


**LesEchos**

capitalfinance

**L'ÉQUIPE DE GESTION DE MIDI CAPITAL VIENT RÉCEMMENT D'ÊTRE NOMINÉE PARMIS LES 3 MEILLEURES ÉQUIPES DE CAPITAL DÉVELOPPEMENT FRANÇAISES PAR LE GROUPE LES ECHOS-CAPITAL FINANCE.**

### SOMMAIRE

L'ÉDITO DE RUDY SECCO	PAGE 1
NOUVEAUX INVESTISSEMENTS	PAGE 2
FOCUS SUR UN INVESTISSEMENT	PAGE 3
DERNIÈRE CESSION	PAGE 4
FOCUS SUR UNE TRANSMISSION	PAGE 5
ANALYSE DES GRANDES PHASES DE LA VIE D'UN FONDS	PAGE 6
ACTUALITÉ PRODUITS	PAGE 8
INFORMATION FINANCIÈRE AU 31/12/2011	PAGE 9



## L'ÉDITO DE RUDY SECCO



**RUDY SECCO**  
Président de Midi Capital

2011 fut une année particulièrement rude pour les marchés, marquée par la redécouverte des déficits d'État et de leur endettement colossal. Une année de volatilité alimentée par les rumeurs les plus folles.

Mais alors que s'amoncellent les nuages d'un ralentissement prononcé (contraction du crédit, relèvement des impôts), Midi Capital a profité d'une éclaircie passagère, entrevue sur le premier semestre 2011, pour réaliser la cession de 7 de ses participations.

Un volume de cessions important, de plus de 10% de notre portefeuille, qui a permis de réaliser une plus-value nette de 4,4 M€, offrant un retour sur investissement supérieur à 2 pour un TRI (rendement annuel brut moyen) de 21%.

Cette performance est répartie de manière homogène sur l'ensemble des cessions et concerne notamment des entreprises évoluant sur des secteurs particulièrement prisés par les investisseurs actuels pour leur capacité

de résistance et la visibilité qu'ils offrent à leurs actionnaires. Nous citerons entre autres un groupe constitué par croissance externe dans l'hôtellerie de plein air (TRI de 17% par an), un groupe de crèches privées (TRI de 15% par an) ou encore un leader mondial de composants Optronics pour l'industrie des télécoms, porté par la croissance actuelle des flux de données sur Internet (TRI de 30% par an).

Ces cessions nous confortent dans notre stratégie d'investissement tournée, depuis 2009, vers des secteurs résilients. Les investissements de l'exercice écoulé ne dérogent pas à cette règle. L'équipe a ainsi rencontré plus de 500 chefs d'entreprise et s'est engagée sur 20 opérations pour un montant global de 22 M€.

Nous avons privilégié les entreprises non cotées, familiales et évoluant sur des secteurs diversifiés, ayant fait la démonstration de leur capacité à croître tout en maintenant un niveau de marge important. Il en va ainsi du Groupe Oméga (18 M€ de CA, 430 personnes, EHPAD, Toulouse), de la société ConcoursMania (7,5 M€ de CA, 42 personnes, Internet, Bordeaux) ou encore du Groupe Fontalvie (19 M€ de CA, 270 personnes, Cliniques, Montpellier).

Nous avons été séduits par la qualité et le dynamisme entrepreneurial de la société Let's Gowex (67 M€ de CA, 400 personnes, Services Télécom, Madrid) que nous accompagnons désormais dans le déploiement de sa stratégie de partenariat et d'expansion en France.

Toutefois, si l'exercice 2011 a été riche en matière d'investissements et de cessions, nous avons dû tenir compte du ralentissement économique observé et constater des provisions sur certaines sociétés de notre portefeuille. Ainsi, dans le quota d'entreprises de moins de 5 ans, deux en particulier, dans les économies d'énergie et Internet (Watteco et Club-privé.fr), ont souffert du retournement de tendance observé sur leur marché. Pour ces sociétés, l'heure est donc à la restructuration et à la redéfinition de leur modèle économique.

Dans ce contexte, Midi Capital a poursuivi sa stratégie de développement raisonné, reposant sur une conviction forte. La conviction que nous ne pouvons exercer notre métier d'investisseur sans être au cœur des tissus industriels de nos régions, dans une relation directe, *intuitu personae*, avec les chefs d'entreprise. Cette certitude nous a conduits à renforcer nos équipes d'investissement (nous sommes désormais 24 et figurons parmi les équipes françaises les plus denses), pour mieux sélectionner, mieux accompagner et mieux valoriser les entreprises de notre portefeuille et, à ce titre, défendre au plus juste les intérêts de nos souscripteurs.

# NOUVEAUX INVESTISSEMENTS

## ACTUALITÉ DE NOS AFFILIÉS

### CONCOURS MANIA ACQUIERT ACTIPLAY

Le groupe bordelais ConcoursMania, spécialisé dans la réalisation de jeux marketing en ligne (42 salariés, 7,5 M€ de CA 2010), vient de faire l'acquisition de la société Actiplay, spécialiste des jeux marketing en 3D. Actiplay figure, pour Oséo, parmi les 2000 entreprises les plus prometteuses de France (classement 2011 Oséo Excellence).

### LE PRIX STRATÉGIE POUR MEDIAMEETING

Mediameeting vient de recevoir le prix Stratégie du meilleur dispositif de Communication Editoriale Interne pour Myradio, la radio de communication interne de L'Oréal. Ce programme hebdomadaire en 3 langues, d'une durée de 15 minutes, permet de créer un vrai lien entre les 65 000 collaborateurs du Groupe dans le Monde entier et de partager avec eux une actualité dense et stratégique. En 2012, pour la 2<sup>ème</sup> année, L'Oréal renouvelle sa confiance à Mediameeting.

### LET'S GOWEX POURSUIT SON DÉPLOIEMENT À L'INTERNATIONAL

Let's Gowex a conclu un accord avec la Mairie de Bordeaux pour fournir l'accès gratuit au Wi-Fi dans toute la ville. Après Madrid, Buenos Aires, Nanning et plus de soixante villes, Let's Gowex s'implante en France et confirme son succès à l'international.

