

PASSION ENTREPRENDRE

Entreprendre est une belle aventure

DOSSIER

Un ovni dans le monde de la gestion de flottes

RENCONTRE AVEC
THÉOPHANE COURAU,
DIRIGEANT

P.6

EN MOUVEMENT

NOUVELLE
DISTRIBUTION
AUX PORTEURS
DE PARTS A
DANS LE FONDS
**ISATIS ANTIN
FCPI 2014**

P. 4

ÉNERTION

NOUVEL
INVESTISSEMENT

P. 5



ISATIS
CAPITAL

REPORTING DES FONDS

SEMESTRIEL • N° 28 • JUILLET 2022

FAITES LE CHOIX DE L'ABONNEMENT NUMÉRIQUE!

Tous les six mois, recevez votre magazine
Passion Entreprendre par mail et en avant-première.



Comment faire ?

C'est tout simple: rendez-vous sur le site Isatis-capital.fr, rubrique « Contactez-nous », et indiquez-nous vos coordonnées. Rien de plus. Alors, pourquoi attendre ?

Plus pratique, plus rapide, plus écologique!



Suivez notre actualité: Isatis-capital.fr - www.linkedin.com/company/Isatis-capital

Ce document ne constitue pas une recommandation. Le DICI est disponible, sur demande, auprès de la société de gestion.



Une formidable résilience !

Pour tous les dirigeants d'entreprise, ces deux dernières années auront apporté leur lot de changements en tout genre. Crise Covid, confinement, ruptures d'approvisionnement, télétravail, guerre en Ukraine, inflation... autant d'aléas et d'épreuves à surmonter en quelques mois.

Force est de constater que notre économie a su s'adapter très rapidement à toutes ces difficultés, grâce notamment à la mobilisation de toutes ces PME parfois très impactées par ces événements.

Pour la quasi-totalité des dirigeants que nous accompagnons, l'exercice a été exigeant, voire stressant. Pour autant, dans la majorité des cas, les performances de leur entreprise sont ressorties renforcées.

Dans ce contexte mouvementé, nous avons pu réaliser de très belles opérations de cession et constater une sensible amélioration des valorisations des participations présentes dans les fonds gérés par Isatis Capital.

Toutes ces cessions nous permettront de poursuivre activement la politique de distribution que nous appliquons régulièrement auprès des porteurs de parts de nos fonds.

L'essentiel du mérite en revient aux entrepreneurs dont nous vous faisons partager les aventures dans ce magazine. Je tiens avec l'équipe d'Isatis Capital, à

les remercier encore de leur formidable résilience et de leurs remarquables performances !

Nous vous souhaitons d'excellentes vacances estivales.

Brice Lionnet,
Président du directoire

Fusion intragroupe BNP Paribas Securities Services SCA et BNP Paribas SA

Isatis Capital vous informe que BNP Paribas Securities Services, qui agit en qualité de banque dépositaire et conservateur d'organismes de placement collectifs (OPC), fusionnera avec sa société mère BNP Paribas.

La date d'effet de la fusion est prévue le 1^{er} octobre 2022, sous réserve des consultations locales en cours avec les partenaires sociaux dans certains pays.

Du fait de la fusion, BNP Paribas, en sa qualité de successeur universel de BNP Paribas Securities Services, deviendra à la date de la fusion banque dépositaire et conservateur des OPC d'Isatis Capital qui sont concernés par ce changement.

La fusion n'affectera pas les fonctions et opérations mises en place par la société et réalisées par BNP Paribas. Le modèle opérationnel et de services déployé par BNP Paribas restera inchangé, tout comme les coordonnées du dépositaire en France.

Lors de son entrée en vigueur, le règlement mis à jour pourra être consulté auprès de la société de gestion de portefeuilles.

Passion Entreprendre est publié par Isatis Capital - 23 rue Taitbout, 75009 Paris - Société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital de 1 000 000 € - RCS Paris 792 875 064 - Tél.: +33 (0)1 84 79 17 30 - Isatis-capital.fr - Agréée par l'AMF en tant que société de gestion de portefeuilles n° GP 13000026; site AMF: www.amf-france.org - Directeur de la publication: Brice Lionnet - Rédacteur en chef: Eric Boutchnei - Comité éditorial: Eric Boutchnei, Guillaume Lebrun et Brice Lionnet - Conception et réalisation: LONSDALE - 8 rue Lavoisier, 75008 Paris - Tél.: +33 (0)1 43 12 67 00 - www.lonsdale.fr - Journaliste: Dominique Ortin-Meaux - Illustrations: Alexandra Compain-Tissier - Photographies: Istock, Tristan Paviot, Guillaume Rivière - Diffusion: 23 000 exemplaires - Imprimeur: 3MA Group.

Les investissements réalisés dans des entreprises présentent un risque de perte en capital lié notamment à la possible non-réalisation des objectifs stratégiques poursuivis.

