

PASSION ENTREPRENDRE

Entreprendre est une belle aventure

DOSSIER

Ekstend Group, le pari de la proximité

RENCONTRE AVEC
FRANCK KADDOUCH,
DIRIGEANT

P.6

EN MOUVEMENT

NAISSANCE DU

**GROUPE
BIOSWELL**

P.4

ISATIS CAPITAL
ACCOMPAGNE
L'ÉDITEUR
FRANÇAIS

SENEF SOFT

P.5



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


ISATIS
CAPITAL



“Dans cet environnement sociétal plus contraint, il n'est désormais plus possible de faire l'impasse sur une gestion bien structurée du capital humain.”

Le capital humain, un enjeu majeur

La crise récente liée au Covid a mis en lumière ou accéléré plusieurs phénomènes dans les organisations des entreprises. Il n'est pas un jour sans que la presse économique disserte sur le nouveau rapport des employés au travail, sur la quête de sens des jeunes générations, voire celle des moins jeunes...

La résultante bien concrète de ces évolutions rapides est une difficulté généralisée des entreprises pour recruter, et ce, quelles que soient les fonctions concernées.

Dans un pays où le changement démographique génère déjà un déséquilibre quantitatif entre les jeunes classes d'âge, qui entrent dans la population active, et ceux qui en sortent pour profiter d'une retraite méritée, la problématique du recrutement devient de plus en plus aiguë.

Dans ce contexte, les dirigeants doivent impérativement bien prendre en compte la gestion du capital humain de l'entreprise, et encore plus lorsqu'il s'agit de PME.

Investir dans la formation des collaborateurs, améliorer les conditions de travail, permettre la déconnexion, prévenir les accidents, gérer les carrières... autant d'actions nécessaires pour améliorer la marque employeur, retenir les talents et accroître la performance de l'entreprise.

Dans cet environnement sociétal plus contraint, il n'est désormais plus possible de faire l'impasse sur une gestion bien structurée du capital humain.

Ainsi, au travers de notre accompagnement, les équipes d'investissement d'Isatis Capital aident les dirigeants des PME du portefeuille

à mettre en place les meilleures pratiques en la matière. Convaincues que la dimension humaine est au cœur du processus de création de valeur, nos équipes s'impliquent aussi dans la gestion du capital humain. Notre objectif est de faire en sorte que les aventures entrepreneuriales, que nous présentons régulièrement dans ce magazine, soient portées par des organisations solides et vivantes. Nous aurons à cœur de vous présenter des exemples d'intervention dans nos prochains numéros.

Toute l'équipe d'Isatis Capital se joint à moi pour vous souhaiter un bel été.

Brice Lionnet,

Président du directoire

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



NAISSANCE DU GROUPE BIOSWELL

Isatis Capital accompagne, via ses FCPI, le groupe Bioswell, acteur global des engrais et biostimulants pour une agriculture raisonnée.

Isatis Capital a créé, aux côtés de Ludovic Bossé, le groupe Bioswell, dont il accompagnera le développement dans le secteur des fertilisants et biostimulants agricoles. Issu du rapprochement des sociétés Impact Pro, Impact Pro Distribution, AD Fert et Interfert, le groupe réalise 50 M€ de chiffre d'affaires et dispose d'une vingtaine de collaborateurs. Bioswell est 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. Avec ses produits responsables et efficaces, il se positionne comme un acteur majeur de l'agriculture raisonnée. Ce marché, en pleine mutation, tend de plus en plus vers l'utilisation d'engrais organiques et de biostimulants afin de remplacer les engrais chimiques et les pesticides. Grâce à une grande capacité d'adaptation et à un bon accompagnement des professionnels du secteur, chacune des filiales du groupe a su fidéliser ses clients. Par ailleurs, dans une période où certaines matières

premières sont de plus en plus difficiles à trouver, les capacités d'approvisionnement dont dispose Bioswell sont clés pour le développement du groupe. Fort de son expertise du secteur, Bioswell compte activer plusieurs leviers de croissance tels que la diversification de son offre ou l'activation de synergies commerciales. Bioswell ambitionne également de franchir une nouvelle étape de son développement organique pour absorber la croissance de son activité, tout en consolidant son marché par des opérations de croissance externe.