### MÉCAMIDI RACHÈTE HPP ENERGY INDIA

Mécamidi vient de prendre une participation majoritaire dans la société HPP Energy India, qui devient MÉCAMIDI HPP. Cette société, au cœur de l'un des premiers pays producteurs d'énergie hydroélectrique, devient le fer de lance de la croissance industrielle mondiale du Groupe.

### CUSTOM SOLUTIONS

Créé en 1997, le Groupe Custom Solutions est en position de leader sur le marché des solutions marketing. Avec 15 ans d'expérience, l'offre globale de Custom Solutions a séduit les plus prestigieuses marques telles que Danone, Procter & Gamble, Carrefour, Orange ou encore Philips. Fort de sa notoriété, le Groupe a vu son chiffre d'affaires tripler au cours des cinq dernières années et son résultat d'exploitation progresser de 44% au premier semestre 2011.

Fort de son positionnement, Custom Solutions est capable d'apporter une solution clé en main sur l'ensemble des métiers du service marketing. Du conseil en marketing jusqu'au suivi des offres promotionnelles, en passant par la gestion de la logistique, le savoir-faire du Groupe est complet et lui permet de bénéficier pleinement des synergies de ces différentes activités.

La société a été récompensée pour son expertise innovante dans la sécurisation des outils d'élaboration de jeux « instants gagnants », la mise au point d'algorithmes complexes de générations de codes uniques en grands nombres et l'étude de statistiques permettant l'élaboration de prévisions de comportements consommateurs dans le cadre de campagnes promotionnelles.



Implantés à Revel (31), les Laboratoires Biocos conçoivent, fabriquent et distribuent une gamme de cosmétiques dédiée à la Grande et Moyenne Surface (GMS), sous la marque LOVEA.

Afin d'accompagner la forte croissance de la société, les FIP Avantage ISF II, Mezzano II et PME III de Midi Capital ont investi 2,2 M€, au cours d'une opération de Capital Développement.

LOVEA vient de boucler une année 2011 riche en développement, avec deux acquisitions qui porteront son chiffre d'affaires à près de 20 millions d'euros.

Lors de sa reprise fin 2006 par ses actionnaires historiques (4 millions d'euros de chiffre d'affaires à l'époque), LOVEA s'appuyait exclusivement sur une gamme de protections solaires. Grâce au lancement réussi des premiers solaires certifiés bio en GMS, à la cohérence de ses propositions produit et à l'excellence de son service client, LOVEA a plus que doublé son chiffre d'affaires sur ce segment et a continué sa progression en distribution et parts de marché en 2011, confirmant ainsi sa place de premier indépendant derrière les grandes marques internationales.

Pour accélérer le développement des segments hygiène / beauté et prendre des positions à l'international, LOVEA a acquis en 2009 les laboratoires COPAR, puis en 2011 la gamme KARILINE, spécialiste de la cosmétique ethnique.

En juin 2011, la reprise de Home Institut à Nancy a constitué une opportunité majeure de croissance. Les marques de Home Institut sont en effet présentes depuis de nombreuses années en rayons GMS et à l'étranger (Russie, Egypte et Espagne notamment) avec un chiffre d'affaires de l'ordre de 15 millions d'euros jusqu'en 2007. Home Institut avait alors connu des difficultés de gestion l'ayant conduit au redressement judiciaire en 2010. Le projet de reprise présenté par LOVEA a été retenu pour sa pertinence et le maintien d'un maximum d'emplois. Les premiers mois confirment le potentiel important de Home Institut.

LOVEA poursuit donc une politique ambitieuse de développement d'une cosmétique fabriquée en France et s'appuyant sur des actifs bio ou naturels pour l'essentiel.

# FOCUS SUR UN INVESTISSEMENT



**JACQUES DELLARD**  
PDG du Groupe OMÉGA

« D'ici à 2015,  
Oméga devrait compter  
20 établissements et  
plus de 1000 lits. »

## INCONTOURNABLE DANS LE GRAND SUD

### LE GROUPE DE MAISONS DE RETRAITE OMÉGA S'EST HISSÉ PARMIS LES 20 PREMIERS DE FRANCE

Créé en 1997 par Jacques Dellard, son actuel dirigeant, le Groupe OMÉGA fédère 14 Etablissements d'Hébergement de Personnes Agées Dépendantes (EHPAD), représentant une capacité de 750 lits pour un taux d'occupation supérieur à 95%. En 2010, son chiffre d'affaires a atteint 18 M€.

C'est donc en 1997 que Jacques Dellard saisit l'opportunité d'une première acquisition à Montvert (31), avec une clinique de convalescence et de rééducation. « J'y ai vu une belle opportunité » raconte Jacques Dellard, qui construit dès lors, sans le savoir, l'un des groupes de Maisons de retraite les plus importants du grand Sud.

OMÉGA se développe bientôt au rythme de près d'un nouvel établissement par an. Seule contrainte affichée: limiter la distance entre Toulouse, où est installé le siège, et ses filiales. Le Groupe s'engage dans un maillage minutieux du grand Sud-Ouest, de la Charente au Languedoc. En 2001, il atteint les 200 lits pour un chiffre d'affaires de 30 millions de francs (4,6 millions d'euros).

L'équipe de Jacques Dellard a alors acquis une solide expertise dans le redressement de structures en difficulté. Le PDG décide de consacrer les mois qui suivent à consolider sa position.

Après de nouvelles acquisitions dans le Sud et en Espagne et alors que le Groupe connaît une forte croissance, Jacques Dellard fait appel à Midi Capital en 2011, afin d'accompagner son développement. « Nous étions arrivés au terme d'une logique de financement. Je détiens 53% de l'entreprise. J'ai toujours souhaité être majoritaire et je compte le rester. Mais sur les sept actionnaires que compte notre tour de table, deux étaient sortants. Il faut aussi que je prépare ma succession, même si elle n'interviendra pas avant cinq ou six ans. J'avais déjà été contacté par plusieurs investisseurs professionnels. Cependant, je connais Rudy Secco et j'avais envie de travailler avec lui. Nous avons mené les discussions et lancé les audits pour un process de plusieurs mois, ce qui nous a permis de faire le tour de ce que Midi Capital pouvait nous apporter et de ce que nous voulions faire ensemble. », raconte le PDG.

Jacques Dellard s'est donné quatre ans pour atteindre le nombre de 20 établissements et conforter ainsi sa position parmi les 20 premiers groupes français d'EHPAD.



