

Rapport Annuel

2007

29 janvier

Introduction en Bourse d'Auto Escape

15 février

Acquisition du Groupe Japack

23 avril

Transformation de Forinter SA
en OFI Private Equity Capital SCA

15 – 30 mai

Offre Publique de Rachat des titres OFI Private Equity Capital

7 juin

Acquisition du bloc de contrôle d'IMV Technologies

3 juillet

Augmentation de capital de 56,4 millions d'euros
d'OFI Private Equity Capital

12 – 13 septembre

Succès de l'offre publique d'achat
et retrait de la cote d'IMV Technologies

17 octobre

Acquisition de Groupe Grand Sud (Soho)

29 octobre

Acquisition de The Flexitallic Group, Inc.
en build-up pour Siem Supranite

2007

Faits marquants

UN ACTEUR DE RÉFÉRENCE

Message du Président du Conseil de surveillance	4-5
Entretien avec Olivier Millet, Président du Directoire d'OFI Private Equity	6-7
Présentation du Conseil de surveillance	8-9
Présentation de l'équipe de gestion d'OFI Private Equity*	10-11
Le marché	12
L'observatoire du LBO ²	13
Stratégie d'investissement	14-15

LE PORTEFEUILLE

Groupe Grand Sud / Soho	18-19
IMV Technologies	20-21
Groupe Siem	22-23
Flexitallic	24-25
Mors Smitt	26-27
Crédirec	28-29
Groupe Japack	30-31
Axson Technologies	32-33
Auto Escape	34-35

INFORMATIONS FINANCIÈRES

Le private equity coté	38-39
Informations financières	40-41
Comptes consolidés	42-47
Développement durable / perspectives	48-49

Sommaire







JEAN-PHILIPPE RICHAUD,
PRÉSIDENT DU CONSEIL
DE SURVEILLANCE

Chers actionnaires,

Investisseur de long terme, partenaire et transparent. Tels sont les termes qui qualifient le mieux OFI Private Equity Capital, nouveau venu mais déjà très expérimenté sur le marché du capital-investissement. L'origine d'OFI Private Equity Capital vient de la volonté de mettre en place une réelle stratégie d'investisseur long terme.

Le long terme, c'est la raison essentielle de notre présence en Bourse : disposer des moyens dans le temps nécessaires au développement des entreprises, en respectant leurs cycles de croissance.

et ambitieuse a été mise en œuvre en 2007 avec le soutien des actionnaires, dans le cadre d'un statut d'entreprise d'investissement cotée qui correspond exactement à la logique de long terme que nous privilégions.

Dans ce contexte, la qualité des managers est déterminante, et une attention toute particulière est portée quant à leur haut degré de compétence et d'engagement personnel (y compris financier) dans l'entreprise. Cette vision d'un projet commun doublée d'un engagement réciproque a fait le succès des entreprises de notre portefeuille en 2007 et perdurera à l'avenir.



— Le long terme, c'est la raison essentielle de notre présence en Bourse...

NB: A la date de publication de ce rapport annuel, Monsieur Jean-Philippe Richaud, suite à son départ de la MACIF, a démissionné de sa fonction de Président du Conseil de Surveillance et a été remplacé le 25 avril 2008 par Monsieur Jean-Luc Nodenot. A cette même date, Monsieur Hugues Fournier a été nommé Membre du Conseil de Surveillance.

Décider d'investir dans une entreprise, c'est avant toute chose nouer un partenariat avec elle et ses dirigeants, en vue de parcourir ensemble un bout de chemin. Car les investissements réalisés par OFI Private Equity Capital sont basés sur de véritables projets de croissance, qu'il s'agisse d'un déploiement commercial ou industriel, de mener des acquisitions en France ou n'importe où dans le monde, voire d'aider au développement de nouvelles activités. Cette stratégie rigoureuse

Et ce en toute transparence : cette caractéristique est en quelque sorte inscrite dans le code génétique d'OFI Private Equity Capital. Une démarche qui permettra aux actionnaires intéressés par cette classe d'actifs d'apprécier régulièrement et directement l'évolution de leur portefeuille d'entreprises. Et de participer par là-même à l'essor de ces PME françaises leaders sur leur marché partant à la conquête du monde.