Un nouveau site internet pour Isatis Capital

Dans un format de navigation simple et fluide, retrouvez sur notre site isatis-capital.fr l'ensemble des informations concernant notre équipe, notre stratégie d'investissement, nos rapports relatifs à notre philosophie en matière de responsabilité sociale et environnementale, nos fonds, nos participations et nos actualités.



ISATIS CAPITAL ACCOMPAGNE L'ÉDITEUR FRANÇAIS **SENEF SOFT**

Par l'intermédiaire de ses FCPI, Isatis Capital a pris une participation dans Senef Soft, une société française d'édition de logiciels de gestion en mode SaaS dédiés aux entreprises des secteurs des services à la personne, des résidences seniors, de la propreté & multiservices, de la sécurité & gardiennage et de l'hôtellerie.

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

La société propose aujourd'hui un éventail complet de solutions web et mobile qui répond aux besoins des acteurs opérant sur ces segments. Senef Soft a développé une proximité et une connaissance fine de ses clients ; elle équipe aujourd'hui tant les petites entreprises que de grands groupes. L'entreprise compte plus de 1 300 clients répartis dans une dizaine de pays. Senef Soft souhaite accélérer son développement organique. Elle s'appuiera sur son expertise des secteurs ciblés et la qualité de ses solutions logicielles pour activer plusieurs leviers de croissance : renforcement des équipes, développement international et diversification de l'offre vers des secteurs connexes.

www.senef.tech



Promotions

Laurène Sicsic et Nicolas Bugy, qui occupaient des postes d'analystes au sein de notre équipe d'investissement, ont été promus chargés d'affaires au premier trimestre 2023.

UN SEMESTRE ACTIF EN MATIÈRE DE CESSIION DE PARTICIPATIONS

Liquidation définitive des fonds Antin FCPI 8 et 9 ; Isatis Antin FCPI 13 et 14.

Les participations détenues par nos fonds dans les sociétés LM2S, Mediameting, 3MA group et Flexico ont été cédées. Les porteurs de parts A de ces fonds ont reçu ou recevront, dans le cadre de leur liquidation finale, une dernière distribution.



BON ANNIVERSAIRE !

Notre **FCPR Isatis Capital Vie & Retraite**, à l'origine de la démocratisation du private equity dans l'assurance-vie et les plans d'épargne retraite (PER), a fêté ses six ans le 31 mai dernier. Il est référencé chez plus de 20 assureurs, dont la liste figure dans le reporting du fonds, sur notre site internet. Ce FCPR perpétuel permet d'investir ou de désinvestir à un rythme bimensuel. Article 8 de la réglementation SFDR, le FCPR bénéficie du label « Relance », signe de sa contribution à la croissance des PME françaises que nous accompagnons et à la création d'emplois.



EKSTEND GROUP, LE PARI DE LA PROXIMITÉ

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



FONDÉ À MARSEILLE IL Y A QUATORZE ANS, EKSTEND GROUP EST AUJOURD'HUI UNE RÉFÉRENCE EN MATIÈRE DE COMMUNICATION ET MARKETING DE PROXIMITÉ, CAPABLE DE FAIRE RIMER EN PERMANENCE COMMUNICATION LOCALE ET AMBITION NATIONALE.

