

# FCPR

# Isatis Capital

# Vie & Retraite

*Reporting trimestriel*  
*29 décembre 2023*

SFDR Article 8





# FCPR Isatis Capital

## *Vie & Retraite*

137,74€

Valeur liquidative (VL)

Code ISIN : **FR0013222353**

66,29 M€

En cours sous gestion

au 29/12/2023



*Le processus d'investissement, que nous appliquons depuis plus de dix ans, est destiné à financer le développement de PME françaises non cotées dans le but de les aider à devenir des ETI (entreprise de taille intermédiaire). Il est reconnu comme un réel contributeur à la dynamique économique et à la création d'emplois avec le label Relance.*

## ◆ *Commentaire général sur la période*

Le trimestre qui vient de se clore s'est essentiellement concentré sur les anticipations de baisse des taux pour l'année 2024, tant aux États-Unis qu'en Europe, au regard des risques de récession ou de fort ralentissement économique. Les événements géopolitiques ou liés aux conflits étaient dans certains cas passés au second plan dans l'analyse des prévisionnistes.

Ainsi, après avoir connu une remontée violente entre décembre 2021 et septembre 2023 sous la pression de l'augmentation de l'inflation et des actions des banques centrales, les taux ont reflué significativement depuis octobre dernier. Cela s'est traduit pour le 10 ans américain par un recul à 3,84% en fin d'année alors qu'il était monté jusqu'à 5,0% en octobre 2023. Pour l'Europe, l'EURIBOR (taux des prêts interbancaires) qui avait atteint jusqu'à 4,22% fin septembre 2023 a connu un reflux à 3,51% en fin d'année.

Cette situation n'a pas manqué d'impacter l'évolution des indices boursiers, négativement dans un premier temps, mais positivement ensuite. En parallèle, les opérations d'investissement dans les sociétés non cotées ont continué d'être actives sur notre segment

« des PME et petites ETI françaises », tandis que les grandes opérations de LBO à fort levier de dette sont toujours globalement à l'arrêt.

Le fonds détient toujours 18 participations, dont 10 sont présentes depuis moins de 18 mois. La poche non cotée atteint près de 60% du fonds, les OPC 26%, et le reste étant investi en produits de court terme dans la perspective des investissements que nous pourrions finaliser dans les prochaines semaines.

Le fonds affiche une performance de +1,98% sur le trimestre 2023. La poche non cotée n'a pas contribué à la performance sur les trois derniers mois en liaison avec une stabilité du niveau de valorisation globale de celle-ci. Pour les OPC et les placements liquides, la performance brute du trimestre a été de respectivement +2,50% et +0,16% environ. Sur l'ensemble de l'année, la valeur liquidative de la part a progressé de +6,56% net des frais du fonds. La poche non cotée a été la meilleure contributrice avec un niveau de l'ordre de 4,4%, les OPC Small et Mid Cap, ainsi que les placements à court terme contribuant quant à eux à hauteur d'environ 2% et 0,2% respectivement.

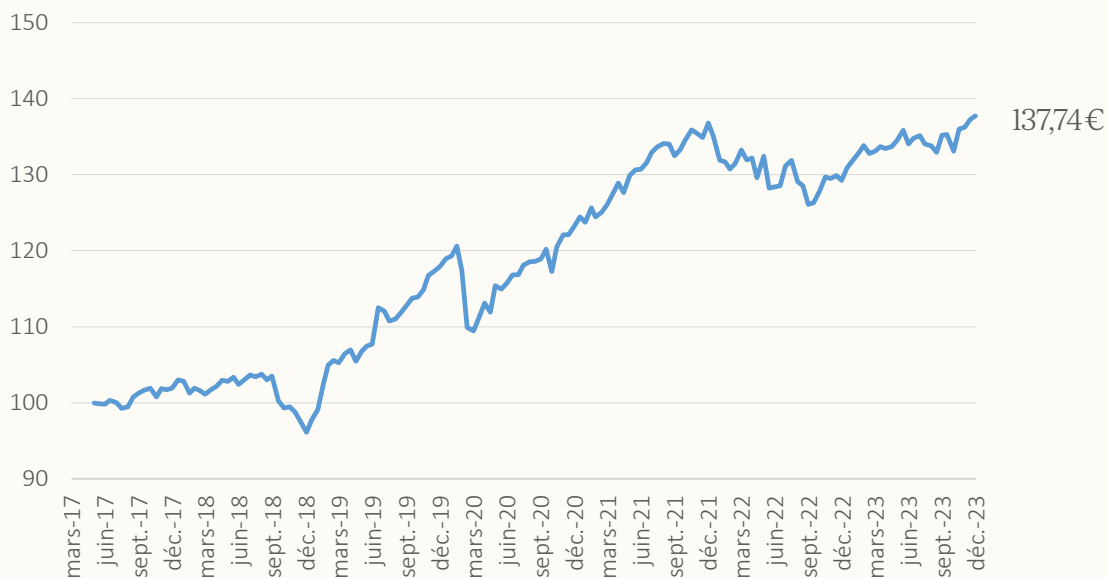
### CARACTÉRISTIQUES DU FONDS

Gérants du fonds	Brice Lionnet, Guillaume Lebrun							
Date de création	31 mai 2017							
Horizon de gestion conseillé	8 ans							
Valorisation	Bimensuelle							
Forme juridique	FCPR							
Échelle de risque*	<table border="1"><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr></table> *SRI PRIIPS	1	2	3	4	5	6	7
1	2	3	4	5	6	7		

### ADMINISTRATION DU FONDS

Nombre de parts	481 230,923
Dépositaire	BNP Paribas Securities Services
Valorisateur	Aplitec
Commissaire aux comptes	Deloitte
Éligibilité	Assurance-vie, épargne retraite et salariale
Frais de gestion	2,50 % TTC