Bien cordialement.



OLIVIER MILLET,
PRÉSIDENT DU DIRECTOIRE
D'OFI PRIVATE EQUITY*

Pour quelle raison avoir choisi la Bourse pour OFI Private Equity Capital ?

— *L'origine d'OFI Private Equity Capital vient de la volonté de mettre en place une réelle stratégie d'investisseur long terme, et étant une structure cotée, nous disposons des moyens de mener une telle stratégie. Cette stratégie de long terme répond à une demande des PME et de leurs dirigeants de les accompagner en respectant la vitesse de leur développement. Cela signifie pour nous, sauf circonstances exceptionnelles, une présence de quatre à six ans à leur capital. Les entrepreneurs ont bien compris l'intérêt de notre démarche : en 2007, nous avons investi plus de 44 M€ dans 4 entreprises, toutes de superbes PME de croissance.*

Pourquoi baser votre stratégie d'investissement sur les LBO secondaires ?

— *Le choix du LBO secondaire s'est imposé assez logiquement. L'industrie du capital-investissement s'est développée chronologiquement sur trois strates : la transmission d'entreprises familiales, la cession de filiales de grands groupes et, depuis quelques années, les entreprises issues de la sphère financière. Nous visons les entreprises qui ont déjà vécu une phase de structuration liée à la présence d'un actionnaire financier, qu'il s'agisse d'affiner leur modèle économique, d'organiser leur équipe de direction, d'améliorer leur gouvernance, d'accroître leur cash-flow et leur potentialité de croissance... Il existe un stock important d'entreprises qui répondent à ces critères et qui sont en quête d'un actionnaire stable, capable de les accompagner durablement dans la poursuite de leur phase de croissance.*

De quelle manière allez-vous créer de la valeur ?

— *Depuis quinze ans, le marché du private equity a bénéficié de circonstances particulièrement favorables qui l'ont parfois amené à*

perdre ses repères et ses valeurs essentielles, surfant plutôt sur la vague financière porteuse que sur les fondamentaux des entreprises. C'est ce retour aux fondamentaux que nous avons inscrit au cœur de la stratégie déterminée en 2005 : nous investissons avant toute chose sur la croissance de la rentabilité de nos entreprises. Leur sélection est donc une étape essentielle de notre activité. L'entreprise type dans laquelle nous investissons a plus de 50 ans d'activité, un chiffre d'affaires de près de 35 M€, en croissance de plus de 10 % par an sur les deux derniers exercices et une marge d'Ebitda de 18 %. L'acquisition de ces belles sociétés s'est faite sur la base d'une valeur d'entreprise de 6,5 fois l'Ebitda, dont un multiple de dette de 3,1, ce qui est un niveau de prix et de levier financier considéré comme raisonnable.

Qu'est-ce qui vous distingue sur un marché plutôt concurrentiel ?

— *La structuration des investissements entre fonds propres et mezzanine (dans une proportion de 60/40) nous rend relativement novateurs sur le marché, avec quelques autres acteurs de cette nouvelle génération du private equity. Outre le fait que nous sommes en mesure d'apporter la moitié du financement de l'opération, ce*

dosage entre fonds propres et mezzanine est plus adapté au besoin des entreprises. Avantage pour le dirigeant de l'entreprise, la part de mezzanine permet de laisser du cash-flow libre et facilite le réinvestissement – par exemple dans le cadre d'une opération de croissance externe – car non dilutive. Pour nos actionnaires, ce type de financement a l'intérêt de procurer des revenus réguliers et nous permet donc de pouvoir assurer un dividende régulier en dehors de toute cession.