« **J**e suis un homme de média, j'ai toujours voulu évoluer dans cet univers et je ne l'ai jamais quitté. » Quand il parle de son métier, Franck Kaddouch a l'enthousiasme communicatif. Il en va de même quand le PDG d'Ekstend Group parle de Marseille, la ville où il a fait ses premières armes professionnelles et à laquelle il reste fidèle depuis plus d'un quart de siècle. C'est en effet dans la cité phocéenne qu'il crée Demain Midi, sa toute première agence, en 1997. Le succès est immédiat et au bout de trois ans, la petite structure et son fondateur intègrent le groupe Carat – une très grosse peinture de l'achat d'espace média. Franck Kaddouch y reste huit ans, le temps de donner naissance à Carat Local. « En 2008, la passion d'entreprendre reprend le dessus et je lance une nouvelle agence, baptisée Foule Access, la première brique de ce qui est, depuis, devenu Ekstend Group. » Dès le départ, le positionnement est précis : Foule Access s'adressera essentiellement aux enseignes de distribution à réseaux, avec l'ambition de les aider à générer du trafic en points de vente.

AVEC GOOGLE, DES ATELIERS NUMÉRIQUES POUR LES PETITES ENTREPRISES

Très vite, l'audace et la rigueur de la jeune pousse convainquent des marques de renom. Parmi ces clients historiques figurent Optical Center, Škoda et Hyundai. On aurait pu croire que Franck Kaddouch se contenterait d'agrandir et d'exploiter son terrain

de jeu initial, mais c'est mal connaître l'homme, toujours à l'affût des tendances. Et la tendance, au tournant des années 2010, c'est la digitalisation du marketing. « Pour les grands groupes, ça n'était plus une tendance, mais une explosion. En revanche, les marchés locaux n'étaient pas encore matures. Bon nombre d'artisans, de PME et de petites ETI avaient envie de se lancer, mais manquaient de moyens. Je me suis dit qu'il serait intéressant de développer leurs compétences numériques car, mécaniquement, cela élargirait notre base de prospects potentiels. » Pour cela, le patron de Foule Access se tourne vers un groupe qui n'est pas précisément un débutant en matière de digital : Google. Ensemble, ils créent le programme Google pour les Pros, qu'ils continuent à porter à quatre mains, aujourd'hui sous le nom de Google Ateliers Numériques. ...

EKSTEND GROUP EN BREF

Date de création : naissance de Foule Access (2008)

Dirigeant : Franck Kaddouch

Siège social et lieux d'implantation : Marseille, Paris, Montpellier, Jérusalem

Activité : média et marketing

Effectif : 230

Chiffre d'affaires 2022 : 35 millions d'euros

Fonds concernés par l'investissement : Isatis Développement 2, Isatis Développement 3



•••

UNE « EXTENSION » DES MARQUES

Dans la foulée de cette aventure, Franck Kaddouch engage une autre diversification. Après les enseignes en réseaux et les novices du numérique, place au secteur du luxe, avec un premier client prestigieux, Rolex, qui sera suivi d'Audi et de Porsche. C'est ainsi, que, progressivement, la petite agence conseil devient un véritable groupe média, d'abord baptisé Lokall. « En 2019, Lokall devient Ekstend, reprend Franck Kaddouch. En repensant notre identité, nous souhaitons mieux refléter notre positionnement auprès des entreprises que nous accompagnons. En effet, nous ne voulons pas être un prestataire, mais bel et bien une "extension" des marques au service de leurs ambitions stratégiques et de leurs objectifs business.

« Agilité, capacité à conjuguer les expertises, attitude proactive, dirigeant à la personnalité attachante et aux savoir-faire éprouvés... Ekstend Group correspond en tout point à l'archétype des entreprises qu'Isatis Capital aime accompagner dans la durée. »

YONATHAN ELMALEM,
Directeur associé d'Isatis Capital

Il ne s'agit pas de faire "pour" mais bien plus "avec" et "ensemble", à l'aide d'une méthodologie unique basée sur notre valeur maîtresse de proximité. Avec nous, pas de brief classique, mais un travail de cocréation avec les équipes marketing des marques. » Quelques mois après avoir défini cette nouvelle identité, l'entreprise marseillaise initie une seconde évolution importante avec l'entrée d'Isatis Capital dans son capital. « Lorsque j'ai rencontré Isatis Capital, j'ai d'abord été séduit par l'intelligence des gens avec qui j'ai discuté. J'ai même été bluffé par leur capacité à comprendre nos métiers, alors même qu'ils viennent d'un univers très différent. » « De notre côté, nous avons été convaincus par la dynamique du groupe – sa taille, sa rentabilité, son implantation sur un secteur porteur – ainsi que par le profil de son dirigeant, qui a fait ses preuves dans un grand groupe avant de fonder ex nihilo ce qui allait devenir Ekstend, indique Yonathan Elmalem, directeur associé d'Isatis Capital. Cette double casquette est rassurante pour les investisseurs que nous sommes ! »