#### BESOIN EN LITS

D'ICI À 2015:

Entre 20 000 et 30 000 lits au total

Source: « La dépendance des personnes âgées: quels défis pour la France? », La documentation Française, mai 2011.



# DERNIÈRE CESSIION

## CESSIONS

### BILAN DES CESSIIONS 2011

Midi Capital a réalisé 7 cessions, partielles ou totales, en 2011.

NAP INVEST .....	<b>39%*</b>
3S PHOTONICS .....	<b>30%*</b>
EVLUON .....	<b>25%*</b>
BERGES DE LOSA .....	<b>17%*</b>
BEBEBIZ .....	<b>15%*</b>
SEDIMAP .....	<b>12%*</b>
ELYSSOM .....	<b>12%*</b>

**21%**  
DE TRI\* MOYEN

\*Taux de rendement brut annuel



## UN BEL ÉPILOGUE À PLUSIEURS ANNÉES DE PARTENARIAT

### À L'OCCASION DE LA CESSIION DE SA PARTICIPATION DANS 3SP GROUP, MIDI CAPITAL RÉALISE UN TRI DE 30%

Le Groupe francilien 3S Photonics, issu de l'ancien Alcatel Optronics, fabrique des composants optiques et opto-électroniques destinés à des applications télécom sous-marines, cœur de métier historique de la société, et terrestres.

Il opère sur deux marchés mondiaux à forte croissance: celui des réseaux télécom à très haut débit et celui du laser industriel à fibre pour les marchés industriel, médical et de la défense.

La société dispose aujourd'hui de deux centres de production quasiment uniques au monde: l'un en France, spécialisé dans la fabrication de puces laser, l'autre au Canada, dédié à la gravure de fibres optiques.

Partenaire de la 1<sup>ère</sup> heure d'Alexandre Krivine, PDG et principal actionnaire de 3SP Group, Midi Capital a successivement accompagné le serial entrepreneur lors de la constitution des différents tours de table du Groupe, qui ont notamment vu l'arrivée du Fonds Stratégique d'Investissement en 2010, jusqu'à sa cession à Eurazeo. Midi Capital signe à cette occasion un TRI brut de 30%.

Grâce au formidable travail de repositionnement, de restructuration et d'extension de gamme réalisé par l'équipe de management, la société a, durant notre investissement, réussi l'exploit de quadrupler son chiffre d'affaires, pour atteindre 51 millions d'euros sur l'exercice 2010/2011 (clos le 30 juin 2011), tout en améliorant sa rentabilité opérationnelle.

Portée par l'expansion des flux de données sur Internet dans le Monde, la société a en effet su piloter une croissance organique forte, sans délaissier des opportunités de croissance externe sur des métiers connexes, ces derniers présentant à la fois une diversification (géographique et sectorielle) ainsi que des relais de croissance et de marge.

Le Groupe a ainsi racheté en 2010 Avensys Tech et ITF Labs, entreprises canadiennes spécialisées dans les composants optiques pour les systèmes de surveillance de l'environnement.

### UNE REPRISE AMBITIEUSE DOUBLÉE D'UN REDÉPLOIEMENT EXCEPTIONNELLEMENT ORCHESTRÉ

L'action de Midi Capital s'est inscrite, aux côtés du chef d'entreprise, dans la mise en œuvre progressive d'un projet industriel ambitieux tirant parti du formidable capital technologique d'une entreprise qui, peu avant la bulle télécom de 2000, avait levé 1,4 M€ lors de son introduction boursière.

L'opération, articulée en trois temps (rachat de l'entreprise, restructuration puis redéploiement), s'inscrit dans la politique de soutien de Midi Capital au développement des petites et moyennes entreprises industrielles françaises.



# FOCUS SUR UNE TRANSMISSION

## NOMINATIONS



### DAVID DOMINGUES

Ingénieur Télécom Paris

Après 5 années passées chez Ernst & Young en Audit puis dans le département Transaction Advisory Services en tant que senior expérimenté, David rejoint Monaco Telecom et développe la stratégie et le business plan de l'opérateur. À ce titre, il contribue au lancement des activités du groupe à l'international. Entrepreneur dans l'âme, David a créé en parallèle une franchise de magasins spécialisée dans la vente de produits alimentaires innovants. Fort de son expertise en transaction, conseil et audit, et animé par une véritable passion pour la PME, David a rejoint le Front office de Midi Capital.



### KARIM W. OUMOUSA

DESS Droit des Affaires, Maître spécialisé "Banque & Ingénierie Financière" à l'ESC Toulouse.

Karim a débuté sa carrière au sein de la direction juridique du Groupe Orascom Telecom. Après une expérience de conseil en privatisations et un passage à la direction Compliance de Lazard Frères à Paris, Karim rejoint le cabinet d'avocats parisien Reinhart Marville Torre au sein du département Private Equity et M&A. Début 2010, poussé par sa passion entrepreneuriale et son goût pour les industries de la culture et de l'innovation, Karim fonde sa propre société, editrice d'une plateforme de publication et de lecture en ligne de livres numériques, qu'il dirige jusqu'à fin 2011 avant de la céder. Son expérience auprès des entrepreneurs et son savoir-faire de dirigeant l'ont naturellement mis sur le chemin de Midi Capital.



## NOVAL

CRÉATEURS DE MOUVEMENT

Créée en 2003 par MM. Bouchaud et Potier, NOVAL intervient dans la conception et la fabrication de produits à caractère innovant, dans le domaine de la mécatronique. Elle s'appuie sur les compétences de ses bureaux d'études électronique et mécanique, ainsi que sur son unité de production, pour offrir à ses clients des solutions globales dans les secteurs de l'habitat ou du nautisme.

NOVAL conçoit et fabrique en série des équipements innovants alliant un savoir-faire unique et interdisciplinaire dans les domaines de la mécanique, de l'électronique et de l'informatique au travers de quatre divisions :



**RAPHAËL POTIER**  
PDG de la société NOVAL

- **STREET AUTOMATION**: dérouleur d'affiches, applications solaires, éclairage à LED, solutions de télégestion, stations de vélos en libre-service ;
- **HOME AUTOMATION**: motorisation des menuiseries (baies coulissantes, volets, brises soleil...), motorisation des abris de piscines, et d'une manière générale tous les dispositifs d'automatisation du bâtiment visant à améliorer le confort, l'accessibilité et l'efficacité énergétique ;
- **YACHT AUTOMATION**: toits ouvrants motorisés, baies motorisées, descentes de voiliers, ascenseurs pour écrans plats et toutes autres solutions qui peuvent nécessiter une automatisation sur les bateaux ;
- **INDUSTRIAL AUTOMATION**: réalisation sur mesure de commandes spécifiques telles que le bâchage motorisé de bennes.