NOUVEAUX DÉSINVESTISSEMENTS

Depuis le précédent numéro du reporting *Passion Entreprendre*, nous avons poursuivi notre politique particulièrement active en matière de cession de participations détenues dans les fonds que nous gérons. Cinq de nos participations ont su susciter l'intérêt d'acteurs de leur secteur d'activité mais également de fonds spécialisés dans l'investissement non coté.

foederis Positionnée sur le segment des logiciels de ressources humaines, l'entreprise a été rachetée par le groupe Septeo, l'un des principaux acteurs de la digitalisation en France.



WINBACK Spécialiste de la fabrication et distribution de matériels médicaux destinés aux kinésithérapeutes et cliniques du sport, cette société a été rachetée par un fonds.



zenika Le spécialiste de l'innovation technologique, qui accompagne les grands comptes dans leur transformation numérique responsable, a également été cédé à un autre fonds.



Next group Reconnu pour son activité dans la reconversion professionnelle et l'éducation supérieure en alternance, il a rejoint le groupe Cegos, l'un des leaders mondiaux de la formation continue.



NOVEANE Spécialiste en transformation et en solutions digitales, l'entreprise vient d'être cédée à Scalian, un groupe international de conseil spécialisé dans le numérique et le management.

Enfin, **Aérogroupe** a remboursé l'obligation convertible que nous avons émise lors de notre investissement dans la société.

Au total, ces opérations ont généré de belles performances, avec un taux de rendement interne (TRI) de 9 % pour l'une des participations cédées et des TRI entre 24 % et 43 % pour les autres.

NOUVEL INVESTISSEMENT

Lancée en 2017 à Mulhouse (68), **B-Hive** propose des prestations d'assistance technique, de support et de gestion de projets aux entreprises dans de nombreux secteurs d'activité : industriel (groupes pharmaceutiques, de biotechnologie, de chimie), énergétique, BTP, transports ou télécoms. Grâce à ce portefeuille conséquent et bien diversifié, la société jouit d'une très forte croissance depuis sa création. Elle a multiplié son chiffre d'affaires par 2,5 entre 2019 et 2021. Sur cette même période, elle est passée d'un ancrage régional à national, avec sept agences en France, et international, avec l'implantation d'une structure à Montréal, au Canada. L'investissement réalisé par nos fonds accompagnera la société dans son développement en France et à l'international, avec notamment l'ouverture d'agences en Belgique et en Suisse.



NOUVELLE DISTRIBUTION AUX PORTEURS DE PARTS A DANS LE FONDS ISATIS ANTIN FCPI 2014

Le 20 mai 2022, le FCPI Isatis Antin FCPI 2014 a réalisé une distribution de 72,33 euros par part A. Ce montant est net des prélèvements sociaux et de l'impôt sur les plus-values. Cette seconde distribution s'ajoute à celle de 45,80 euros qui a eu lieu le 15 octobre 2020. Au total, le fonds a distribué

118,13 euros hors l'économie d'impôt obtenue lors de l'investissement (18 euros par part A pour la réduction de l'impôt sur le revenu et/ou 45 euros pour la réduction sur l'ISF). Le fonds possède encore deux participations non cotées en Bourse qui devraient être cédées dans le futur.



NOUVEL INVESTISSEMENT

Fondé en 2009, le **Groupe Référence** est un cabinet de conseil spécialisé dans la direction en temps partagé sur les fonctions stratégiques. Pour les PME/ETI qui souhaitent renforcer leur organisation et leur structure, le Groupe met à disposition des consultants expérimentés et hautement qualifiés pour endosser des missions de direction longue durée. Avec cette offre premium, adaptée aux attentes et aux ressources des PME, ses processus digitalisés et son outil propriétaire, le Groupe Référence a su créer une relation forte avec ses clients.

Isatis Capital, au travers de ses fonds, entre au capital de la société pour lui donner les moyens d'accélérer sa croissance organique et de saisir d'éventuelles opportunités de croissance externe.

NOUVEL INVESTISSEMENT



Énertion est un acteur majeur du secteur de la performance énergétique et climatique. Fondé en 2006, le Groupe développe des systèmes de production innovants pour réduire l'empreinte carbone et la facture énergétique des bâtiments. En s'appuyant sur son expertise technique et sur des besoins en solutions responsables de plus en plus accrus en France, le Groupe diversifie son activité avec des projets industriels à forte valeur ajoutée comme la mobilité urbaine et les stations de compression de gaz (biogaz, GNV, GNC). Le Groupe connaît depuis cinq ans une belle dynamique de croissance, avec un chiffre d'affaires qui a doublé sur cette période. Isatis Capital, aux côtés de Bpifrance, va accompagner Énertion dans son développement organique et la consolidation de son ancrage régional par croissance externe.



NOUVELLE ARRIVÉE DANS NOS ÉQUIPES

ALEXANDRE SICLET

a rejoint Isatis Capital pour participer au développement commercial de l'entreprise.

Alexandre est diplômé de l'université Panthéon Sorbonne en sciences économiques et d'un master en management spécialisation finance de l'EDHEC Business School.