La collaboration entre Isatis Capital et Ekstend Group s'articule d'emblée autour de deux axes : la structuration des équipes pour accompagner le développement du groupe, d'une part, et des opérations de croissance externe, d'autre part. ...

« Notre approche est véritablement collective et transversale, elle s'installe très naturellement en extension des ambitions des marques qui nous font confiance. »

FRANCK KADDOUCH,
CEO d'Ekstend Group





implantés dans les concessions. Leur mission : accompagner la transformation de leur point de vente en life stores proposant événements et expériences inédites aux visiteurs. Pour Optical Center ou Hyundai, ce sont des stratégies de « drive to store » adossées à l'application Waze qui boostent le trafic en magasins. Fort de ces succès et de beaux contrats signés en début d'année – OPCO 2i ou le croisiériste Ponant, pour n'en citer que deux –, le groupe marseillais aborde l'avenir avec sérénité... et appétit. « Dans les mois et années qui viennent, Ekstend va continuer sa croissance organique tout en identifiant les structures et les expertises métier que nous n'avons pas et qui pourraient intéresser nos clients, annonce Franck Kaddouch. Je pense notamment au domaine de la data, encore balbutiant au niveau local, ou au secteur de l'influence, que nous n'avons pas beaucoup exploré. Et la question de l'international se pose aussi... » « En quatre ans de collaboration, nous avons pu constater que la confiance accordée au départ était réciproque et fondée, indique pour sa part Yonathan Elmalem. Isatis Capital réfléchit déjà à l'accompagnement des prochaines étapes du développement d'Ekstend Group. » ♦

... Aujourd'hui, les résultats sont là et trois entités ont rejoint le groupe en 2022. Il s'agit de Sweet Punk, une agence de création qui compte parmi ses clients ArianeGroup, VINCI Autoroutes, Adidas ou encore Essilor, de Be Brandon, spécialisée dans le marketing opérationnel pour des marques comme E.Leclerc, Point S, Ferrero, Pernod Ricard, et d'Ibiza, agence référente sur le secteur du marketing de la ville et de l'immobilier. « Nous sommes maintenant huit agences, totalisant 235 personnes. Nous proposons ainsi un accompagnement complet offline et online, allant de la communication la plus locale à une expérience de marque globale, poursuit Franck Kaddouch. Mais notre grande force réside dans la fluidité de notre fonctionnement : tous nos savoir-faire sont aisément accessibles, se composent et se recomposent au gré des besoins comme s'ils émanaient d'une seule et unique structure. » Cette spécificité permet au groupe de déployer des projets aussi complexes qu'ambitieux qui ont un impact considérable sur le business model de ses clients partenaires. À l'heure où la quasi-totalité des flux commerciaux s'est digitalisée, Ekstend Group aide les marques à repositionner leur réseau. Pour Audi, par exemple, cela s'est traduit par la formation de responsables marketing

UN JEU COLLECTIF POUR OPCO 2I

En février dernier, Ekstend Group a gagné la confiance d'OPCO 2i, l'opérateur de compétences interindustriel qui rassemble 32 branches. L'enjeu de cette nouvelle collaboration : transformer l'image des métiers de l'industrie et faire naître des vocations à travers un dispositif inédit conjuguant publicité (télé, cinéma et digital) et événementiel (salons d'orientation, job datings, webinaires, activation en France, etc.). Pour remporter ce budget de 15 millions d'euros sur trois ans, le groupe marseillais a joué la carte du collectif et orchestré ses différents savoir-faire au service d'OPCO 2i. Ainsi, la branche conseil en stratégie, média et innovation du groupe prend en charge la mise en œuvre générale du projet, tandis que Sweet Punk, son agence de création, signe la conception de la nouvelle marque et l'ensemble des supports publicitaires. Et ce, moins de deux mois après son arrivée officielle dans la famille Ekstend !