## ÉVOLUTION DE LA VALEUR LIQUIDATIVE (EN EUROS)

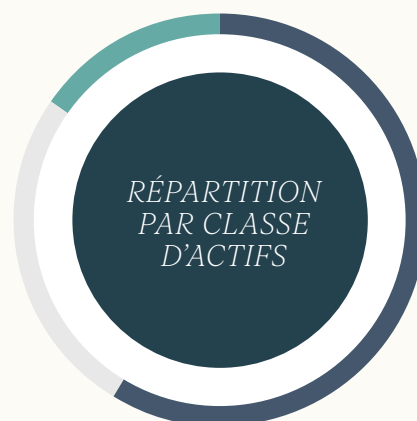


## PERFORMANCE DU FONDS

YTD	1 an	3 ans	5 ans	création
6,56 %	6,56 %	11,72 %	43,30 %	37,74 %
2022	2021	2020	2019	2018
-5,50 %	10,95 %	4,54 %	22,70 %	-5,71 %

## SOUSCRIPTIONS / RACHATS

<b>Souscription minimum</b>	Selon assureur, à partir de 500€
<b>Souscriptions/rachats</b>	Le jour ouvré précédant la quinzaine ou le dernier jours du mois avant 11 h
<b>Publication de la VL</b>	J+3
<b>Règlement livraison</b>	En numéraire à J+3
<b>Coordonnées dépositaire</b>	BP2S : ligne générique (01) 42 98 68 64



58,9 %  
TITRES NON COTÉS

26,0 %  
OPC ACTIONS

15,2 %  
INSTRUMENTS DE  
TAUX & LIQUIDITÉS

# Poche de PME françaises *non cotées*

Un portefeuille de participations au capital de PME françaises non cotées

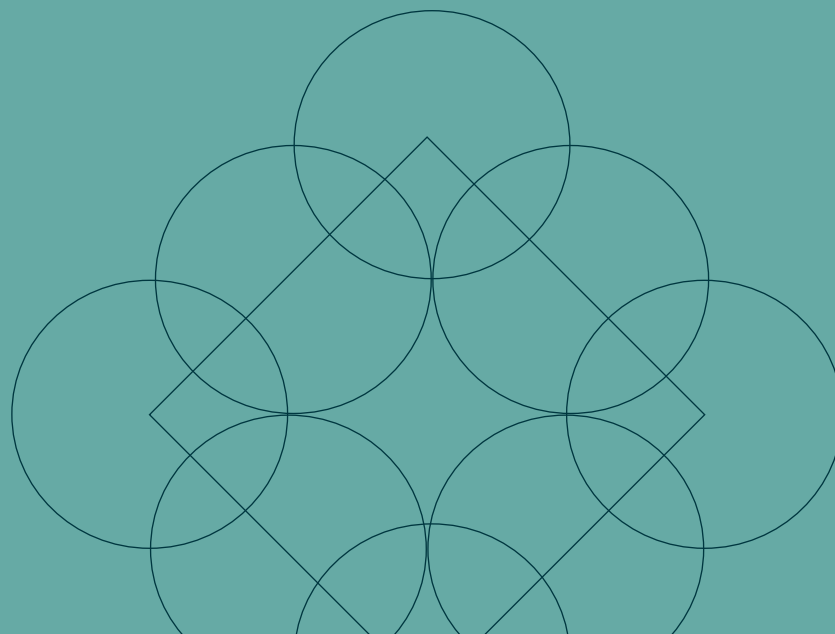
## ◆ *Commentaire de gestion*

Pendant le dernier trimestre de l'année, le nombre de dossiers d'investissements potentiels que nous avons reçus est resté élevé. Cependant, nous n'avons pas concrétisé de nouvel investissement malgré l'étude de plusieurs dossiers, car la période de fin d'année, marquée par les vacances de Noël, n'a pas permis de finaliser les analyses et les discussions.

En ce qui concerne le portefeuille existant, la valorisation de la poche est demeurée globalement stable au cours du trimestre. Les participations se comportent bien dans leur ensemble, affichant une croissance positive de leur activité et des résultats, conforme aux attentes.

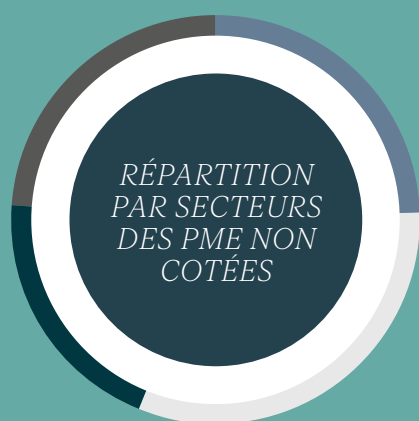
Concernant les investissements récents, notre équipe

s'est attachée à accompagner les dirigeants de ces entreprises dans la mise en place des organisations internes et des outils indispensables pour accélérer leur rythme de développement, en conformité avec leurs plans stratégiques respectifs. Pour certains de ces investissements, une stratégie de croissance externe est également en cours, avec la recherche d'acquisitions, certaines cibles potentielles ayant déjà été approchées. Ces discussions se trouvent actuellement dans une phase préliminaire, et nous n'avons pas encore de visibilité sur la finalisation potentielle de ces opérations. Cependant, nous devrions être en mesure d'annoncer la concrétisation de ce type d'opération dans les prochains mois.