Il débute sa carrière dans une société spécialisée dans la commercialisation de fonds. Alexandre intègre ensuite Tikehau Capital, où il complète ses connaissances dans différentes classes d'actifs qu'il s'agisse du monde de la Bourse, des taux mais également des sociétés non cotées. Après un passage dans la filiale de gestion d'actifs d'un institutionnel, il s'oriente définitivement vers les fonds investis dans des sociétés non cotées.

Fort d'une expérience de plus de dix ans dans la commercialisation, Alexandre est en charge de promouvoir, auprès d'une clientèle professionnelle, la stratégie d'investissement d'Isatis Capital ainsi que les fonds sous gestion.



EN BREF

Création : 2013

Dirigeant : Théophile Courau

Siège social : Marseille (Bouches-du-Rhône)

Activité : gestion de flottes

Effectifs : 160 personnes

Chiffre d'affaires 2021 : 12,7 M€

Fonds concernés par l'investissement :
Isatis Expansion n° 3, 4 et 5.

Les investissements réalisés dans des entreprises présentent un risque de perte en capital lié notamment à la possible non-réalisation des objectifs stratégiques poursuivis.

DOSSIER

FATEC 

UN OVNI DANS LE MONDE DE LA GESTION DE FLOTTES

FATEC EST L'UNE DES RARES ENTREPRISES INDÉPENDANTES À OPÉRER DANS LA GESTION DE FLOTTES D'ENTREPRISES. SON MODÈLE FORTEMENT DIGITALISÉ APPORTE DE LA VALEUR À DES GROUPES ET DES COLLECTIVITÉS DÉTENANT DES PARCS DE PLUSIEURS CENTAINES DE VÉHICULES, DONT, POUR CERTAINS, DES ENGIN ATYPIQUES. AUX COMMANDES DEPUIS BIENTÔT DIX ANS, THÉOPHANE COURAU A DE BELLES AMBITIONS POUR SA SOCIÉTÉ BASÉE À MARSEILLE.

Comment se faire un nom sur un marché mature, dominé par quelques gros acteurs, pour la plupart adossés à des banques? Lorsque Théophile Courau reprend l'activité Fleet Management à Aon France (groupe de courtage en assurances), il rachète tout, sauf la marque. Au moment d'envoyer l'offre ferme de rachat, ce 24 décembre 2012, il a tout prévu sauf la dénomination de l'entreprise.

« Notre métier consiste à seconder nos clients dans la gestion de leurs véhicules. Ils ont besoin que l'on prenne en charge tout le volet technique et opérationnel de cette activité. Voilà comment est né FATEC, acronyme de Flotte Auto TECHnique », explique Théophile Courau, à l'origine de cette aventure avec le soutien d'un business angel. L'entreprise compte alors moins de 50 collaborateurs. Dix ans plus tard, elle en emploie 160, installés à L'Estaque, quartier nord de Marseille. ...

... UN ACTEUR INDÉPENDANT

Le métier de la gestion de flottes regroupe des aspects opérationnels et techniques. Par principe de réalité, Théophile Courau a choisi de laisser le financement... aux financeurs. Côté opérations, la mission consiste à proposer un catalogue de véhicules ou matériels roulants adaptés à la société commanditaire et à la conseiller sur les modalités de financement les plus adaptées (location longue durée, location avec option d'achat, crédit-bail, achat, etc.) mais aussi à répondre aux questions des collaborateurs/utilisateurs de ces véhicules, et cela, jusqu'à la restitution ou la fin de vie du véhicule. FATEC gère ainsi un parc de 120 000 matériels : des voitures et autres véhicules utilitaires mais aussi des véhicules industriels tels que des chariots, des bennes à ordures ménagères, des tracteurs pour les parcs et jardins des collectivités et même des saleuses-déneigeuses ! Ses clients sont des groupes du CAC 40 et des grandes collectivités qui détiennent des parcs importants en volume ou complexes dans l'exploitation.

Côté technique, il s'agit d'assurer le maintien en conditions opérationnelles des véhicules, grâce à un réseau de quelque 35 000 garages agréés sur tout le territoire. Chaque mois, entre 14 000 et 15 000 ordres sont dispatchés auprès de ces professionnels, de la révision constructeur aux réparations curatives. « Ce qui apporte de la valeur au client, c'est d'avoir une vision globale de son parc et de mettre sous contrôle l'ensemble des dépenses qui y sont liées. Il ne reçoit qu'une seule facture agréant toutes les prestations, y compris le financement s'il le souhaite », souligne le dirigeant de FATEC Group.

DU DIGITAL POUR L'AGILITÉ

Les équipes traitent environ 1 000 demandes par jour, émanant des garages et des conducteurs. Historiquement, ces flux étaient gérés par téléphone ou par mail et les factures envoyées par courrier. « Progressivement, nous basculons sur un workflow qui permet de délivrer des accords automatiques de travaux, selon des règles de gestion bien définies, indique Théophile Courau. Les gains de productivité et de fiabilité qui découlent de cette digitalisation permettent d'améliorer le service proposé au client et contribuent à la croissance de l'entreprise », poursuit-il. Désormais, 80 % des factures partent en EDI (échange de données informatisé).