RENCONTRE

Franck Kaddouch, un dirigeant en quête d'harmonie

IL AIME DÉFENDRE COMME ATTAQUER, IL AIME PASSER DU TEMPS EN FAMILLE ET SE DONNER À SON ENTREPRISE, IL AIME LES INITIATIVES AUDACIEUSES ET LES VALEURS QUI SE TRANSMETTENT... PORTRAIT.

Avez-vous toujours voulu être entrepreneur ?

À vrai dire, durant mes études, je n'avais pas grande idée de ce que j'allais faire de ma vie. Je savais que je voulais travailler dans le marketing, mais ça s'arrêterait là. C'est en montant un premier projet avec un ami que j'ai commencé à avoir l'envie de créer quelque chose.

Peu de temps après, j'ai fondé ma première agence... et je ne me suis plus jamais arrêté. On dit que l'appétit vient en mangeant et je suis tout à fait d'accord avec ce proverbe ! Je dois dire que l'arrivée d'Isatis Capital a encore exacerbé cette envie. Le fait d'être au contact d'entrepreneurs est très stimulant.

PARCOURS EXPRESS

Diplômé en marketing de l'IAE Aix-Marseille, **Franck Kaddouch** fonde l'agence Demain Midi en 1997. À l'occasion du rachat de cette dernière, il rejoint le groupe Carat en 2000 et prend la tête de la filiale spécialisée dans les médias locaux et régionaux. En 2008, le dirigeant redevient entrepreneur et crée Foule Access. C'est la première brique du groupe Ekstend, qui compte aujourd'hui huit entités : Be Brandon, Dix Heures Dix, Digital Local, Ekstend Skills, Ekstend Consulting, Ibiza, Retail 360 et Sweet Punk.

Quelle est votre vision de l'entrepreneuriat ?

Je suis très attaché à la liberté d'entreprendre. J'aime bien attaquer de nouveaux marchés, mais j'apprécie aussi de défendre le territoire d'Ekstend Group, d'autant plus que le marketing de proximité est un domaine où il y a peu d'acteurs ! Mais l'entrepreneuriat n'est pas un sport individuel : ma plus grande fierté, c'est de faire grandir les gens. Quand je vois les jeunes talents qui se sont épanouis dans notre groupe voguer vers de très beaux postes, j'ai l'impression d'avoir été utile.

Est-ce que ce goût se reflète dans la politique de formation d'Ekstend Group ?

La formation, c'est une de mes obsessions de chef d'entreprise ! C'est l'un des trois piliers d'Ekstend Group, aux côtés du contrôle de gestion et de la logistique. Les collaborateurs qui nous rejoignent sont souvent fraîchement diplômés d'une école de commerce ou de master en marketing. Pour accompagner leur montée en compétence, nous consacrons près de 10 % de notre masse salariale à leur formation, c'est plus du double de la moyenne du secteur !

Pourquoi avoir conservé cet ancrage marseillais ?

Dans le monde de la communication et des médias, il y a Paris d'un côté et le reste de la France de l'autre, ce que les Parisiens appellent la province, avec une vision assez

faussée de ce qui s'y passe. Notre positionnement, c'est la proximité ; nous n'aurions pas été pertinents si nous avions centralisé toutes nos activités à Paris ! Cela dit, pendant longtemps, nous avons œuvré en local pour des clients dont le siège était dans la capitale, mais c'est en train d'évoluer. Ces dernières années, nous avons en effet initié de belles collaborations avec de grands noms de l'économie marseillaise, comme les compagnies maritimes CMA-CGM et Ponant, ou encore la marque de streetwear premium Jott.

