

FCPR

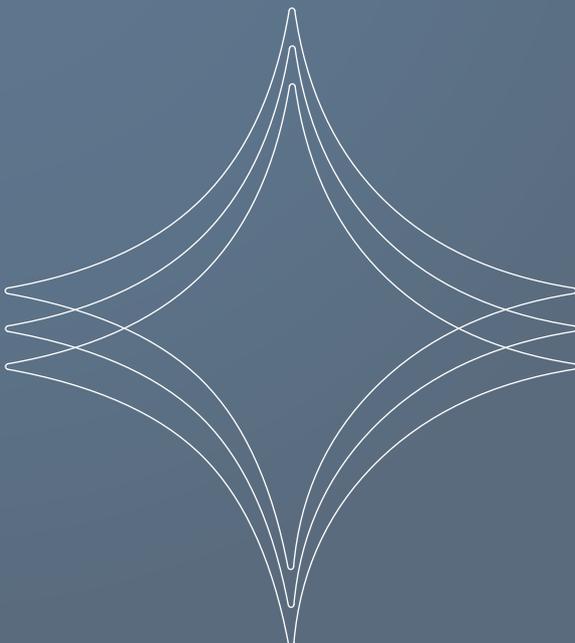
Isatis Capital

Vie & Retraite

Reporting trimestriel
30 septembre 2024



SFDR Article 8





FCPR Isatis Capital

Vie & Retraite

149,81 €

Valeur liquidative (VL)

Code ISIN : **FR0013222353**

72,07 M€

En cours sous gestion

au 30/09/2024



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*

La période estivale s'est déroulée dans une ambiance partagée entre turbulences politiques et euphorie liée aux Jeux olympiques. À ce titre, nos sportifs ont rempli leur mission en remportant un nombre record de médailles. Encore bravo à eux ! Et si l'on rapportait le nombre de médailles à la population des pays concernés pour juger, finalement, de la performance globale, celle-ci apparaîtrait encore meilleure. Au-delà de ces événements hexagonaux, nous avons continué de vivre entre la guerre en Ukraine et l'élargissement du conflit au Moyen-Orient. De même, nous avons intégré les nouvelles macroéconomiques, conjuguées à l'annonce d'un déficit budgétaire explosif et d'un parlement sans majorité réelle, sans pour autant constater de réelles tensions sur le niveau des taux d'intérêt français. Même s'ils sont désormais au niveau de ceux de l'Espagne et de la Grèce... Il est vrai que, pour l'instant, les regards se portent prioritairement sur la baisse de l'inflation et sur la politique monétaire de la BCE. Les bourses ont ainsi retrouvé leurs niveaux d'avant juin, mais dans un contexte de forte volatilité.

En ce qui nous concerne, nos investissements dans des PME françaises non cotées, rentables et en

croissance, ne montrent globalement pas, pour le moment, de signes de détérioration de leur environnement. Aujourd'hui, le portefeuille est diversifié à travers 17 participations non cotées, malgré les dix cessions réalisées depuis sa création. Plus de la moitié des sociétés détenues sont entrées dans le fonds depuis moins de deux ans. Malgré un contexte où le nombre de sorties dans notre classe d'actifs a été divisé par deux, nous avons cédé deux participations avec des multiples supérieurs à deux fois l'investissement d'origine. La rigueur de notre processus en matière de valorisation et de faible levier financier à l'entrée a démontré sa qualité quant à la capacité à générer de la performance et des cessions. Parallèlement, nous avons poursuivi l'étude de nouveaux investissements potentiels qui pourraient se concrétiser dans les prochains mois.

Au total, le fonds a réalisé une performance de +4,25 % brut au troisième trimestre. La poche non cotée a généré +3,41 %, les OPC Small et Mid Cap +0,75 % et les liquidités +0,11 %. Depuis le début de l'année, le fonds a progressé de +9,62 % brut, avec une poche non cotée contribuant à hauteur de +8,98 %, les OPC cotés pour +0,95 % et les liquidités +0,29 %.