Gérer ce flux important de données et d'interactions nécessite une mécanique bien rodée. « Ce sont des business difficiles à exécuter, commente Brice Lionnet, CEO d'Isatis Capital, en charge de cette participation. FATEC y réussit un formidable parcours. PME agile, elle arrive à se positionner face à ses concurrents, qui sont tous adossés à un leaser ou à un constructeur. » Son secret : un plan d'amélioration de la gestion des data qui permet d'intégrer tous les véhicules, tous les événements, en un mot l'ensemble des données liées au parc, et de le mettre sous contrôle. Aux côtés de ses opérationnels, FATEC a mis en place une direction des services informatiques qui compte une vingtaine de personnes : développeurs, product owners, responsables des infrastructures et de la sécurité, data managers, etc. « La notion de data est très concrète, pour nous. Elle intègre également l'expérience conducteur, qui doit être digitalisée et aussi simple que possible. La data nous ...



« Dans un marché mature dominé par quelques grands acteurs, FATEC, en étant agile, innovante, digitalisée, construit un très beau projet d'entreprise et génère de la valeur ajoutée sur son écosystème. »

BRICE LIONNET,
Président du directoire d'Isatis Capital

ENTREPRENDRE
AVEC DU SENS

« Lorsque j'ai repris cette activité, il y avait bien sûr une notion de défi entrepreneurial mais aussi le souhait d'avoir un impact positif sur le territoire et le secteur d'activité. » Toute la philosophie du président de FATEC Group tient dans cette phrase. Concrètement? La PME a défini ses valeurs, des valeurs non négociables qui font le ciment de l'entreprise. Il y a trois ans, elle a franchi un cap supplémentaire en coconstruisant sa raison d'être. « Agir pour une mobilité responsable et viser le bien commun » est à présent inscrit dans les statuts. « Nous affirmons que nous voulons aller vers une mobilité partagée, vertueuse, qui fait attention à ses impacts, y compris en termes de déplacements évités ou de matériels non mis en circulation. Le plan de mobilité est l'un de nos outils phares. Nous en avons élaboré un pour nous-mêmes, cela nous rend plus crédibles lorsque nous parlons partage de véhicules, covoiturage, mobilités douces », souligne Théophile Courau. Cette vision est globale et exigeante. « Elle dit également que nous devons agir pour le bien commun, c'est-à-dire pour les clients, les conducteurs, les fournisseurs, la planète. Cela nous anime et nous fournit une dé d'arbitrage pour nos investissements. »

Dans un mode managérial très ouvert, les suggestions des collaborateurs sont les bienvenues. La proposition de retrofit (ou comment transformer un véhicule thermique en véhicule électrique) émise par un collaborateur qui avait étudié le sujet a ainsi été fort bien accueillie. « L'enjeu de la transition énergétique est passionnant. C'est un défi colossal à relever. Et savoir que nous pouvons y contribuer nous rend fiers autant que cela nous engage. »

« Quand on conseille le bon véhicule, la bonne motorisation, on contribue à réduire les émissions de CO₂. C'est un impact positif qui fait partie des enjeux de mobilisation des équipes et apporte de la valeur à nos clients. »

THÉOPHANE COURAU,
Dirigeant de FATEC

... apporte de la valeur. Brice Lionnet, qui connaît très bien nos enjeux, nous conseille et nous challenge sur cette dimension », souligne Théophile Courau.

UN PETIT ACTEUR DANS UN GROS ÉCOSYSTÈME

Théophile Courau, avec le concours de son premier associé, a fait passer sa TPE au rang de PME. Il ambitionne de devenir une ETI d'envergure internationale. « Nous avons besoin de nous développer pour accompagner nos clients nationaux dans leurs implantations à l'étranger. Ce qui nous amène à nouer des partenariats stratégiques avec des entreprises faisant notre métier mais aussi avec des constructeurs et des équipementiers. Avoir à notre capital et à notre board Isatis et la BPI nous donne de l'assise et leur présence au conseil de surveillance me challenge en permanence », se réjouit le président de FATEC Group.



Les premiers pas à l'international se sont faits depuis la France, vers la Suisse et la Belgique avec une proposition de valeur comparable à celle qui est offerte aux organisations en France. Pour aller plus loin dans l'internationalisation, FATEC a annoncé début 2022 la signature d'un partenariat avec Holman, l'un des leaders mondiaux en services automobiles. Objectif : proposer des solutions de gestion de flottes transparentes, simples et flexibles aux gestionnaires de flottes multipays. Grâce à cette alliance stratégique, FATEC peut envisager sa diversification vers l'Allemagne, le Royaume-Uni et l'Amérique du Nord et, plus largement encore, est désormais à même de répondre à des appels d'offres dans une vingtaine de pays. « Avec FATEC, nous avons une belle histoire de croissance à construire », souligne Brice Lionnet.