« Quand je vois les jeunes talents qui se sont épanouis dans notre groupe voguer vers de très beaux postes, j'ai l'impression d'avoir été utile. »

Si vous regardez votre trajectoire professionnelle et personnelle avec du recul, qu'est-ce qui vous rend le plus fier ?

Je dirais que l'une de nos plus belles réussites est d'avoir su conjuguer le business et des valeurs fortes : la proximité, la transparence, l'humilité, l'audace et l'utilité. Sur le plan personnel, je suis perpétuellement en quête d'équilibre entre les trois fondamentaux de ma vie : le travail, l'étude de la Torah et ma famille.

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		2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Isatis Expansion ⁽¹⁾	2015	VL + distribution	N/A ⁽³⁾	95,79 €	96,80 €	97,17 €	95,86 €	103,66 €	105,68 €	100,88 €
		Montant des frais	N/A ⁽³⁾	5,21 €	8,65 €	12,73 €	16,03 €	19,21 €	22,10 €	23,90 €
Isatis Développement n°2 ⁽²⁾	2015	VL + distribution	100,66 €	103,48 €	111,40 €	117,74 €	131,51 €	137,60 €	144,51 €	147,61 €
		Montant des frais	3,87 €	7,41 €	11,17 €	15,26 €	20,10 €	23,80 €	28,35 €	30,90 €
Isatis Développement n°3 ⁽²⁾	2016	VL + distribution	N/A ⁽³⁾	98,18 €	96,88 €	92,45 €	96,17 €	107,76 €	125,21 €	131,34 €
		Montant des frais	N/A ⁽³⁾	3,72 €	7,39 €	10,93 €	14,44 €	18,01 €	22,97 €	25,82 €
Isatis Expansion n°2 ⁽¹⁾	2016	VL + distribution		N/A ⁽³⁾	94,39 €	92,77 €	90,05 €	105,26 €	118,75 €	119,85 €
		Montant des frais		N/A ⁽³⁾	5,29 €	8,76 €	12,02 €	15,21 €	19,29 €	21,87 €
Isatis Expansion n°3 ⁽¹⁾	2017	VL + distribution			96,36 €	95,44 €	97,72 €	110,58 €	124,47 €	128,62 €
		Montant des frais			3,67 €	7,14 €	10,53 €	13,94 €	17,23 €	20,31 €
Isatis Expansion n°4 ⁽¹⁾	2017	VL + distribution			N/A ⁽³⁾	94,73 €	90,21 €	97,48 €	108,98 €	109,35 €
		Montant des frais			N/A ⁽³⁾	4,95 €	8,37 €	11,69 €	15,49 €	19,07 €
Isatis Expansion n°5 ⁽¹⁾	2018	VL + distribution				N/A ⁽³⁾	94,30 €	94,28 €	91,44 €	96,21 €
		Montant des frais				N/A ⁽³⁾	5,14 €	8,77 €	12,21 €	15,22 €
Isatis Expansion n°6 ⁽¹⁾	2019	VL + distribution					N/A ⁽³⁾	95,67 €	92,45 €	97,50 €
		Montant des frais					N/A ⁽³⁾	5,28 €	8,95 €	12,26 €
Isatis Expansion n°7 ⁽¹⁾	2020	VL + distribution						N/A ⁽³⁾	94,47 €	96,14 €
		Montant des frais						N/A ⁽³⁾	5,05 €	8,61 €
Isatis Expansion n°8 ⁽¹⁾	2021	VL + distribution							N/A ⁽³⁾	99,26 €
		Montant des frais							N/A ⁽³⁾	5,18 €
Isatis Expansion n°9 ⁽¹⁾	2022	VL + distribution								N/A ⁽³⁾
		Montant des frais								

(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 :

I) 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;
- II) 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