Rigueur dans la production et très grande fiabilité des produits permettent à NOVAL d'entretenir d'excellentes relations avec les leaders de chacun de ses marchés. Ainsi, la société dispose d'étroits partenariats technologiques avec ses principaux clients (Bénéteau et Clear Channel notamment).

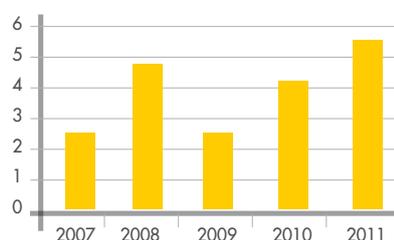
Par ailleurs, créant des solutions innovantes au plus près de leurs problématiques, NOVAL conçoit et propose d'autres applications qui lui permettent de sortir, de ce fait, d'une position de sous-traitant stricto-sensu.

Depuis 3 ans, l'activité de la société ne cesse de croître: de 2,5 M€ en 2009 à 4 M€ en 2010, son chiffre d'affaires devrait dépasser les 5,6 M€ au titre l'exercice 2011.

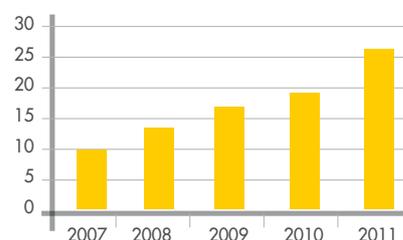
### PRÉSENTATION DE L'INVESTISSEMENT

Midi Capital a accompagné M. Potier dans le rachat de la société en investissant à ses côtés dans la holding de reprise, par le biais des FIP Avantage PME III et Mezzano (en actions et obligations convertibles). M. Bouchaud, dirigeant historique sortant, est resté aux côtés de la société en tant que membre du comité stratégique.

■ CA (en M€)



■ Effectifs



# ANALYSE DES GRANDES PHASES DE LA VIE D'UN FONDS

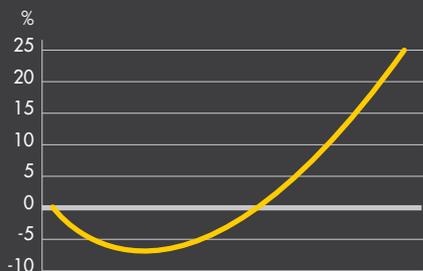
## ZOOM COURBE DITE EN J



**KARINE ALET**  
Directrice de la Distribution

### COURBE DITE EN J

Cette courbe traduit une baisse de rentabilité du Fonds pendant les trois à cinq premières années (en raison notamment des frais de gestion\*\*), suivie d'une reprise entre la cinquième et la septième année, période au cours de laquelle les placements arrivent en général à maturité et sont valorisés (plus-value latente ou cession).



*Graphique théorique sans valeur contractuelle. Il n'est pas garanti que le Fonds connaisse exactement cette courbe. La performance du Fonds dépendra de la rentabilité des investissements réalisés.*

## LES FIP ET FCPI SONT DES PRODUITS DE PLACEMENT À LONG TERME

**Pendant la vie du Fonds que vous avez souscrit, comment lire la valeur liquidative qui vous est communiquée chaque semestre?**

Voici une analyse des grandes phases de la vie d'un Fonds et des tendances de valorisation qui en découlent. Les FIP et FCPI sont constitués de deux grandes catégories d'actifs : une partie dite libre, qui peut être investie en titres cotés ou OPCVM, et une partie (prépondérante) investie dans des PME non cotées avec pour objectif de financer des projets de développement.

### LA VIE D'UN FONDS SE DÉCOMPOSE EN 3 PHASES

- **LA PHASE D'INVESTISSEMENT** : Le cycle d'investissement dans la PME non cotée est long. Les équipes de gestion ont 24 mois à compter de la date de la constitution du Fonds pour sélectionner les meilleurs projets et réaliser les investissements.
- **LA PHASE DE CONSERVATION** : C'est au tour des PME de réaliser leurs investissements, sur plusieurs mois également. Les sociétés entrent alors dans une période pendant laquelle elles engagent des dépenses, dont le retour sur investissement interviendra avec un décalage de plusieurs mois.
- **LA PHASE DE CESSION** : Une fois les PME ayant atteint leur objectif de développement et présentant une taille et une maturité suffisantes pour intéresser un acquéreur, elles pourront être cédées. Le Fonds pourra ensuite être liquidé et les avoirs distribués aux souscripteurs.

Tout au long de la vie du Fonds, des valeurs liquidatives sont communiquées aux porteurs de parts de façon semestrielle, établies selon la "juste valeur" des PME et autres actifs à la date de la situation\*.

Concrètement, les actifs cotés sont valorisés au cours observé à la date d'arrêt de la situation. En ce qui concerne les PME, en l'absence de cessions, elles sont évaluées en fonction de l'observation des données de valorisation de sociétés comparables en termes de taille, d'activité et de secteur (capitalisation boursière pour les sociétés cotées ou prix de transactions comparables récentes) ou en fonction des performances attendues de la société. Cette valorisation n'est donc qu'une estimation au regard des éléments de marché observés à la date de l'évaluation. De cette valorisation sont ensuite déduits les frais de fonctionnement du Fonds\*\* (voir tableau des frais page suivante).

Durant les premiers mois de la vie d'un FIP ou d'un FCPI, les projets de développement des PME ne sont pas suffisamment avancés pour qu'elles puissent faire l'objet d'une revalorisation (par ailleurs interdite pendant les 12 premiers mois de détention d'une participation). Parallèlement, des frais de fonctionnement sont prélevés sur le Fonds. Sans considérer de variation de valorisation sur la partie investie dans des actifs cotés, la valeur liquidative se dégrade mathématiquement (environ 4% par an). C'est le principe de la courbe dite en J (voir ci-contre). Ce n'est que lorsque les sociétés commencent à voir leur retour sur investissement ou lorsque certaines d'entre elles sont cédées que la valeur liquidative d'un Fonds commence à s'approcher de l'estimation finale. Et ce n'est bien entendu que lorsque le Fonds est liquidé que la performance définitive s'apprécie.