ACCOMPAGNER LES NOUVEAUX ENJEUX DE MOBILITÉ

S'il est un sujet brûlant, aujourd'hui, dans le monde automobile, c'est bien sûr celui de la lutte contre le changement climatique. Un pôle de compétences s'est développé autour du conseil en mobilité. Véhicules à énergie alternative, plans de mobilité, solutions de recharge, mobilités douces, FATEC accompagne ces différents aspects de la transition énergétique des flottes. « Nos clients ont besoin d'une expertise car le contexte réglementaire est complexe. Avec les zones à faibles émissions qui se déploient en France et les directives européennes qui évoluent rapidement, ils ont besoin de savoir si le véhicule qu'ils louent ou qu'ils achètent pourra encore rouler dans deux ou cinq ans. Ils ont besoin d'être conseillés sur l'énergie alternative la mieux adaptée aux usages mais aussi d'être informés sur l'existence de véhicules – électriques, hybrides, GNV, biodiesel – répondant à leurs cahiers des charges », affirme Théophile Courau. Besoin d'être rassurés, aussi, et en la matière, les retours d'expérience d'autres organisations leur ressemblant se révèlent très efficaces. Le pôle conseil en mobilité réalise des diagnostics poussés sur les usages des véhicules. Avec quelque 120 000 matériels sur la route, représentant plus de 1,5 milliard de kilomètres parcourus par an, l'impact en termes de consommation de carburant et d'émissions de CO₂ est considérable. Là aussi, la data a un rôle à jouer. « Nous avons une vraie responsabilité et un rôle moteur à jouer dans cette transition. Cela apporte de la valeur pour les clients et fait partie des enjeux de mobilisation des équipes », conclut-il. ♦



RENCONTRE

Théophile Courau, entrepreneur à impact

Pourquoi avez-vous décidé de faire entrer Isatis au capital de FATEC ?

Il y a deux ans — au début de la crise Covid — il m'a semblé évident que, dans ce monde volatil, incertain, complexe et ambigu, il m'était impossible de prévoir tous les scénarios. Des scénarios offensifs mais aussi des scénarios de décroissance.

Depuis le rachat de ses parts au business angel avec qui j'ai lancé FATEC, la société s'était bien développée. Elle était saine et je voulais lui offrir une vision pérenne et une stature internationale. Alors que je souhaitais nouer des partenariats stratégiques d'envergure, cela me semblait être le bon moment pour être accompagné par un fonds d'investissement qui soit un réel sparring-partner.

Au cours d'un dîner où nous partagions nos aventures entrepreneuriales avec l'ESN qui nous conseille dans notre digitalisation, le dirigeant nous a parlé d'Isatis Capital, son actionnaire. Je cherchais des personnes (pas une marque) qui aient le bon positionnement

« J'avais conscience de la nécessité de bien m'entourer pour relever de nouveaux défis. »

par rapport à notre taille d'entreprise et à nos enjeux. Par souci de crédibilité dans nos échanges avec les constructeurs et les équipementiers mais aussi avec nos grands comptes, j'ai également souhaité faire entrer la BPI au capital.

De quoi êtes-vous le plus fier ?

Le premier sujet de fierté est sur la dimension sociale. Nous avons créé environ 120 emplois depuis la reprise de l'entreprise. C'est une grande satisfaction, de voir l'impact positif que nous pouvons avoir sur la création d'emplois directs et indirects. La société est implantée à L'Estaque. Nous sommes dans un environnement très contrasté. Cela se passe bien, car nous partageons un socle commun, qui s'appelle « nos valeurs non négociables ».

Nous avons une approche très ouverte à la diversité. Et si ce n'était pas le cas, nous ne serions pas heureux à Marseille.

La seconde dimension est collective. En tant que dirigeant d'entreprise, je dois reconnaître humblement que je ne fais pas grand-chose seul. J'ai autour de moi un conseil d'administration, une très belle équipe de direction et des collaborateurs engagés. La meilleure preuve est que 45 d'entre eux sont actionnaires. Ils sont entrés au capital en même temps qu'Isatis, aux conditions du marché, parce qu'eux aussi se projettent dans l'avenir de FATEC. Cette dimension collective est à la fois géniale et puissante.

Plus précisément, sur l'impact social, quels axes travaillez-vous concrètement ?

Nous sommes en relation avec de nombreuses associations locales qui travaillent sur l'inclusion et l'accès à l'emploi. Nous recrutons en fonction des talents que nous détectons, quelles que soient les origines ou religions. Cette diversité est une vraie force. Sans pratiquer

de discrimination positive, nous avons un indice égalité hommes/femmes de 98 % ! Un des axes d'amélioration que j'entrevois, même si nous sommes déjà au-delà des obligations légales, est sur l'emploi de personnes handicapées. Nous recrutons des personnes en reconversion, dont nous adaptons l'environnement de travail. Mais je suis convaincu que nous pouvons faire encore mieux.

PARCOURS EXPRESS

Après de premières armes au département fusions-acquisitions du cabinet Arthur Andersen, puis la création d'une start-up qui lui fait découvrir en mode accéléré les cycles de la vie d'une entreprise, Théophile Courau (ESCP) rejoint l'affaire familiale en 2001. Changement radical, puisqu'il s'agit d'une entreprise du second œuvre du bâtiment. Douze ans plus tard, souhaitant entreprendre avec ses propres moyens, il se met en recherche d'une société à reprendre. Ainsi émerge l'aventure FATEC.