		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	Isatis Expansion n°9
	Ami Bois mars 2018			●	●	●	●					
	B-Hive 2 avril 2022							●	●	●	●	
	Bioswell mars 2023								●	●	●	●
	Digital Value octobre 2021							●	●	●		
	Ekstend juillet 2019	●	●									
	Eloi janvier 2018		●	●	●	●						
	Énertion mars 2022							●	●	●	●	
	Eulerian décembre 2016						●	●	●	●		
	FATEC décembre 2020					●	●	●				
	GBI mars 2019			●	●	●						
	Groupe Référence 2 avril 2022						●	●	●	●	●	
	HPS juin 2017		●									
	IBS février 2009				●	●						
	Mont Blanc Matériaux décembre 2018	●	●									
	Oriental Viandes mars 2018		●									
	Parnasse Éducation janvier 2019			●	●	●						
	Sauvale juillet 2019			●		●						
	Savours et Vie mai 2018					●	●	●	●			
	Senef avril 2023							●	●	●	●	●
	Sources décembre 2018	●	●									
	Texys juin 2020				●	●	●					
	Upsideo juin 2021						●	●	●	●	●	
	WiiSDOM octobre 2022								●	●	●	

● 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 31/05/23 (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 31/05/23
FIP Isatis Développement n°2 (en pré-liquidation)	ISF	19/05/15	100,00 €	19,19 €	128,42 €	147,61 €	+ 47,6 %	50,00 €	+ 195,2 %
Isatis Expansion (en pré-liquidation)	IR	31/12/15	100,00 €	33,88 €	67,00 €	100,88 €	+ 0,9 %	18,00 €	+ 23,0 %
FIP Isatis Développement n°3 (en pré-liquidation)	ISF	31/12/15	100,00 €	66,87 €	64,47 €	131,34 €	+ 31,3 %	50,00 €	+ 162,7 %
Isatis Expansion n°2 (en pré-liquidation)	IR	30/11/16	100,00 €	58,95 €	60,90 €	119,85 €	+ 19,9 %	18,00 €	+ 46,2 %
Isatis Expansion n°3 (en pré-liquidation)	ISF	17/05/17	100,00 €	128,62 €	—	128,62 €	+ 28,6 %	45,00 €	+ 133,9 %
Isatis Expansion n°4 (en pré-liquidation)	IR	27/12/17	100,00 €	109,35 €	—	109,35 €	+ 9,3 %	18,00 €	+ 33,4 %
Isatis Expansion n°5	IR	21/12/18	100,00 €	96,21 €	—	96,21 €	-3,8 %	18,00 €	—
Isatis Expansion n°6	IR	20/12/19	100,00 €	97,50 €	—	97,50 €	-2,5 %	18,00 €	—
Isatis Expansion n°7	IR	30/11/20	100,00 €	96,14 €	—	96,14 €	-3,9 %	22,50 €	—
Isatis Expansion n°8	IR	15/12/21	100,00 €	99,26 €	—	99,26 €	-0,7 %	22,50 €	—
Isatis Expansion n°9	IR	15/12/22	100,00 €	99,29 €	—	99,29 €	-0,7 %	22,50 €	—

Performances des fonds clôturés.

FONDS	Fiscalité	Date de création	Date de liquidation	Valeur nominale	PERFORMANCES NETTES HORS AVANTAGE FISCAL		PERFORMANCES NETTES AVANTAGE FISCAL INCLUS*	
					Valeur globale	Performances nettes	Avantage fiscal*	Performances nettes
Antin FCPI 8	IR	31/12/09	2023	100,00 €	90,45 €	- 9,5 %	25,00 €	+ 20,6 %
Antin FCPI 9	IR	31/12/10	2023	100,00 €	114,24 €	+ 14,2 %	25,00 €	+ 52,3 %
Isatis Antin FCPI 2013	IR	31/12/13	2023	100,00 €	126,93 €	+ 26,9 %	18,00 €	+ 54,8 %
Isatis Antin FCPI 2014	IR	16/05/14	2023	100,00 €	136,84 €	+ 36,8 %	18,00 €	+ 66,9 %
Isatis Antin FCPI 2014	ISF	16/05/14	2023	100,00 €	136,84 €	+ 36,8 %	45,00 €	+ 148,8 %

* 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 480 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 20 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