\* Méthodes préconisées par le Guide International d'Évaluation à l'usage du Capital Investissement, de la European Venture Capital Association (EVCA), de l'Association Française des Investisseurs en Capital (AFIC) et de la British Venture Capital Association (BVCA) ainsi que par les lignes directrices de l'International Private Equity Valuation (IPEV) Board. Les actifs doivent être évalués à leur juste valeur.

\*\* L'ensemble des frais liés à la gestion du Fonds figurent de manière détaillée dans le DICI visé par l'AMF qui doit vous être obligatoirement remis lors de votre souscription.





# ACTUALITÉ PRODUITS

## FOCUS SUR LA COLLECTE 2011

### 22 M€ COLLECTÉS EN 2011

La collecte 2011 s'est établie à 22 M€, en hausse de 43% par rapport à 2010 alors que, dans le même temps, la collecte globale française a décliné de 20%.

Ainsi, Midi Capital a enregistré une hausse significative de son encours de produits défiscalisants, qui s'élève à plus de 60 M€ fin 2011 (pour 100 M€ d'encours global sous gestion), contre 40 M€ fin 2010.

Selon le classement Les Echos/Capital Finance de janvier 2012, Midi Capital est le 10<sup>ème</sup> collecteur de fonds défiscalisants français, toutes campagnes (IR & ISF) confondues.

« Nous sommes très satisfaits des collectes ISF et IR, qui, malgré les modifications apportées par la Loi de Finances 2011 et la volonté de l'Etat de réduire les niches fiscales démontrent l'intérêt des souscripteurs pour ces produits de diversification patrimoniale simples, décorrélés des marchés financiers, ancrés dans l'économie réelle et qui, outre l'avantage fiscal à l'entrée, offrent un potentiel de rendement intéressant.

Notre positionnement au cœur des tissus économiques des régions dans lesquelles nous investissons et notre forte implication dans le développement de nos participations ont reçu un bon accueil de la part des réseaux de distribution et nous ont permis de gagner des parts de marché. »

Karine Alet,  
Directrice de la Distribution

## MIDI CAPITAL A LANCÉ UNE NOUVELLE GAMME DE PRODUITS ELIGIBLES À LA RÉDUCTION D'ISF

Midi Capital propose 3 solutions éligibles à la réduction d'ISF, constituant une gamme complète répondant à différents profils de souscripteurs :



### LE FIP CAPITAL SANTÉ PME UN SECTEUR EN CROISSANCE ET DES AVANTAGES FISCAUX OPTIMISÉS

- 50% de réduction ISF, dans la limite de 18 000€.
- Un secteur en pleine croissance offrant une forte visibilité à long terme, selon Midi Capital : la Santé.
- Un investissement majoritairement en Obligations Convertibles en actions réalisé par une Société de Gestion, rompue à l'exercice des OC (10 ans d'expérience, 40 émissions d'OC, 31% du portefeuille).
- Un Comité consultatif d'Experts, composé de professionnels de la santé et de chefs d'entreprise pour accompagner l'équipe dans ses choix.



### LE CLUB DEAL L'INVESTISSEMENT EN DIRECT DANS LES ENTREPRISES

- Une réduction fiscale immédiate de 50% de l'ISF pouvant aller jusqu'à 45 000€.
- Un investissement en direct dans une sélection d'entreprises jugées de qualité, sélectionnées pour leur capacité à générer de la croissance et à absorber les cycles économiques.
- Un prix de cessions prédéterminé pour chaque entreprise, allant de 120% à 200% selon sa maturité et la durée de l'investissement.
- 0% de frais de gestion pour le souscripteur, ces frais étant assumés par les entreprises.
- Une liquidité organisée et renforcée dans le cadre d'un pacte d'actionnaires.



### LE FIP MEZZANO II LA RECHERCHE D'UN RENDEMENT OBLIGATAIRE

- 50% de réduction ISF, dans la limite de 18 000€.
- Une durée de blocage de 5,5 à 6,5 ans maximum.
- Un investissement principalement en obligations convertibles en actions.
- Un Fonds plurisectoriel offrant une forte diversification du portefeuille.

### POUR PLUS D'INFORMATIONS, RAPPROCHEZ-VOUS DE VOTRE CONSEILLER FINANCIER.

L'attention du souscripteur est attirée sur les risques que comporte un investissement dans ces produits. Nous invitons ce dernier à lire attentivement la rubrique "Profil de risque et de rendement" du DICI (Document d'Information Clé pour l'Investisseur) ou les Conditions Générales du Mandat de Gestion.



# INFORMATION FINANCIÈRE AU 31/12/2011

## LE FIP MIDI CAPITAL 2004

Lancé en décembre 2004, le FIP Midi Capital 2004, 1<sup>er</sup> millésime FIP de Midi Capital est entré en pré-liquidation en juin 2011. Initialement investi dans 16 PME, le Fonds a enregistré, à la date du 31/12/2011, 8 cessions totales et 2 partielles, générant une plus-value de 482 K€ sur les PME de proximité et de 341 K€ sur la trésorerie, soit plus de 20,7% de l'actif.

Le Fonds a donc tout naturellement réalisé, par anticipation par rapport à la date de liquidation prévue, sa 1<sup>ère</sup> distribution en novembre 2011, à hauteur de 55% de l'actif. La Société de Gestion travaille à liquider le solde des actifs, composé à la date du 31/12/2011 de 8 PME, pour un encours de 1 472 K€ estimé à 837 K€ à cette même date. La trésorerie disponible (482 K€) sera investie en OPCVM monétaires jusqu'à la prochaine distribution. La valeur liquidative du Fonds ressort à 445,56€ (corrigée de la distribution de 275 euros réalisée en novembre 2011) pour une valeur nominale de 500 euros.