FRAIS DE GESTION & DISTRIBUTIONS

ÉVOLUTION DE LA VALEUR LIQUIDATIVE, DES DISTRIBUTIONS RÉALISÉES ET DU MONTANT DES FRAIS PERÇUS

Somme de la valeur liquidative et des distributions, pour une part ordinaire, en euros; frais de gestion et de distribution (hors droits d'entrée) réellement prélevés depuis la souscription (calculés selon une méthode normalisée).

FONDS	Année de création		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Antin FCPI 8 ⁽¹⁾ (en cours de dissolution)	2009	VL + distribution	96,59 €	95,69 €	97,15 €	105,65 €	106,23 €	98,07 €	101,31 €	103,04 €	102,12 €	92,62 €	97,03 €	90,86 €
		Montant des frais	4,84 €	8,04 €	11,03 €	14,19 €	16,81 €	18,85 €	20,47 €	21,73 €	22,61 €	22,67 €	22,75 €	22,87 €
Antin FCPI 9 ⁽¹⁾ (en cours de dissolution)	2010	VL + distribution		99,59 €	106,44 €	119,49 €	121,53 €	122,02 €	125,32 €	126,59 €	123,86 €	115,98 €	119,80 €	114,57 €
		Montant des frais		4,50 €	7,53 €	10,75 €	13,60 €	16,03 €	17,30 €	18,23 €	19,45 €	19,67 €	19,75 €	19,89 €
Isatis Antin FCPI 2013 ⁽¹⁾ (en cours de dissolution)	2013	VL + distribution					102,88 €	92,44 €	88,43 €	95,59 €	109,52 €	129,46 €	131,93 €	127,95 €
		Montant des frais					5,58 €	8,97 €	12,29 €	15,66 €	19,66 €	23,80 €	25,32 €	25,74 €
Isatis Antin FCPI 2014 ⁽¹⁾ (en cours de dissolution)	2014	VL + distribution					98,44 €	95,83 €	93,25 €	102,49 €	113,33 €	119,08 €	129,87 €	138,73 €
		Montant des frais					2,69 €	N/A ⁽³⁾	5,21 €	8,65 €	12,73 €	16,03 €	19,21 €	25,74 €
Isatis Expansion ⁽¹⁾	2015	VL + distribution					N/A ⁽³⁾	95,79 €	96,80 €	97,17 €	95,86 €	103,66 €	105,68 €	
		Montant des frais					N/A ⁽³⁾	5,21 €	8,65 €	12,73 €	16,03 €	19,21 €	22,10 €	
Isatis Développement n°2 ⁽²⁾	2015	VL + distribution					100,66 €	103,48 €	111,40 €	117,74 €	131,51 €	137,60 €	144,51 €	
		Montant des frais					3,87 €	7,41 €	11,17 €	15,26 €	20,10 €	23,80 €	28,35 €	
Isatis Développement n°3 ⁽²⁾	2016	VL + distribution					N/A ⁽³⁾	98,18 €	96,88 €	92,45 €	96,17 €	107,76 €	125,21 €	
		Montant des frais					N/A ⁽³⁾	3,72 €	7,39 €	10,93 €	14,44 €	18,01 €	22,97 €	
Isatis Expansion n°2 ⁽¹⁾	2016	VL + distribution					N/A ⁽³⁾	94,39 €	92,77 €	90,05 €	105,26 €	118,75 €		
		Montant des frais					N/A ⁽³⁾	5,29 €	8,76 €	12,02 €	15,21 €	19,29 €		
Isatis Expansion n°3 ⁽¹⁾	2017	VL + distribution						96,36 €	95,44 €	97,72 €	110,58 €	124,47 €		
		Montant des frais						3,67 €	7,14 €	10,53 €	13,94 €	17,23 €		
Isatis Expansion n°4 ⁽¹⁾	2017	VL + distribution						N/A ⁽³⁾	94,73 €	90,21 €	97,48 €	108,98 €		
		Montant des frais						N/A ⁽³⁾	4,95 €	8,37 €	11,69 €	15,49 €		
Isatis Expansion n°5 ⁽¹⁾	2018	VL + distribution						N/A ⁽³⁾	94,30 €	94,28 €	91,44 €			
		Montant des frais						N/A ⁽³⁾	5,14 €	8,77 €	12,21 €			
Isatis Expansion n°6 ⁽¹⁾	2019	VL + distribution						N/A ⁽³⁾	95,67 €	92,45 €				
		Montant des frais						N/A ⁽³⁾	5,28 €	8,95 €				
Isatis Expansion n°7 ⁽¹⁾	2020	VL + distribution						N/A ⁽³⁾	94,47 €					
		Montant des frais						N/A ⁽³⁾	5,05 €					
Isatis Expansion n°8 ⁽¹⁾	2021	VL + distribution						N/A ⁽³⁾						
		Montant des frais						N/A ⁽³⁾						

(1) Fonds clôturant au 31 mai.