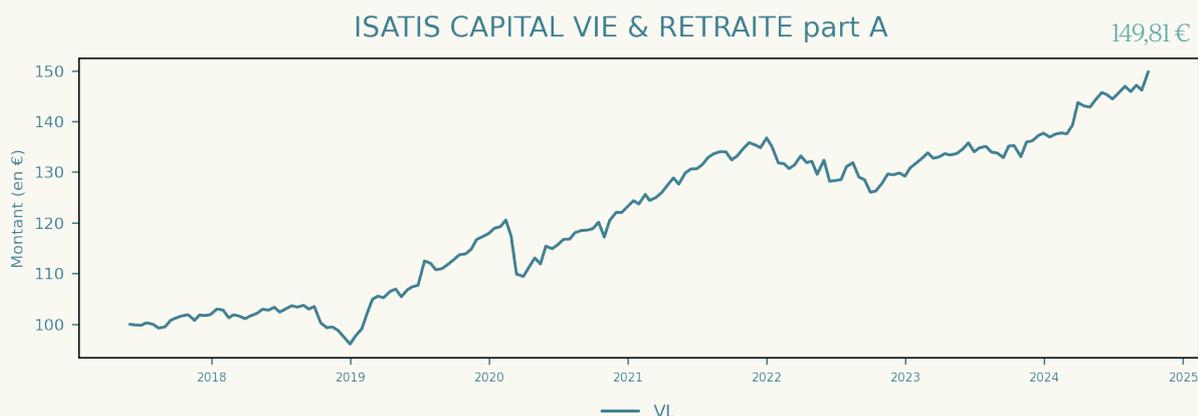
CARACTÉRISTIQUES DU FONDS

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	481 050,493
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
8,76 %	10,82 %	13,10 %	32,85 %	49,81 %
2023	2022	2021	2020	2019
6,56 %	-5,50 %	10,95 %	4,54 %	22,70 %



57,4 %
TITRES NON COTÉS

24,8 %
OPC ACTIONS

17,8 %
INSTRUMENTS DE
TAUX & LIQUIDITÉS

SOUSCRIPTIONS / RACHATS

Souscription minimum À partir de 50€ selon l'assureur

Souscriptions/rachats Le jour ouvré précédant la quinzaine ou le dernier jour du mois avant 11 h

Publication de la VL J+3

Règlement livraison En numéraire à J+3

Coordonnées dépositaire BP2S : ligne générique
(01) 42 98 68 64

Poche de PME françaises *non cotées*

Un portefeuille de participations au capital de PME françaises non cotées

◆ *Commentaire de gestion*

Durant le troisième trimestre, nous avons poursuivi l'étude des dossiers d'investissement en cours, sans toutefois finaliser de nouvel investissement. Ces analyses pourraient se concrétiser par l'entrée de nouvelles participations non cotées dans les prochains mois.

Les Jeux olympiques, conjugués aux congés estivaux, ont contribué à réduire le flux de nouveaux dossiers potentiels plus sensiblement que ce que nous constatons habituellement à cette période de l'année.

En parallèle, le fonds a cédé deux participations en juillet, concrétisant ainsi les négociations engagées avec des acquéreurs potentiels depuis quelques mois. Il s'agit de :

- HPS, qui conçoit et fabrique des vérins de haute précision à destination des secteurs de la santé, de l'aéronautique, de l'automobile, etc. Nous avons accompagné la société depuis juin 2017, période durant laquelle nous avons réalisé deux acquisitions structurantes,

permettant à l'entreprise de renforcer ses positions à l'international et de répondre ainsi aux impératifs stratégiques de ses grands clients. Sur cette même période, le groupe a plus que doublé son chiffre d'affaires et ses résultats. La cession a permis au fonds de réaliser un multiple net de 2,4 fois.

- Saveurs et Vie, spécialisée dans la conception et la livraison à domicile de plateaux repas destinés aux personnes dépendantes ou suivant un régime particulier. Depuis notre entrée au capital, nous avons contribué à renforcer la structuration de l'organisation tout en accélérant la croissance de l'entreprise. La cession, réalisée fin juillet, a généré un multiple net de 2,2 fois.