◆ *Participations et expositions par poids décroissant  
(en % de l'actif total du fonds)*

	Entrée	Création	Secteur	Poids
Group NCS	juil.-22	1992	Industries de pointe	6,8%
Pitchy	juil.-23	2013	Services aux entreprises	4,5%
Easyvista Holding	sept.-20	1988	Informatique & logiciels	4,5%
Ekstend	juin-23	2008	Services aux entreprises	4,2%
Ailancy	janv.-21	2008	Services aux entreprises	4,2%
Metaline Corp	déc.-17	1983	Informatique & logiciels	4,1%
CET Ingénierie	sept.-22	1965	Services aux entreprises	4,1%
Sagitta Pharma	mars-21	2001	Santé / Nutrition / Agro	3,8%
Flexico	juil.-23	1969	Autres secteurs	3,7%
MPH Energie	mai-21	2005	Industries de pointe	3,5%
HPS International	juin-17	1990	Industries de pointe	3,2%
Wiiisdom	oct.-22	2008	Informatique & logiciels	3,0%
Saveurs & Vie	mai-18	2001	Santé / Nutrition / Agro	2,5%
SECAL	sept.-19	1984	Industries de pointe	2,2%
Bioswell	mars-23	1983	Santé / Nutrition / Agro	2,1%
Immed Group	juin-22	1999	Santé / Nutrition / Agro	1,6%
Senef Soft	avr.-23	2011	Informatique & logiciels	0,8%
Groupe Eloi	janv.-18	1963	Santé / Nutrition / Agro	0,0%



28,9 %

SERVICES AUX  
ENTREPRISES

26,7 %

INDUSTRIES DE POINTE

21,1 %

INFORMATIQUE &  
LOGICIELS

17,1 %

SANTÉ / NUTRITION /  
AGRO



75,9 %

ACTIONS & TITRES  
ASSIMILÉS

24,1 %

OC, ORA ET  
PRODUITS DE TAUX  
NON COTÉS

## ◆ Sociétés non cotées en portefeuille

### INVESTISSEMENTS PAR ORDRE ALPHABÉTIQUE



CRÉATION : 2008  
SECTEUR : SERVICES AUX ENTREPRISES



Créé en 2008, le **groupe Ailancy** est un cabinet de Conseil en Stratégie Opérationnelle, Organisation & Management et Transformation Digitale qui compte aujourd'hui plus de 160 consultants en France, au Luxembourg et au Maroc à travers ses entités Ailancy et Avanty qui est spécialisée dans l'Expertise & Solution et le Digital.

Le groupe rencontre un fort succès depuis sa création avec un positionnement métier au plus près des décideurs sur l'accompagnement des transformations à forts enjeux. Les consultants du groupe Ailancy apportent leur expertise à un secteur en forte mutation, impacté par une évolution des besoins et des comportements des clients, la recherche d'efficacité, les révolutions liées à la digitalisation, la pression des normes et des règlements.

L'opération réalisée permet une recomposition du capital avec en particulier l'entrée de nouveaux managers au capital. Le nouveau projet de croissance qui se veut ambitieux repose notamment sur la poursuite du développement organique du groupe qui a commencé à sortir des frontières avec une première implantation au Maroc et une seconde au Luxembourg.

Le développement devrait également être accéléré par la recherche active de cibles de croissance externe destinées à renforcer ses activités actuelles et ouvrir de nouveaux fronts de développement.



**BIOSWELL**

VOUSER LES PLANTES POUR NOURIR LE MONDE

CRÉATION : 1997  
SECTEUR : AGRO



**Bioswell** (issu du rapprochement entre les sociétés Impact Pro et Impact Pro Distribution, AD Fert et Interfert) est un groupe spécialisé dans la conception, la fabrication et la commercialisation de fertilisants minéraux et de biostimulants, ainsi que dans le négoce de coproduits minéraux et organiques. Le groupe Bioswell se positionne en tant qu'acteur majeur de l'agriculture raisonnée à travers ses produits responsables et efficaces. Chaque filiale a su fidéliser ses clients grâce à leurs capacités d'adaptation et leur accompagnement auprès des professionnels du secteur.

Bioswell se positionne sur un marché en pleine mutation, qui tend de plus en plus vers l'utilisation d'engrais organiques et de biostimulants afin de remplacer celle des engrais chimiques et des pesticides.

Dans une période où certaines matières sont de plus en plus difficiles à trouver, les capacités d'approvisionnement de Bioswell sont clés dans le développement du groupe.

Fort de son expertise dans le secteur, Bioswell souhaite activer plusieurs leviers de croissance déjà identifiés tels que la diversification de son offre mais aussi l'activation des synergies commerciales.

Bioswell souhaite désormais franchir une nouvelle étape de son développement organique afin d'absorber la croissance de son activité tout en consolidant son marché via des opérations de croissance externe.





CRÉATION : 1965  
SECTEUR : SERVICES AUX ENTREPRISES

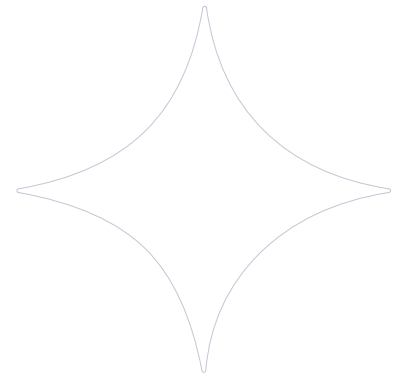


Fondé en 1965, **CET Ingénierie** est un bureau d'études et d'ingénierie spécialisé dans le bâtiment et les travaux publics. Le groupe intervient dans quatre grands domaines :

- Habitat neuf
- Réhabilitation de l'habitat
- Ouvrages institutionnels tels que les écoles, les centres sportifs, les bureaux, etc.
- Les infrastructures de santé et de recherche comme les laboratoires, les salles blanches, les sites sécurisés, etc.

Il intervient uniquement en BtoB et s'appuie sur une clientèle de grands comptes publics ou privés au travers des 5 implantations couvrant le territoire national. La question environnementale pèse de plus en plus sur le cadre réglementaire et les normes dans le BTP avec un renforcement des études d'impact, le développement de zones protégées, l'obligation de réaliser des enquêtes publiques, et la problématique de recyclage des matériaux qui fera évoluer les techniques de construction et de déconstruction auxquelles les acteurs du secteur devront s'adapter.

