d'ores et déjà constitué un réseau de distribution directe (salles, vidéo, TV) comprenant la France, le Bénélux, l'Italie et l'Allemagne. Ces activités, ainsi que des acquisitions ponctuelles de droits, permettent à Wild Bunch de compter aujourd'hui plus de 1150 titres en catalogue.

Produits, services et technologies :

A titre d'exemple, Wild Bunch a distribué ou distribuera en France ou dans le monde entier des films tels que "4 mois, 3 semaines et 2 jours" de Cristian Mungiu, Palme d'Or du Festival de Cannes 2007, "Le rêve de Cassandre" de Woody Allen, "Che" de Steven Soderbergh, "Fahrenheit 911" de Michael Moore, "Largo Winch" de Jérôme Salle, "Le Labyrinthe de Pan" de Guillermo del Toro, "Land of the Dead" de George A. Romero, "La Marche de l'Empereur" de Luc Jacquet, "Molière" de Laurent Tirard, "La nuit nous appartient" de James Gray, "L'Orphelinat" de J.A. Bayona, "Shine a Light" de Martin Scorsese avec les Rolling Stones, "Sin City" de Robert Rodriguez et Frank Miller, "Le voyage de Chihiro" de Hayao Miyazaki.

Implantation géographique :

Wild Bunch a son siège à Paris, mais dispose actuellement de bureaux à Londres, Rome, Berlin et Amsterdam.

Positionnement de l'entreprise dans son marché :

Wild Bunch est l'un des leaders du marché cinématographique mondial en termes de ventes internationales.

En outre, Wild Bunch développe son réseau pan européen de distribution directe, où il occupe déjà une position majeure avec une expertise unique et internationalement reconnue en termes d'accès à des films indépendants locaux ou internationaux. Enfin, en tant que gestionnaire d'un catalogue de films et de par son métier de distributeur, Wild Bunch se positionne aujourd'hui et à l'avenir comme un fournisseur clé de contenu pour toute forme de consommation d'images, qu'elles soient classiques (chaînes de télévision, salles de cinéma...) ou innovantes (VOD et autre consommation électronique d'images).