Comment sélectionnez-vous les entreprises dans lesquelles vous investissez ?

— Tout repose sur la qualité du management. Notre philosophie d'investissement est d'être associés à de très bons managers expérimentés et très impliqués au capital (en moyenne 33 %). OFI Private Equity Capital apporte une capacité à structurer un programme d'acquisitions ; ainsi cinq opérations de croissance externe ont été réalisées en 2007 par les sociétés du portefeuille. Il est important de noter que nos entreprises génèrent 52 % de leur chiffre d'affaires hors de France ; ce sont de petits groupes internationaux très dynamiques. Notre rôle consiste à les accompagner, tout en respectant la vitesse des entreprises et des personnes.

— Il est important de noter que nos entreprises génèrent 52 % de leur chiffre d'affaires hors de France ; ce sont de petits groupes internationaux très dynamiques.

Pour quelle raison investir dans l'action OFI Private Equity Capital ?

— Notre métier consiste à réaliser des investissements valorisant au mieux notre Actif Net Réévalué, qui est indépendant du prix de notre action. Le private equity coté est une classe d'actifs encore peu connue en France alors qu'elle est très développée en Grande-Bretagne.

Nous sommes confiants quant à la capacité d'OFI Private Equity Capital à créer de la valeur grâce à une stratégie claire et novatrice. L'évolution et les performances des entreprises du portefeuille en 2007 confirment la pertinence de cette approche. Une qualité qui nous permet d'ores et déjà de distribuer des dividendes à nos actionnaires. D'ailleurs, les membres de l'équipe d'OFI Private Equity ont investi financièrement dans ce projet et croient fortement en la réussite de la société.



— OFI Private Equity Capital est dotée d'un Conseil de surveillance dont les premiers membres ont été désignés par l'Assemblée générale mixte des actionnaires du 23 avril 2007. Ce Conseil est composé de huit membres et de trois censeurs.

De gauche à droite et de haut en bas : Jean-Luc Nodenot, Luc Monteret, Gérard Jeulin, Jean-Paul Moreau, Daniel Fruchart, Jean-Philippe Richaud, Jean Simonnet, Jean-Luc Bret, Benoît Battistelli. Ne sont pas présents sur la photo : Roger Iseli et Pascal Lebard.

CONSEIL DE SURVEILLANCE

LES MEMBRES

JEAN-PHILIPPE RICHAUD

(35 ans, maîtrise d'économétrie et DESS d'ingénierie financière) a débuté comme analyste financier chez Proinvest avant de rejoindre la Direction financière de la Macif en 2001 pour assurer le suivi des filiales et participations et la sélection des fonds de *private equity*. Après six ans passés à la Macif en tant que responsable des investissements non cotés, il dirige depuis le 1^{er} mars 2008 l'activité multigestion *private equity* au sein d'OFI Asset Management. Il est actuellement Président du Conseil de surveillance d'OFI Private Equity Capital.

BENOÎT BATTISTELLI

(57 ans, ENA et diplômé de l'Université de Cambridge) a occupé plusieurs postes à responsabilités au sein d'administrations françaises entre 1982 et 2004. Depuis mai 2004, il est Directeur Général de l'Institut National de la Propriété Industrielle, Vice-Président du Conseil d'administration de l'Office Européen des Brevets et Président du Conseil de surveillance de l'Académie Européenne des Brevets depuis juillet 2005.

JEAN-LUC BRET

(61 ans, Istec) est Président fondateur de La Croissanterie (depuis 1977), 1^{ère} chaîne de restauration rapide - viennoiserie/sandwicherie en Europe, avec laquelle il a réalisé deux LBO : le premier avec Barclays Private Equity France et le second avec Pragma Capital. Il est par ailleurs Président de Procos, Fédération pour l'urbanisme et le développement du commerce spécialisé regroupant les 250 plus grandes enseignes, et Vice-Président du Conseil National des Centres Commerciaux.