À ce titre, le groupe développe également depuis 5 ans, par le biais de sa filiale GAYA Développement Durable, une activité de conseil en certifications HQE, BREEAM (méthode d'évaluation de la performance environnementale des bâtiments, maisons passives, bâtiments durables), mais également une activité d'audit et de formation.



CRÉATION : 1988  
SECTEUR : LOGICIELS



**EasyVista** a été créée en 1988 et se positionne sur le segment du service management pour les utilisateurs mobiles.

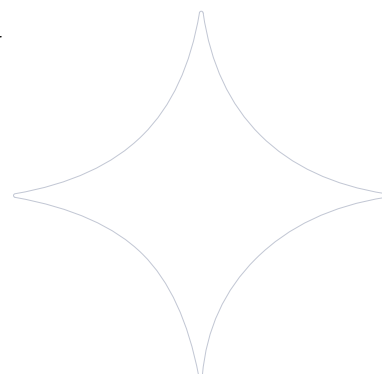
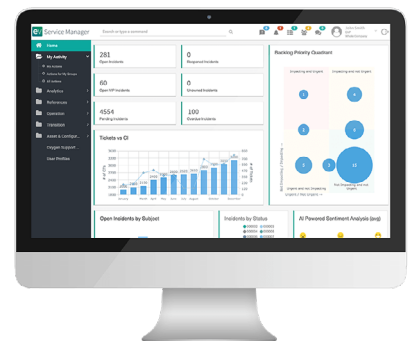
Les services informatiques d'aujourd'hui ne peuvent plus se limiter au mode opératoire des employés d'hier.

La technologie a rendu notre expérience des services considérablement mobile et pratique ; ainsi, d'un simple clic, elle facilite la commande d'un produit ou la vérification du statut d'un élément important.

Les services informatiques doivent donc gérer ce changement au moyen d'outils qui accélèrent l'intégration technologique, la prise en charge des utilisateurs et le développement des services. EasyVista identifie ce besoin et propose une plateforme moderne qui permet aux organisations d'administrer leur technologie et de fournir des services attrayants, sur n'importe quel appareil et en tout lieu.

L'offre d'EasyVista a été reconnue comme faisant partie des 20 meilleures offres disponibles à l'échelle mondiale et qualifiée de produit unique.

Aujourd'hui, EasyVista dispose d'un portefeuille de plus de 1500 entreprises sur l'ensemble des différents continents. La société accélère son développement sur le plan géographique en renforçant sa présence à l'international et particulièrement aux États-Unis.





# ELOI

GRUPE

CRÉATION : 1997  
SECTEUR : SANTÉ



Le **Groupe Eloi** est devenu, depuis sa reprise par Rudolph Mouradian en 2010, le spécialiste de « l'équipement complet du cabinet médical ».

Il s'est constitué par croissance organique mais également par acquisitions successives. Il a réalisé en 2017 un chiffre d'affaires de 22 M€ dont près de 40 % à l'international. Le Groupe Eloi emploie aujourd'hui 150 personnes réparties sur 7 sites. Le groupe se positionne comme l'architecte du cabinet médical. Il propose un one-stop-shop aux praticiens depuis les consommables, le mobilier médical, jusqu'à l'équipement de pointe (instrumentation et imagerie). Au fil du temps, le groupe a su élargir ses gammes de produits et ses débouchés en adressant à chaque fois de nouvelles catégories de praticiens. Il possède un portefeuille de marques propres au travers des marques Promotal (mobilier médicaux), Podiafrance (podologie), Luneau Gynécologie (gynécologie), ou encore Steralis (consommables, équipements et matériels médicaux), et complète son dispositif avec des accords de distribution exclusifs avec des marques premium comme Siemens, Sonoscape ou Midmark.



# Ekstend Group

CRÉATION : 2008  
SECTEUR : SERVICES AUX ENTREPRISES



**Ekstend Group** est un groupe indépendant en conseil, communication et marketing de proximité, dont le siège social est situé à Marseille. Le groupe se positionne comme une extension des équipes marketing internes des annonceurs et propose à ses clients un accompagnement sans couture sur l'ensemble de la chaîne de valeur, de la définition de la stratégie à la mise en œuvre opérationnelle.

Le Groupe a mené une stratégie de croissance externe ambitieuse. Il a en effet intégré trois nouvelles agences (SweetPunk, Be Brandon et Ibiza) lui permettant d'élargir son offre, de consolider ses expertises autour du conseil, des médias et de la création, mais également de diversifier son portefeuille clients et son ancrage géographique.

Implanté à Marseille, Paris et Montpellier, Ekstend Group accompagne ses clients, principalement issus des secteurs de la tech, de l'automobile, du luxe et de la distribution, sur l'ensemble des sujets de communication et de marketing, grâce à la complémentarité de ses 8 agences.

Dans un contexte où les entreprises connaissent une digitalisation continue et un développement des stratégies dites « Phygital », Ekstend Group, qui emploie plus de 200 salariés, connaît une forte croissance et a généré un chiffre d'affaires de plus de 30 M€ en 2022.

Ekstend Group souhaite poursuivre et intensifier sa stratégie de croissance externe avec des ambitions à l'international.





Le Groupe **Flexico** est le leader européen des solutions d'emballage souple refermable.

Le groupe s'appuie sur un portefeuille de marques et brevets reconnus et dispose d'un savoir-faire reposant sur sa capacité à développer des produits et technologies répondant parfaitement aux besoins de ses 25.000 clients : acteurs de la grande distribution, industriels de l'agroalimentaire, du textile, des cosmétiques...