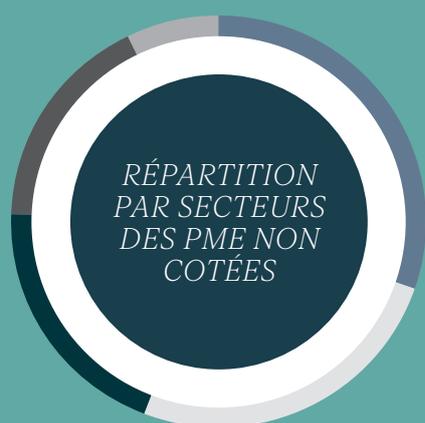
La poche non cotée a contribué, en brut, à hauteur de 3,41 % à la performance sur le trimestre et de 8,98 % depuis le début de l'année.

◆ *Deux nouvelles cessions au cours du trimestre*

Entreprise	Secteur	Activité	Date de la cession	Durée de portage	Multiple net
	Industries de pointe	Vérins hydrauliques de haute technicité	Juillet 2024	7,1 ans	x 2,4
	Nutrition	Repas pour le maintien à domicile des personnes âgées	Juillet 2024	3,6 ans	x 2,2

◆ *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	7,3%
Metaline Corp	déc.-17	1983	Informatique & logiciels	5,2%
Ailancy	janv.-21	2008	Services aux entreprises	4,7%
Sagitta Pharma	mars-21	2001	Santé / Nutrition / Agro	4,2%
Easyvista Holding	sept.-20	1988	Informatique & logiciels	4,1%
MPH Energie	mai-21	2005	Industries de pointe	4,0%
Flexico	juil.-23	1969	Autres secteurs	4,0%
Ekstend	juin-23	2008	Services aux entreprises	3,9%
CET Ingénierie	sept.-22	1965	Services aux entreprises	3,9%
Pitchy	juil.-23	2013	Services aux entreprises	3,7%
Wiiisdom	oct.-22	2008	Informatique & logiciels	2,8%
Fogale Sensors	janv.-24	2021	Industries de pointe	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	2,0%
Senef Soft	avr.-23	2011	Informatique & logiciels	0,7%
Groupe Eloi	janv.-18	1963	Santé / Nutrition / Agro	0,0%



28,1 %
INDUSTRIES DE POINTE

28,1 %
SERVICES AUX ENTREPRISES

22,2 %
INFORMATIQUE & LOGICIELS

14,1 %
SANTÉ / NUTRITION / AGRO



75,7 %
ACTIONS & TITRES
ASSIMILÉS

24,3 %
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

UNIR LES PLANTES POUR NOURRIR 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

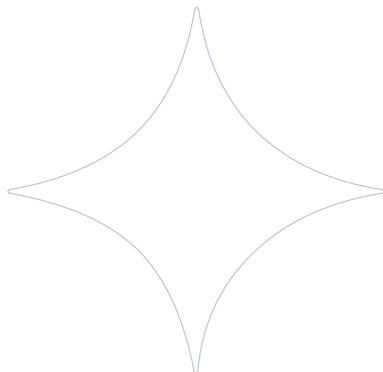
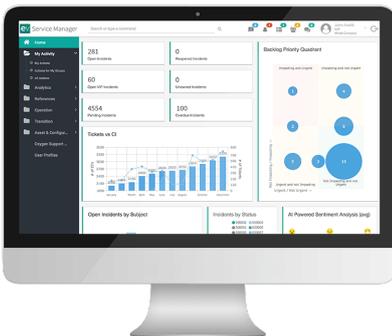
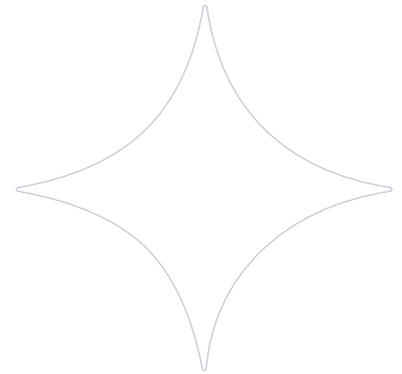


Fondé en 1965, **CET Ingénierie** est un bureau d'études et d'ingénierie spécialisé dans le bâtiment et les travaux publics. Le groupe intervient dans quatre grands domaines :

- 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.