### FOCUS SUR UNE PME DU PORTEFEUILLE: SEDIMAP

SEDIMAP a conquis la 1<sup>ère</sup> place du marché français et devient leader européen de la Géolocalisation de flottes automobiles. En 2007, le marché français de la géolocalisation pour les petites et moyennes entreprises comptait environ 60 concurrents. Le principal acteur de ce marché, SEDIMAP, a pris son essor à cette époque. Peu d'entreprises avaient alors la capacité de suivre le rythme extrêmement rapide de recherche et développement du secteur, tout en maintenant une production fiable et des services de qualité. Certaines ont disparu, dépassées, d'autres ont réagi. Plusieurs sociétés, basées à Lyon, Saint-Nazaire et Lisieux, ont choisi d'optimiser leurs compétences en rejoignant le groupe SEDIMAP pour assurer des prestations de grande qualité. En équipant entre 1 200 et 1 500 véhicules par mois en France et générant un chiffre d'affaires de 13 M€, SEDIMAP a atteint une position de leader. 200 nouveaux clients, chaque mois, lui confient l'amélioration du pilotage de leur flotte automobile.

## LE FIP AVANTAGE PME I

Ce millésime de décembre 2008 a terminé sa phase d'investissement. Midi Capital veille désormais à la gestion et au suivi de ses lignes. Composé de 16 PME (contre 6 minimum réglementairement), ce Fonds offre une forte diversification de ses actifs, à la fois financière et sectorielle.

L'estimation des actifs investis en PME de proximité du Fonds, et ce dans un contexte économique difficile depuis sa création, affiche un potentiel de plus-value de 297 K€, soit 7,3% de l'actif. Le solde, géré en délégation financière auprès d'Amilton Asset Management, présente également une forte répartition du risque par actif (38 lignes pour un encours investi au 31/12/2011 de 195 K€) et par classe d'actifs (Monétaire et liquidités 41%, Obligations 45% et actions 14%).

Avec une volatilité de 5,16% au 31/12/2011, le portefeuille enregistre une plus-value nette de 5 K€, ce qui représente 0,12% de l'actif. Compte tenu des frais de gestion, la valeur liquidative du Fonds ressort à 478,35€ (contre une valeur nominale de 500 euros).

### FOCUS SUR UNE PME DU PORTEFEUILLE: ELYSSOM

Maison mère de SEDIMAP (cf. focus sur une PME du FIP Midi Capital 2004) et de ERCO GENER (spécialisée dans les boîtiers électroniques de type « calculateurs embarqués communicants »), ELYSSOM conçoit et fabrique les électroniques aux normes automobiles pour SEDIMAP, mais aussi pour ses concurrents et pour d'autres applications industrielles avec des solutions de type M2M. ELYSSOM réalise, en 2001, 35 M€ de chiffre d'affaires et devient numéro 3 européen. Avec un taux d'équipement des véhicules professionnels de seulement 10% en Europe et un tissu d'acteurs encore éclaté, le groupe ELYSSOM dispose de belles perspectives de croissance.

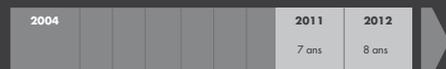
## FIP MIDI CAPITAL 2004

VALEUR LIQUIDATIVE  
AU 31/12/2011 170,56 €

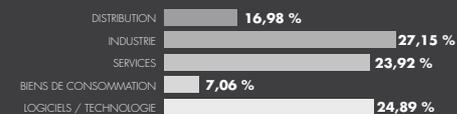
PERFORMANCE DEPUIS L'ORIGINE - 10,89 %

PERFORMANCE ANNUALISÉE - 3,88 %

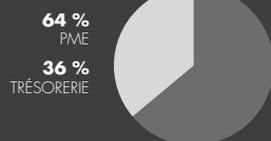
### DURÉE DE VIE DU FONDS



### SECTEURS D'ACTIVITÉ



### RÉPARTITION DE L'ACTIF NET



## FIP AVANTAGE PME I

VALEUR LIQUIDATIVE  
AU 31/12/2011 478,35 €

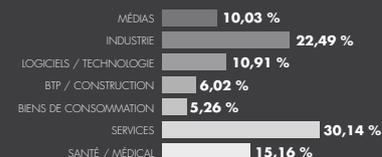
PERFORMANCE DEPUIS L'ORIGINE - 4,33 %

PERFORMANCE ANNUALISÉE - 1,46 %

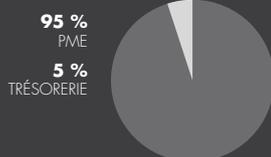
### DURÉE DE VIE DU FONDS



### SECTEURS D'ACTIVITÉ



### RÉPARTITION DE L'ACTIF NET



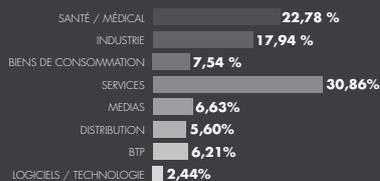
## FIP AVANTAGE ISF

<b>VALEUR LIQUIDATIVE AU 31/12/2011</b>	416,81 €
<b>PERFORMANCE DEPUIS L'ORIGINE</b>	- 16,64 %
<b>PERFORMANCE ANNUALISÉE</b>	- 7,02 %

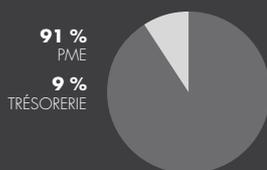
### DURÉE DE VIE DU FONDS



### SECTEURS D'ACTIVITÉ



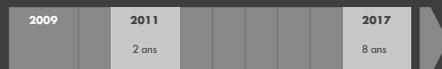
### RÉPARTITION DE L'ACTIF NET



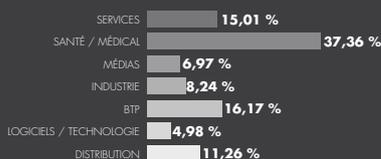
## FIP AVANTAGE PME II

<b>VALEUR LIQUIDATIVE AU 31/12/2011</b>	478,73 €
<b>PERFORMANCE DEPUIS L'ORIGINE</b>	- 4,25 %
<b>PERFORMANCE ANNUALISÉE</b>	- 2,15 %

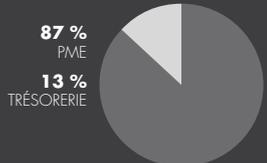
### DURÉE DE VIE DU FONDS



### SECTEURS D'ACTIVITÉ



### RÉPARTITION DE L'ACTIF NET



## LE FIP AVANTAGE ISF

1<sup>er</sup> FIP ISF de Midi Capital, le FIP Avantage ISF est réparti sur 19 lignes. Lancé en juin 2009 avec un taux d'investissement éligible à la réduction fiscale de 70 % (soit 35 % de réduction ISF à l'entrée), il a atteint ses objectifs d'investissement. Ce Fonds, à thématique principale actions, est investi à hauteur de 11 % en obligations convertibles en actions et comptes courants permettant de générer des coupons annuels dans l'attente de versement de dividendes de ses affiliés.