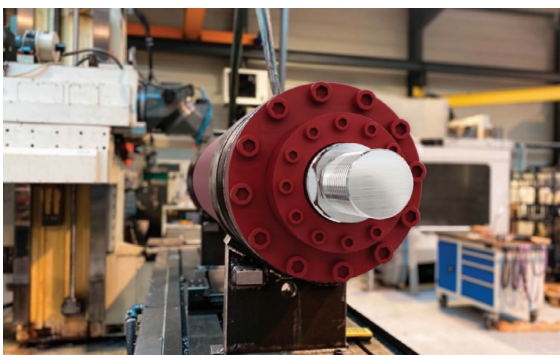
L'opération à laquelle nous avons participé conjointement avec l'arrivée d'un nouveau dirigeant doit permettre de maximiser les synergies entre les différentes unités du groupe, notamment à l'international, et de renforcer la position concurrentielle de Flexico sur ses marchés.



**HPS International** conçoit, produit et commercialise des vérins hydrauliques de haute technicité à destination de l'industrie : industrie plasturgique, aluminium, automobile, cosmétique, médicale, emballage, et fabrique des machines spéciales pour l'industrie aéronautique.

Le groupe, qui affiche une croissance soutenue, fabrique en France, en Chine et au Brésil. Il est implanté dans 11 pays et dispose de 15 distributeurs sur 3 continents. Il réalise 70% de son chiffre d'affaires au niveau mondial.

Nous accompagnons le groupe HPS dans sa stratégie d'accélération de sa croissance basée sur l'expansion internationale, l'innovation produit et l'optimisation des processus industriels.





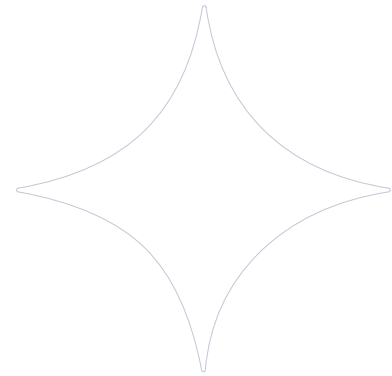
CRÉATION : 1999  
SECTEUR : SANTÉ



Fondé en 1999, **Immed** est un groupe de distribution de matériels et consommables médicaux spécialisé dans le monitoring des signes vitaux du patient. Immed commercialise une large gamme de produits en constante évolution. Il dispose de l'exclusivité sur certains matériels médicaux fabriqués par les leaders du secteur tels que Sony, Edan, Fukuda, Rigel ou encore BFW et LG Medical. Le développement commercial porte tant sur une action en direct auprès d'hôpitaux, de cliniques privées et de médecins indépendants, que par la réponse à des appels d'offres. Immed est notamment référencé chez les deux principales centrales d'achat spécialisées dans le médical.

Grâce à leur spécialisation et leur expertise, les équipes d'Immed sont en mesure de conseiller au mieux les responsables médicaux dans leurs choix de produits afin de trouver le meilleur compromis entre performance, fiabilité et budget. Le groupe dispose par ailleurs d'un service dédié à la formation et à la maintenance des équipements.

L'intervention d'Isatis Capital, devenu actionnaire majoritaire au travers de ses fonds, doit contribuer à structurer la croissance du groupe. Le développement se poursuit par l'élargissement de l'offre produits et de la couverture géographique, notamment en densifiant le maillage territorial. Aujourd'hui, le groupe est présent en France et en Belgique, d'où il couvre les Pays-Bas et le Luxembourg.



CRÉATION : 1983  
SECTEUR : SERVICES INFORMATIQUES



**Metaline** est née du rapprochement de deux sociétés spécialisées dans les métiers de l'infogérance : Hotline, créée en 1983 et dirigée par Éric Pilet, et Metalogic, fondée en 1991 par Samuel Amiet.

Les deux acteurs sont très complémentaires. Le groupe Hotline est spécialisé dans l'assistance aux utilisateurs, en particulier dans l'infogérance, le conseil ou les migrations et déploiements. De son côté, Metalogic se concentre dans la gestion de parcs informatiques, qu'il opère principalement en mode régie. Leur fusion faisait sens dans un marché qui voit s'accélérer la convergence entre leurs métiers. Le groupe peut aujourd'hui bénéficier d'une dynamique portée positivement par les évolutions technologiques et la dématérialisation des infrastructures (Cloud, virtualisation, etc.). Isatis Capital a financé le rapprochement des deux sociétés et accompagne les dirigeants dans leur stratégie de développement ambitieuse. Depuis notre investissement, plusieurs croissances externes complémentaires ont été réalisées.

La participation du fonds a récemment été augmentée, afin d'accompagner la poursuite du plan stratégique.





Créé en 2005 par **Pierre-André Guinard** et renforcé dès 2007 par l'arrivée de Jean-Luc Bonnet, MPH Energie est un acteur de référence dans la transition énergétique. Le groupe est composé de cinq filiales, Mesure Process, XL Techniques, Ereti, Metra et Mestrole, permettant un maillage complet du territoire français sur plus de 4 000 sites. Historiquement positionné sur les solutions de jaugeage et les services de maintenance pour les stations-services, le groupe a su se présenter dès 2014 comme un précurseur de la transition énergétique en proposant une offre globale aux secteurs de la distribution d'énergie dans le domaine des transports, de l'industrie et de l'environnement.

Le groupe s'est en effet positionné depuis 2014 sur le segment du Biogaz / GNV (Gaz Naturel pour Véhicules), marché en forte croissance, qui est l'étape privilégiée de transition écologique pour les véhicules lourds et les utilitaires, souvent difficilement électrifiables. Le GNV, bien que clé à court terme dans la transition énergétique des véhicules lourds, ne constitue qu'une étape vers l'hydrogène. MPH prépare d'ores et déjà activement cette étape suivante.

À travers cette opération, MPH Energie souhaite franchir une nouvelle phase de son développement afin d'absorber la forte croissance de son activité Biogaz / GNV et investir plus en avant dans l'hydrogène, boosté par l'intérêt grandissant du secteur de la mobilité lourde pour ces nouvelles sources d'énergie.

L'opération permet également d'organiser la transition capitalistique et opérationnelle du groupe de Pierre-André Guinard à Jean-Luc Bonnet, tout en donnant accès au capital aux cadres clés du groupe.