(2) Fonds clôturant au 30 novembre.

(3) Exercice du fonds non encore clôturé.

Les montants des frais ainsi que les valeurs liquidatives, majorées des distributions, figurant dans ce tableau résultent d'une simulation selon les normes réglementaires prévues à l'article 7 de l'arrêté du 10 avril 2012 pris pour l'application du décret n° 2012-465 du 10 avril 2012 relatif à l'encadrement et à la transparence des frais et commissions prélevés directement ou indirectement par les fonds et sociétés mentionnés aux articles 199 terdecies-0 A et 885-0 V bis du code général des impôts.

Les chiffres se réfèrent à des simulations des performances passées, lesquelles ne préjugent pas des performances futures.

Le calcul des grandeurs présentées dans le tableau défini au présent article est effectué selon les normes, conventions et hypothèses suivantes :

l) la grandeur dénommée « montant des frais » est égale au ratio entre :

- le montant total des frais et commissions de commercialisation, de placement et de gestion (hors droits d'entrée) réellement prélevés depuis la souscription ;
- le ratio entre, d'une part, le montant des souscriptions initiales totales* telles que définies à l'article 1^{er} et, d'autre part, la valeur de souscription initiale d'une part ou d'un titre de capital ou donnant accès au capital ordinaire tel que défini à ce même article ;
- l) la grandeur dénommée « somme de la valeur liquidative et des distributions, d'une part ou d'un titre de capital ou donnant accès au capital ordinaire » est égale à la somme de :
 - la valeur liquidative d'une part ou d'un titre de capital ou donnant accès au capital ordinaire ;
 - le montant total des distributions réalisées au bénéfice de cette part ou de ce titre depuis la souscription au fonds ou aux titres de capital ou donnant accès au capital de la société.

* Montant des souscriptions initiales totales : correspond à la valeur, au moment de la souscription initiale, des parts ou titres de capital ou donnant accès au capital ordinaire et spécial acquis par les souscripteurs.

PARTICIPATIONS

	Antin FCPI 8	Antin FCPI 9	Isatis Antin FCPI 13	Isatis Antin FCPI 14	Isatis Développement 2	Isatis Développement 3	Isatis Expansion	Isatis Expansion n°2	Isatis Expansion n°3	Isatis Expansion n°4	Isatis Expansion n°5	Isatis Expansion n°6	Isatis Expansion n°7	Isatis Expansion n°8
3MA Group décembre 2016				●			●	●						
Ami Bois mars 2018							●	●	●	●				
B-Hive 2 avril 2022											●	●	●	●
Corso mars 2016					●	●								
Digital Value octobre 2021											●	●	●	
Ekstend juillet 2019					●	●								
Eloi janvier 2018						●	●	●	●					
Énertion mars 2022											●	●	●	●
Eulerian décembre 2016										●	●	●	●	
FATEC décembre 2020									●	●	●			
Flexico juin 2012	●	●												
GBI mars 2019									●	●	●	●	●	
Groupe Référence 2 avril 2022											●	●	●	●
HPS juin 2017							●							
IBS février 2009								●	●					
LM25 juillet 2016					●	●								
Makheia juillet 2016			●	●	●	●	●							
Mediameeting septembre 2015			●	●	●									
Mont Blanc Matériaux décembre 2018					●	●								
Oriental Viandes mars 2018						●								
Parnasse Éducation janvier 2019							●	●	●					
Sauvale juillet 2019							●	●						
Saveurs et Vie mai 2018								●	●	●	●			
Sources décembre 2018					●	●								
Texys juin 2020								●	●	●				
Upsideo juin 2021										●	●	●	●	

● Informatique et logiciels

● Industrie et techno

● Santé/nutrition/agro

● Services aux entreprises

● Autres secteurs

FONDS & PERFORMANCES NETTES DE FRAIS

Les performances passées ne sont pas un indicateur fiable des performances futures.