Néanmoins, malgré une forte diversification à la fois financière et sectorielle, le Fonds connaît des difficultés sur un quart de ses PME de proximité. La Société de Gestion, dans le contexte économique de crise actuel, travaille plus particulièrement au suivi de ses lignes et à la saisie d'opportunités de croissance et/ou de redressement de ses affiliés. La moins-value estimée sur le Fonds au 31/12/2011 représente 8,3 % de l'actif.

Le solde, géré en délégation financière auprès d'Amilton Asset Management, est réparti sur 50 supports d'investissement (encours au 31/12/2011 de 458 K€) et selon les classes d'actifs suivantes : Monétaire et liquidités 45 %, Obligations 37 % et actions 17 %.

Avec une volatilité de 5,8 % au 31/12/2011, le portefeuille, à fin décembre 2011, affiche une moins-value de 17,4 K€ sur son portefeuille, ce qui représente 0,3 % de l'actif. La valeur liquidative du Fonds ressort à 416,81 € (contre une valeur nominale de 500 euros).

### FOCUS SUR UNE PME DU PORTEFEUILLE: OMÉGA

Créé en 1997 par Jacques Dellard, son actuel dirigeant, le Groupe OMÉGA fédère 14 Etablissements d'Hébergement de Personnes Agées Dépendantes (EHPAD), représentant une capacité de 750 lits pour un taux d'occupation supérieur à 95 %.

En 2010, son chiffre d'affaires a atteint 18 M€. La société s'est donné quatre ans pour atteindre le nombre de 20 établissements et conforter ainsi sa position parmi les 20 premiers groupes français d'Ehpad.

## LE FIP AVANTAGE PME II

Ce millésime de décembre 2009, lancé en pleine mouvance fiscale et économique, a atteint ses objectifs d'investissement.

Le Fonds offre une forte diversification à la fois financière (actif réparti sur 16 lignes contre 6 minimum réglementairement) et sectorielle qui le positionne dans une situation de rebond potentiel, et ce malgré la constatation de 2 investissements en moins-value (WATTECO et RG Groupe), dont la provision représente 5,9 % de l'actif.

Le solde, géré en délégation financière auprès d'Amilton Asset Management, présente également une forte répartition du risque par actifs (52 lignes pour un encours investi au 31/12/2011 de 1 054 K€) et par classe d'actifs (Monétaire et liquidités 38 %, Obligations 36 % et actions 26 %).

Avec une volatilité de 7,1 % au 31/12/2011, le portefeuille, à fin décembre 2011, enregistre une moins-value nette latente de 51 K€, ce qui représente 0,6 % de l'actif. La valeur liquidative du Fonds ressort à 478,73 € (contre une valeur nominale de 500 euros).

### FOCUS SUR UNE PME DU PORTEFEUILLE: NUTRITIS

Nutritis, située à Moissac (Tarn et Garonne) à l'initiative de son fondateur, Pierre Lapoujade, est spécialisée dans la production et la commercialisation de sucres naturels issus de fruits. Suite à un long process de R&D, la société est passée en 2010 du stade expérimental au stade industriel. Midi Capital l'a accompagnée dans sa recherche de financement et a également permis le développement commercial de la structure.

Déjà présente au Canada, Nutritis ambitionne plus que jamais un développement mondial et devrait atteindre en 2011, pour son premier exercice, un chiffre d'affaires de 3,6 M€.

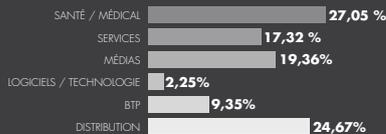
# FIP MEZZANO

VALEUR LIQUIDATIVE AU 31/12/2011	472,27 €
PERFORMANCE DEPUIS L'ORIGINE	- 5,55 %
PERFORMANCE ANNUALISÉE	- 2,81 %

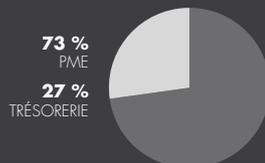
## DURÉE DE VIE DU FONDS



## SECTEURS D'ACTIVITÉ



## RÉPARTITION DE L'ACTIF NET



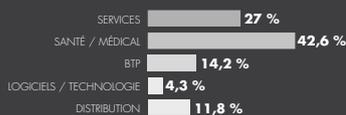
# FIP AVANTAGE PME III

VALEUR LIQUIDATIVE AU 31/12/2011	458,92 €
PERFORMANCE DEPUIS L'ORIGINE	- 8,22 %
PERFORMANCE ANNUALISÉE	- 8,22 %

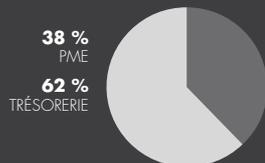
## DURÉE DE VIE DU FONDS



## SECTEURS D'ACTIVITÉ



## RÉPARTITION DE L'ACTIF NET



## LE FIP MEZZANO

Ce Fonds, à thématique obligatoire, composé de 13 PME de proximité (contre 6 minimum réglementairement), est investi à 72,4% en obligations convertibles en actions réparties sur des secteurs variés.

L'estimation des actifs investis en PME de proximité du Fonds, et ce dans un contexte économique difficile depuis sa création, affiche néanmoins une plus-value latente de 2,4% de l'actif. Le solde, géré en délégation financière auprès d'Amilton Asset Management, présente également une forte répartition du risque par actif (52 lignes pour un encours investi au 31/12/2011 de 1 276 K€) et par classe d'actifs (Monétaire et liquidités 25%, Obligations 30% et actions 45%).