Fondée en 1989 à Amsterdam, **NCS** a implanté son activité en Belgique et en France. La société conçoit, assemble, distribue et installe des systèmes informatiques qui répondent aux exigences de résistance aux environnements sensibles des secteurs de l'industrie pharmaceutique, de l'aéronautique et du spatial, de l'agroalimentaire, du transport et des industries de pointe.

Le groupe est reconnu pour son offre à très forte valeur ajoutée, notamment dans le co-design de l'architecture de solutions informatiques destinées à des environnements extrêmes : écrans durcis, tablettes durcies, ordinateurs industriels, châssis, écrans de contrôle, etc.

La société sert une base de clients diversifiés et leaders dans leurs secteurs, avec lesquels elle entretient des relations de confiance de long terme. Le groupe est ainsi capable d'aller très loin dans la compréhension des problématiques de ses clients et d'offrir des solutions sur mesure répondant parfaitement aux besoins. L'ensemble des produits sont assemblés sur les deux sites de production situés en France (Élancourt) et en Belgique (Anvers).



 **CRÉATION : 2013**  
**SECTEUR : SERVICES**  
**AUX ENTREPRISES**



Fondée en 2013 par Lionel et Benjamin Chouraqui, **Pitchy** est devenu en 10 ans le leader en Europe sur son segment, en proposant une solution logicielle qui permet à ses clients de créer des vidéos de qualité professionnelle de façon autonome, se positionnant comme une véritable alternative au modèle traditionnel d'agence de création de contenu.

L'entreprise, qui a bâti son succès autour d'une solution nativement SaaS, permet aux utilisateurs de produire un nombre illimité de vidéos en utilisant des templates, pour tous les départements des entreprises : marketing, communication interne et externe, ressources humaines, ventes, relation clients, finance... Le positionnement précurseur de la société en B2B lui permet d'avoir un portefeuille de plus de 1.000 clients. Ce portefeuille clients est composé principalement de grands-comptes basés en Europe créant de plus en plus de contenus.

Pitchy souhaite aujourd'hui capitaliser sur sa position de leader historique pour accélérer la croissance de la société autour de 3 axes majeurs de développement : (i) une accélération de la pénétration des grands comptes qui ont toujours été le socle de clientèle de la société, (ii) un renforcement de l'expansion internationale, notamment sur le marché européen en plein essor et (iii) un investissement fort en R&D (notamment pour intégrer des briques technologiques d'IA).

Par ailleurs, la société pourra s'appuyer sur ses nouveaux partenaires financiers afin de poursuivre sa stratégie de consolidation du marché.



 **CRÉATION : 2001**  
**SECTEUR : SANTÉ**



Créé en 2009 par les frères Thomas et Jérôme Brunet, **Sagitta Pharma** est un groupe de distribution de produits de santé (médicaments remboursés, médicaments OTC, produits pharmaceutiques) intervenant en tant que centrale d'achat pharmaceutique et grossiste répartiteur en France et à l'export. Le groupe, qui est implanté à Tours, est constitué des entités La Centrale Pharma, Sagitta Pharma, Pyxis Pharma et Mon Courtier en Pharmacie. La société a connu depuis sa création une croissance très soutenue. Son territoire d'activité couvre actuellement 10 départements en France. Elle est partenaire de 180 laboratoires, propose 18 000 références (dont 4 000 sur commande), et approvisionne 1 150 officines. Ses équipes sont composées de 55 personnes dont 11 pharmaciens.

L'intervention des fonds gérés par Isatis Capital a pour objectif d'accompagner le groupe dans sa croissance organique grâce à la conversion potentielle de 700 prospects pharmaciens qualifiés, d'élargir le périmètre géographique actuel avec une demande d'extension de l'activité de grossiste-répartiteur sur 17 départements supplémentaires connexes à ceux déjà actifs, de développer l'activité de grossiste-répartiteur dans de nouvelles régions grâce à des opérations de croissance externe sur des distributeurs, et enfin, d'améliorer la marge globale du groupe à travers le développement de l'activité export, elle-même dépendante de la part de marché nationale du groupe, et donc du développement de son activité (grossiste-répartiteur et CAP).





CRÉATION : 2001  
SECTEUR : NUTRITION



En 2001, Paul Tronchon fonde son entreprise de livraison de repas à domicile à destination des personnes âgées dépendantes. **Saveurs et Vie** propose aujourd'hui un large choix de menus de saison :

- Composé par une équipe de 10 diététiciennes et adaptable selon les régimes spécifiques des clients ;
- Assemblé sur la plateforme logistique de Saveurs et Vie qui s'approvisionne auprès d'un réseau de fournisseurs (traiteurs partenaires) sélectionnés avec soin sur la base d'un cahier des charges précis ;
- Livré directement par Saveurs et Vie sur l'ensemble de l'Île-de-France et par Chronofresh, avec qui la société a noué un partenariat, sur le reste du territoire.

Son positionnement unique sur le marché, tant en BtoC qu'en BtoB, permet à Saveurs et Vie de combiner visibilité du chiffre d'affaires (marchés publics pluriannuels), croissance et amélioration des marges.

Au niveau des perspectives, le marché français du portage de repas à domicile, actuellement estimé à 300 M€, devrait croître de façon significative pour atteindre 630 M€ d'ici à 2025, avec une importante prise de parts de marché venant des acteurs du BtoC. L'augmentation des populations âgées et dépendantes, combinée aux possibilités accrues de maintien à domicile, devraient continuer d'impacter favorablement les activités d'accompagnement à domicile des usagers.

Notre intervention au capital de la société vise à amplifier son développement avec le renforcement des équipes et l'implantation sur le territoire français hors Île-de-France en conjuguant croissance externe et développement de franchisés.