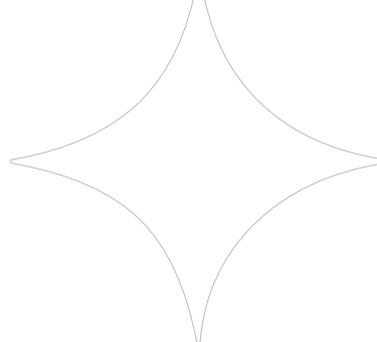
Ekstend Group est un groupe indépendant en conseil, communication et marketing de proximité, dont le siège social est situé à Marseille. Le groupe se positionne comme une extension des équipes marketing internes des annonceurs et propose à ses clients un accompagnement sans couture sur l'ensemble de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



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.



Fogale Sensors conçoit et développe des produits et des technologies de pointe dans le domaine de la mesure dimensionnelle de haute précision, pour les industries les plus exigeantes et les environnements extrêmes. Avec quatre décennies d'expertise maîtrisée dans les technologies capacitives, inductives et optiques, Fogale Sensors a consolidé sa position de référence pour la commercialisation de solutions de haute performance (incluant les capteurs, le conditionnement, l'acquisition et les logiciels), réparties sur de nombreux types de mesures.

Fogale Sensors et Texys ont décidé d'unir leurs forces, avec pour objectif de développer des solutions toujours plus innovantes, apportant mutuellement savoir-faire et expertise technologique. Texys développe, fabrique et commercialise des capteurs et solutions pour les mesures physiques (pression, effort, température, vitesse, courant, inertie) embarquables et de laboratoire, historiquement pour la compétition automobile et désormais pour tout type d'industrie. Texys est reconnue pour la maîtrise de différentes technologies : infrarouge, fibre optique, jauges de contrainte, communication sans fil, conditionnement de signal.

En capitalisant sur la complémentarité de chaque entité, l'ambition du groupe est de renforcer sa position sur les marchés existants et développer de nouvelles solutions pour une clientèle haut de gamme dans le domaine de la métrologie et des interactions homme-machine pour des mesures encore plus performantes.





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

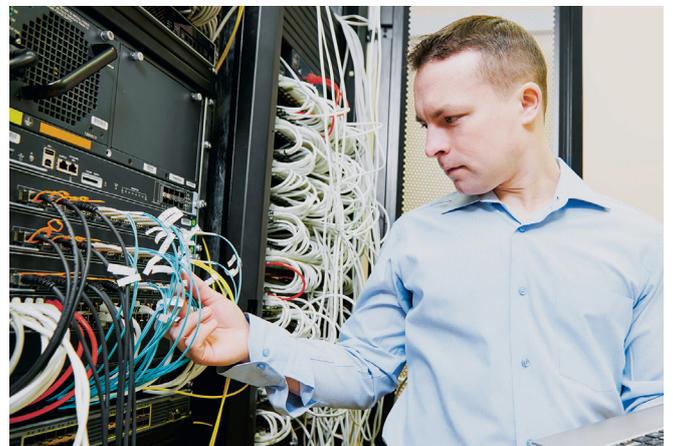


Metaline est née du rapprochement de deux sociétés spécialisées dans les métiers de l'infogérance : Hotline, créée en 1983 et dirigée par Éric Pilet, et Metalogic, fondée en 1991 par Samuel Amiet.

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'accroître 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).

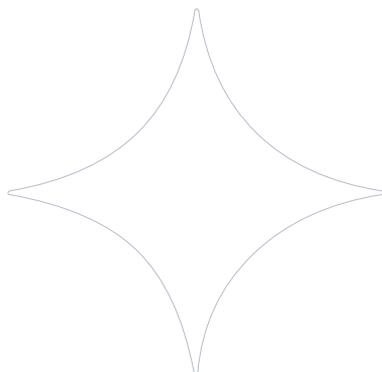
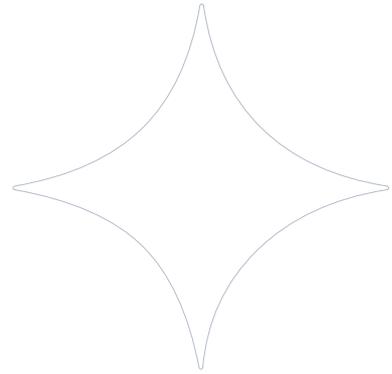


Fondée en 2013 par Lionel et Benjamin Chouraqui, **Pitchy** est devenu en 10 ans le leader en Europe sur son segment, en proposant une solution logicielle qui permet à ses clients de créer des vidéos de qualité professionnelle de façon autonome, se positionnant comme une véritable alternative au modèle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



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 : 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.