Avec une volatilité de 7,2% au 31/12/2011, le portefeuille, à fin décembre 2011, affiche une moins-value de 87 K€, ce qui représente 1,7% de l'actif. La valeur liquidative du Fonds ressort à 472,27 € (contre une valeur nominale de 500 euros).

### FOCUS SUR UNE PME DU PORTEFEUILLE: NOVAL

Créée en 2003 par MM. Bouchaud (souhaitant partir à la retraite) et Potier, NOVAL intervient dans la conception et la fabrication de produits à caractère innovant, dans le domaine de la mécatronique, dans les secteurs de l'habitat ou du nautisme.

Depuis 3 ans, l'activité de la société ne cesse de croître: de 2,5 M€ en 2009 à 4 M€ en 2010, son CA devrait dépasser les 5,6 M€ au titre de l'exercice 2011. L'investissement des Fonds de MIDI CAPITAL a permis à M. BOUCHAUD de transmettre la société à son associé historique, et de faire croître la société NOVAL.

## LE FIP AVANTAGE PME III

Ce FIP de décembre 2010 est investi depuis moins de 12 mois. Le portefeuille est par conséquent évalué au coût historique. Ce Fonds, à thématique générale, composé de 8 PME, est investi sur sa poche PME de proximité à 70% en actions et 30% en obligations convertibles en actions, réparties sur des secteurs variés.

Les actifs en attente d'investissement et la part libre (soit 56,7% des souscriptions au 31/12/2011) sont gérés en délégation financière auprès d'Amilton Asset Management. Répartie sur 47 supports d'investissement sur des classes d'actif diversifiées (Monétaire et liquidités 38%, Obligations 34% et actions 28%), cette part libre présente une volatilité globale de 5,40% et une performance de -5,55% au 31/12/2011.

La valeur liquidative du Fonds ressort à 458,92 € (contre une valeur nominale de 500 euros).

### FOCUS SUR UNE PME DU PORTEFEUILLE: BIOCOS

Implantés à Revel (31), les Laboratoires Biocos conçoivent, fabriquent et distribuent une gamme de cosmétiques dédiée à la GMS, sous la marque LOVEA. En juin 2011, LOVEA a repris Home Institut à Nancy, ce qui a constitué une opportunité majeure de croissance pour la société. Les marques de Home Institut sont en effet présentes depuis de nombreuses années en rayons GMS et à l'étranger (Russie, Egypte et Espagne notamment).

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.



# FCPI ÉCONOMIE DURABLE

VALEUR LIQUIDATIVE  
AU 31/12/2011 454,46 €

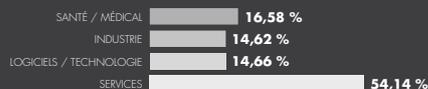
PERFORMANCE DEPUIS L'ORIGINE - 9,11 %

PERFORMANCE ANNUALISÉE - 9,11 %

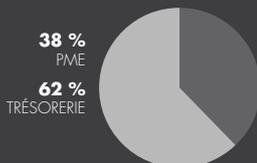
## DURÉE DE VIE DU FONDS



## SECTEURS D'ACTIVITÉ



## RÉPARTITION DE L'ACTIF NET



## LE FCPI ÉCONOMIE DURABLE

1<sup>er</sup> FCPI de Midi Capital, lancé en décembre 2010, le FCPI Economie Durable est investi dans 6 PME. Il devra atteindre ses 1<sup>ers</sup> quotas fiscaux en avril 2012. Investi depuis moins de 12 mois, le portefeuille est évalué au coût historique.

Les titres cotés investis sur le 2<sup>ème</sup> semestre 2011 (Let's Gowex, ConcoursMania, Custom Solutions) représentent 54% de l'encours en PME de proximité et présentent un bon potentiel de croissance, selon la Société de Gestion.

Les actifs en attente d'investissement et la part libre (soit 56,6% des souscriptions au 31/12/2011) sont gérés en délégation financière auprès d'Amilton Asset Management.

Réparti sur 52 supports d'investissement sur des classes d'actifs diversifiées (Monétaire et liquidités 42%, Obligations 31% et actions 26%), le Fonds présente une volatilité globale de 6,08% et une performance de -6,68% au 31/12/2011. Sa valeur liquidative ressort à 454,46€ (contre une valeur nominale de 500 euros).

### FOCUS SUR UNE PME DU PORTEFEUILLE: LET'S GOWEX

Let's Gowex, opérant dans le domaine des télécommunications et basée à Madrid, annonce la conclusion d'un partenariat avec Skype, qui ouvre aux abonnés de "Skype WiFi" la connexion internet via le réseau Wi-Fi opéré par Let's Gowex dans 60 villes dans le Monde. Le Groupe réalise en 2011 un chiffre d'affaires de 67 M€ et une rentabilité nette de 6 M€, confirmant ainsi ses objectifs.

## L'INVESTISSEMENT DE MIDI CAPITAL: DE L'IMPORTANCE DE LA SÉLECTIVITÉ

En 2011, l'équipe d'investisseurs de Midi Capital a rencontré plus de 500 dirigeants d'entreprise pour moins de 20 investissements réalisés. Cette exigence dans la sélection des projets et notre implantation multi-sites (Toulouse, Bordeaux, Montpellier, Nice, Paris, Barcelone) sont les fers de lance de notre stratégie d'investissement.

Et parce que la proximité et la connaissance des tissus économiques régionaux sont notre priorité, nos investisseurs partent régulièrement à la rencontre des acteurs régionaux (dirigeants de PME, notaires, experts-comptables, avocats...) et dispensent des conférences sur des thématiques centrales pour la profession.

En 2011, quelques 200 partenaires et dirigeants ont ainsi participé à nos tables rondes. L'année 2012 s'annonce encore plus riche avec pas moins de 10 dates.

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.



www.midicapital.com

**BORDEAUX**  
9 rue de Condé  
33064 Bordeaux Cedex  
Tél : 05 56 00 12 03

**TOULOUSE**  
11-13 rue du Languedoc  
BP 90112  
31001 Toulouse Cedex 06  
Tél : 05 62 25 92 46

**PARIS**  
42 avenue Montaigne  
75008 Paris  
Tél : 01 72 74 13 00

**NICE**  
Immeuble Arénice  
Quartier d'affaires de l'Arénas  
455 Promenade des anglais  
06299 Nice Cedex 3  
Tél : 04 93 21 25 65