CRÉATION : 1984  
SECTEUR : INDUSTRIES  
DE POINTE



Le **Groupe SECAL**, créé en 1984, est un spécialiste reconnu dans le domaine des ponts process ou ponts de levage spécifiques nécessitant une forte dimension engineering/ bureau d'études.

Il développe également depuis 15 ans une activité d'assemblage de ponts standards au travers d'un contrat d'exclusivité pour la région Nord-Est de la France avec le fabricant italien Omis.

SECAL prend en charge l'ensemble des étapes d'études chez le client, calcul et engineering, et la mise en service.

En parallèle, SECAL a développé sa filiale Seral pour l'activité de maintenance préventive, réparation, vente de pièces détachées, tests réglementaires et astreinte. Ceci pour toutes les marques, contrairement à ses concurrents.

Grâce à la maîtrise de l'ensemble des particularités de chaque industrie et à la formation de ses techniciens (logistique, automobile, ferroviaire, construction, environnement, industrie, aéronautique, etc.), SECAL dispose d'une véritable différenciation concurrentielle dans un marché aux dimensions internationales.

Notre investissement a pour objectif d'accompagner l'entreprise tant dans sa croissance organique que sur des opérations de croissance externe.





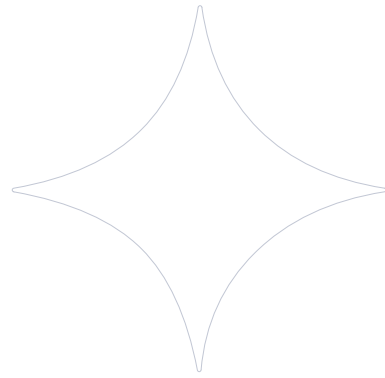
CRÉATION : 2011  
SECTEUR : LOGICIELS



Fondée en 2011 par Momar Mbaye, **Senef Soft** est spécialisée dans l'édition et la commercialisation de solutions d'Enterprise Ressource Planning. L'entreprise, qui a bâti son développement sur son logiciel SaaS Progisap dédié au secteur des services à la personne et résidences seniors, s'est par la suite diversifiée vers les marchés porteurs de la propreté multiservices et de la gestion du personnel hôtelier via sa solution SaaS Progiclean.

La société propose un éventail complet de solutions web et mobiles pour répondre à l'ensemble des besoins des acteurs opérant sur ces segments. L'entreprise compte plus de 1300 clients répartis dans une dizaine de pays.

Senef Soft souhaite désormais accélérer son développement organique en s'appuyant sur son expertise des secteurs adressés et la qualité de ses solutions logicielles pour activer plusieurs leviers de croissance déjà identifiés tels que le renforcement de ses équipes, l'international mais aussi la diversification de son offre vers des secteurs connexes.



CRÉATION : 2007  
SECTEUR : LOGICIELS

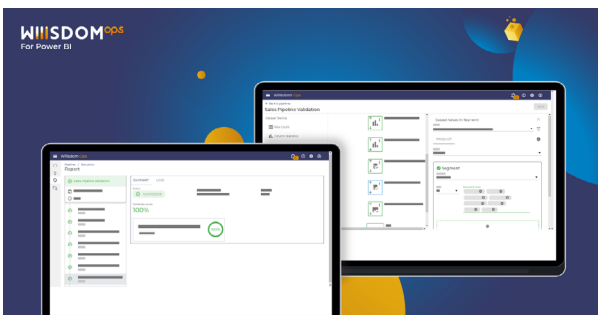


Fondé en 2007, **Wiiisdom** (anciennement GB and SMITH) est un acteur de la French Tech lilloise spécialisé dans l'édition de logiciels. L'entreprise, qui a bâti son succès autour de SAP BusinessObjects, s'est récemment repositionnée sur le marché porteur de la qualité des données de reporting. Elle s'intègre désormais à d'autres outils d'informatique décisionnelle comme Tableau Software et Microsoft Power BI.

Les solutions de Wiiisdom permettent de tester et de valider la qualité des données issues de ces outils afin de prendre rapidement les bonnes décisions. Modulaire et multi-outils, l'offre est particulièrement adaptée aux grandes organisations traitant d'importants volumes de données.

La société française a plus de 600 clients à travers le monde, elle travaille avec 80 % des entreprises du CAC40 et réalise près de 60 % de son chiffre d'affaires aux États-Unis avec de belles références comme la banque centrale américaine, Lockheed Martin, l'armée américaine, le New York Stock Exchange ou encore Harley Davidson.

Isatis Capital va aider Wiiisdom dans le renforcement de sa structure et dans l'accélération de son développement international, notamment en Amérique du Nord via ses bureaux de Boston et de Montréal.



# Poche OPCVM Small & Mid Caps *actions cotées*

## ◆ *Commentaire sur la période*

Les indices boursiers ont continué d'être influencés par la perception de la future politique monétaire des Banques Centrales. Ils ont ainsi poursuivi leur consolidation jusqu'à la mi-octobre avant de rebondir assez sensiblement à la fin de l'année. Le compartiment des petites et moyennes capitalisations boursières, fortement malmené depuis de nombreux mois, a lui aussi suscité un regain d'intérêt. De nombreux investisseurs et commentateurs boursiers à la recherche de décotes se sont en effet progressivement repositionnés sur ces valeurs, sans que nous ne constatons toutefois un retour massif des volumes de transactions.

Dans ce contexte, les OPC présents dans le fonds ont tous enregistré des performances positives, aussi bien au 4<sup>ème</sup> trimestre que sur l'année 2023. Tous les fonds ont terminé l'année au-dessus des indices Morningstar, avec un rebond plus significatif sur les OPC orientés croissance qui avaient été les plus affectés par la hausse des taux. Comme mentionné dans le commentaire général, la poche OPC a été un contributeur positif significatif, tant sur le trimestre que sur l'année.