FONDS	Fiscalité	Date de création	Valeur nominale	Valeur liquidative au 31/05/22 (1)	Distributions cumulées (2)	PERFORMANCES NETTES HORS AVANTAGE FISCAL		PERFORMANCES NETTES AVANTAGE FISCAL INCLUS*	
						Valeur globale (1) + (2)	Performances nettes	Avantage fiscal*	Performances nettes au 31/05/22
Antin FCPI 8 (en cours de dissolution)	IR	31/12/09	100,00 €	4,30 €	86,56 €	90,86 €	- 9,1 %	25,00 €	+ 21,1 %
Antin FCPI 9 (en cours de dissolution)	IR	31/12/10	100,00 €	5,27 €	109,30 €	114,57 €	+ 14,6 %	25,00 €	+ 52,8 %
Isatis Antin FCPI 2013 (en cours de dissolution)	IR	31/12/13	100,00 €	20,02 €	107,93 €	127,95 €	+ 28,0 %	18,00 €	+ 56,0 %
Isatis Antin FCPI 2014 (en cours de dissolution)	IR	16/05/14	100,00 €	16,83 €	121,90 €	138,73 €	+ 38,7 %	18,00 €	+ 69,2 %
Isatis Antin FCPI 2014 (en cours de dissolution)	ISF	16/05/14	100,00 €	16,83 €	121,90 €	138,73 €	+ 38,7 %	45,00 €	+ 152,2 %
FIP Isatis Développement n°2	ISF	19/05/15	100,00 €	144,51 €	–	144,51 €	+ 44,5 %	50,00 €	+ 189,0 %
Isatis Expansion	IR	31/12/15	100,00 €	70,68 €	35,00 €	105,68 €	+ 5,7 %	18,00 €	+ 28,9 %
FIP Isatis Développement n°3	ISF	31/12/15	100,00 €	125,21 €	–	125,21 €	+ 25,2 %	50,00 €	+ 150,4 %
Isatis Expansion n°2	IR	30/11/16	100,00 €	118,75 €	–	118,75 €	+ 18,8 %	18,00 €	+ 44,8 %
Isatis Expansion n°3	IR	17/05/17	100,00 €	124,47 €	–	124,47 €	+ 24,5 %	45,00 €	–
Isatis Expansion n°4	IR	27/12/17	100,00 €	108,98 €	–	108,98 €	+ 9,0 %	18,00 €	–
Isatis Expansion n°5	IR	21/12/18	100,00 €	91,44 €	–	91,44 €	- 8,6 %	18,00 €	–
Isatis Expansion n°6	IR	20/12/19	100,00 €	92,45 €	–	92,45 €	- 7,6 %	18,00 €	–
Isatis Expansion n°7	IR	30/11/20	100,00 €	94,47 €	–	94,47 €	- 5,5 %	22,50 €	–
Isatis Expansion n°8	IR	15/12/21	100,00 €	98,26 €	–	98,26 €	- 1,7 %	22,50 €	–

* Le calcul de la performance de l'investissement réalisé par le porteur de parts intègre l'avantage fiscal obtenu grâce à son investissement. Le traitement fiscal dépend de la situation individuelle de chaque client et il est susceptible d'être modifié ultérieurement. En particulier, l'avantage fiscal est susceptible d'être remis en cause si le souscripteur ne conserve pas les parts du fonds jusqu'au 31 décembre de la cinquième année suivant celle de sa souscription.

Tant que les fonds ne sont pas sortis de leur période d'indisponibilité fiscale, nous ne communiquons pas sur les performances avantage fiscal inclus.



Vous avez changé d'adresse ?

N'oubliez pas de nous envoyer un justificatif de domicile de moins de 6 mois.

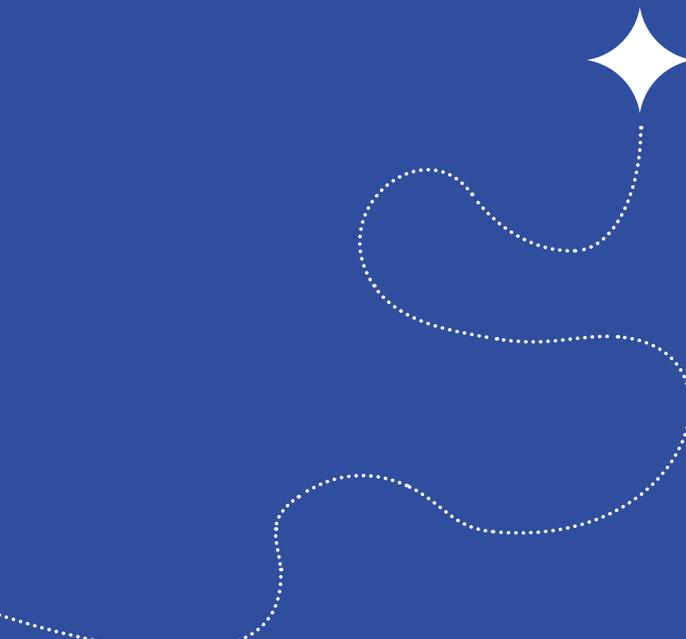


Envoyez-le-nous par e-mail sur
fcpi@Isatis-capital.info
fip@Isatis-capital.info

ou par courrier au
 23 rue Taitbout, 75009 Paris



ISATIS
CAPITAL



Entreprendre est une belle aventure

Isatis Capital est une société de gestion indépendante qui investit au capital de PME-PMI rentables, en croissance, et les accompagne durablement dans leur développement. L'équipe d'Isatis Capital, forte de 20 ans d'expérience, gère aujourd'hui plus de 450 millions d'euros au travers de fonds professionnels de capital-investissement dédiés aux clients institutionnels et professionnels, de FIP et FCPI distribués dans des banques privées, auprès de conseillers en gestion de patrimoine et en gestion privée ainsi qu'au travers du FCPR Isatis Capital Vie & Retraite, référencé aujourd'hui chez 18 assureurs vie en tant qu'unité de compte. Ce dernier fonds est uniquement dédié à l'assurance-vie et au plan d'épargne retraite (PER).

www.Isatis-capital.fr