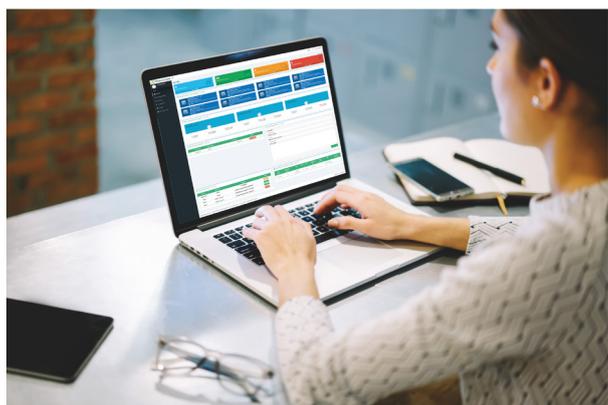
Il développe également depuis 15 ans une activité d'assemblage de ponts standards au travers d'un contrat d'exclusivité pour la région Nord-Est de la France avec le fabricant italien Omis.

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



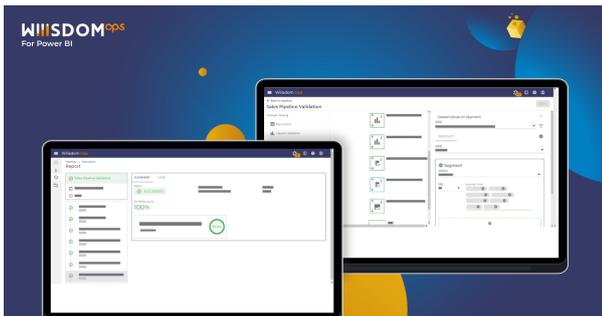
Fondée en 2011 par Momar Mbaye, **Senef Soft** est spécialisée dans l'édition et la commercialisation de solutions d'Enterprise Resource Planning. L'entreprise, qui a bâti son développement sur son logiciel SaaS Progisap dédié au secteur des services à la personne et résidences seniors, s'est par la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



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. Modulable 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 Morningstar Small et Mid Caps se sont plutôt bien comportés durant le trimestre. Tous ont généré une performance positive allant de +1,75 % à +3,5 %, la meilleure performance étant à attribuer à la France. Sur l'ensemble de l'année, ces mêmes indices ont également affiché des résultats positifs, à l'exception de la France, qui a enregistré un recul de 2,65 %. Pour autant, bien que le sentiment général redevienne progressivement positif sur ce compartiment des bourses européennes, la volatilité demeure forte et la remontée des cours reste encore modeste.

Dans le même temps, et à titre de comparaison, les grands indices affichent depuis le début de l'année une performance supérieure à plus du double de celle des indices Small et Mid Caps, malgré une légère contraction au troisième trimestre.

Dans ce contexte, la poche des OPC détenus dans le fonds a contribué positivement à la performance, à hauteur de +0,75 % brut sur le dernier trimestre et de +0,95 % depuis le début de l'année.

◆ *Fonds et expositions*

	Code ISIN	Poids
Mandarine Unique Small	LU0489687326	3,4%
Generali France Future Leaders	FR0011643949	3,3%
Parvest Equity Europe	LU0212179997	2,8%
Oddo BHF Avenir Euro	FR0010247783	2,8%
Pluvalca France Small Caps B	FR0013173036	2,3%
Comgest Growth Midcap	IE00BHWQNP08	2,1%
Groupama G Fund Avenir	LU0675296932	2,1%
Threadneedle Pan European Smaller Co.	LU1849566838	1,8%
Lonvia AV Midcap Europe	LU2240056288	1,7%
Amplegest Midcaps	FR0011184993	1,5%
Axa Wf Fra Eur Small Cap	LU0125743475	1,0%



60,3 % EUROPE

28,6 % FRANCE

11,1 % ZONE EURO

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

◆ *Fonds disponible chez les assureurs et plateformes suivantes*

EN FRANCE



◆ NOUVEAU



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

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