## ◆ *Fonds et expositions*

	Code ISIN	Poids
Generali France Future Leaders	FR0011643949	3,5%
Mandarine Unique Small	LU0489687326	3,4%
Oddo BHF Avenir Euro	FR0010247783	2,9%
Parvest Equity Europe	LU0212179997	2,7%
Pluvalca France Small Caps B	FR0013173036	2,5%
Comgest Growth Midcap	IE00BHWQNP08	2,3%
Groupama G Fund Avenir	LU0675296932	2,3%
Lonvia AV Midcap Europe	LU2240056288	1,8%
Threadneedle Pan European Smaller Co.	LU1849566838	1,8%
Amplegest Midcaps	FR0011184993	1,6%
Axa Wf Fra Eur Small Cap	LU0125743475	1,1%



59,6 % EUROPE

29,2 % FRANCE

11,2 % ZONE EURO



# Un fonds de private equity *destiné à l'assurance-vie et à l'épargne retraite*

◆ *Fonds disponible chez les assureurs et plateformes suivantes*

## EN FRANCE



## AU LUXEMBOURG



## ◆ *Une philosophie d'investissement tournée vers l'économie réelle*

L'objectif du Fonds est d'investir pour environ 60% de son actif dans des PME françaises non cotées, jugées par l'équipe d'investissement comme étant en phase de développement et disposant d'un potentiel de croissance grâce à la mise en œuvre d'innovations de toutes natures (produits, processus industriels, marketing). Le Fonds privilégiera des investissements dans les petites et moyennes entreprises axées principalement vers une clientèle entreprises et positionnées sur les quatre grands secteurs suivants : (i) logiciel, informatique, numérique, digital, (ii) medtech, nutrition, services à la personne, (iii) services aux entreprises, (iv) industries de pointe jugées à forte valeur ajoutée.

Concernant le solde des actifs du Fonds, l'objectif est de favoriser la liquidité du portefeuille en investissant ces actifs pour environ 35% du Fonds dans des OPC européens de classification actions, de type ouvert, à liquidité quotidienne, dont la stratégie d'investissement se concentre sur des investissements au sein de petites et/ou moyennes valeurs européennes, et dont les parts sont libellées en euros. Par exception, le fonds n'investira pas dans des OPC investis majoritairement au Royaume-Uni. Enfin, le solde, soit environ 5% du Fonds, sera placé en instruments de trésorerie ou assimilés (voir Règlement pour plus de détails).

## ◆ *Profil de risque - risques associés aux produits*

Préalablement à sa décision d'investissement, l'investisseur est invité à consulter le prospectus pour prendre connaissance de manière détaillée des risques auxquels le fonds est exposé.

Ce produit n'offre aucune garantie de rendement ou de préservation du capital. Le capital investi peut ne pas être intégralement restitué. L'attention des souscripteurs est attirée sur le fait que leur investissement dans le fonds est susceptible d'être bloqué en cas de survenance des cas de blocage des rachats visés à l'Article 10.3 du règlement.

Le fonds commun de placement à risque est principalement investi dans des entreprises non cotées en bourse qui présentent des risques particuliers. Vous devez prendre connaissance des facteurs de risques de ce fonds commun de placement à risque décrits à la rubrique « profil de risque » du règlement. Ce fonds commun de placement à risque n'est pas un fonds « fiscal » et, par conséquent, ne permet pas de bénéficier des régimes fiscaux de faveur ouverts à certains investisseurs investissant dans des fonds « fiscaux ».





## ◆ *Avertissements*

Document promotionnel non soumis à l'agrément de l'AMF. Ce document a pour objet de présenter, uniquement à titre d'information, les caractéristiques des produits de la société Isatis Capital et ne constitue en aucune manière une offre de vente ou de souscription. La société de gestion ne saurait être tenue pour responsable d'une décision d'investissement ou de désinvestissement prise sur la base des informations contenues dans ce document. Les données, informations et performances sont celles existantes au jour d'édition des présentes et sont susceptibles d'évolutions. La société de gestion ne saurait être responsable des données provenant de sources extérieures. Ce document a été établi dans un but d'information uniquement et ne constitue ni une offre ni une recommandation personnalisée ou une sollicitation en vue de la souscription de ce produit. Les informations, opinions et analyses contenues dans ce document ne sauraient avoir une quelconque valeur contractuelle ; seules les informations contenues dans le DIC PRIIPS et le prospectus font foi. Le prospectus est disponible sur simple demande auprès d'Isatis Capital. Votre argent sera principalement investi dans des instruments financiers sélectionnés par la société de

gestion. Ces instruments connaîtront les évolutions et aléas des marchés. Les performances passées ne constituent pas un indicateur fiable des performances futures. Elles ne sont notamment pas constantes dans le temps. Les données de performances présentées ne tiennent pas compte des commissions et frais perçus lors de l'émission et du rachat des parts ou actions et ne tiennent pas compte des frais fiscaux imposés par le pays de résidence du client. Le FCPR est exclusivement destiné à être commercialisé auprès de personnes résidentes dans les pays d'enregistrement. Il n'est pas autorisé à être commercialisé dans une autre juridiction que celle des pays d'enregistrement. Les parts ou actions de ce Fonds n'ont pas été enregistrées et ne seront pas enregistrées en vertu de la loi US Securities Act of 1933 telle que modifiée (« Securities Act 1933 ») ou admises en vertu d'une quelconque loi des États-Unis. En conséquence, elles ne peuvent pas être offertes, transférées ou vendues, directement ou indirectement, aux États-Unis (y compris dans ses territoires et possessions) ou pour le compte ou au bénéfice d'une U.S. person ou à des US Investors au sens « FATCA ».





[www.isatis-capital.fr](http://www.isatis-capital.fr)

Société anonyme à Directoire et Conseil de surveillance au capital de 1 000 000 € –  
Siège social : 23 rue Taitbout 75009 Paris – RCS PARIS 792 875 064 – Société de gestion agréée  
par l'Autorité des marchés financiers : numéro d'agrément AMF GP-13000026