GÉRARD JEULIN

(69 ans) a été fondé de pouvoir chez l'agent de change Kohler entre 1962 et 1980, puis chez Dufour Kohler Lacarrière. En 1982, il fonde Fininfo, société de distribution des produits front-office sur les marchés français des taux à destination des professionnels de la finance, dont il est depuis le Président Directeur Général. En 1990, il fonde et préside la société de Bourse Aurel. Il est depuis 2007 Président Directeur Général de la société Altarex.

— Mutavie, représentée par

LUC MONTERET

(58 ans, HEC et diplômé d'expertise comptable). Après 11 ans de missions d'audit et de conseil et avoir exercé les fonctions de Directeur administratif et financier dans différents groupes, il rejoint Mutavie en 1997, en qualité de secrétaire général avec la responsabilité des services fonctionnels. Il est membre du Directoire de Mutavie de janvier 2002 à décembre 2006. Depuis avril 2006, Luc Monteret est Directeur développement et partenariats, marketing et communication de Mutavie.

— La Mutuelle Assurance des Commerçants et Industriels de France (Macif), représentée par

JEAN-PAUL MOREAU

(55 ans, diplômé en droit et gestion) a rejoint la Macif en 1984. Ses responsabilités d'investisseur lui ont permis d'y acquérir une riche expérience sectorielle dans les biotechnologies, la presse/édition, l'immobilier, l'hôtellerie/tourisme et les Maisons de Retraite Dépendance. Il est Président de Macif Participations, Directeur Général de Macifimo, Président Directeur Général de Foncière de Lutèce, Président de Compagnie Foncière de la Macif et Président d'Exitour.

— L'Assurance Mutuelle des Fonctionnaires (AMF), représentée par

JEAN-LUC NODENOT

(50 ans, DESS de gestion, Ecole Nationale des Impôts) est Président Directeur Général de l'Assurance Mutuelle des Fonctionnaires et Président depuis juin 2006 du Groupe Initiatives Mutuelles qui rassemble neuf mutuelles de la Fonction Publique d'Etat. Pendant sa carrière administrative, il a été professeur à l'Ecole Nationale des Impôts et assistant à l'Université Paris Dauphine (gestion financière et générale).

JEAN SIMONNET

(71 ans) entre à la Maaf en 1959 avant de rejoindre la Macif en 1973. En 1987, après cinq années passées à la tête du secrétariat général, il prend la direction générale de la Macif dont il devient Président en 1997. Depuis le 19 juin 2006, fin de son mandat, Jean Simonnet occupe les fonctions d'administrateur honoraire de la Macif, d'administrateur honoraire de la Socram, d'administrateur de la Scor et préside toujours la mutuelle Smip.

LES CENSEURS

DANIEL FRUCHART

(63 ans, doctorat de mathématiques, actuaire et analyste financier) est entré au GAN en 1973 où il a occupé diverses fonctions, la dernière étant le poste de responsable de la gestion de l'ensemble des actifs financiers et immobiliers, en France et à l'étranger. Il rejoint le Groupe Macif en octobre 2000 dont il est le Directeur Financier.

ROGER ISELI

(59 ans) a rejoint la Macif en 1976. Il est nommé Directeur de la région Centre en 1990 puis de la région Ile-de-France en 1996. Parallèlement, il préside le Conseil de surveillance d'Arva et assure la vice-présidence de la filiale grecque Sinétéristiki. Il est nommé Directeur Général de Macif Mutualité en 2005 et Directeur Général de la Macif en 2006.

PASCAL LEBARD

(45 ans, Edhec) a débuté sa carrière en 1986 au CCF à Londres et à Paris, avant de rejoindre la société d'investissement 3i en 1988. En 1991, il entre chez Exor (Groupe Agnelli) en tant que Directeur en charge des participations, puis rejoint Sequana Capital (ex-Worms & Cie) en 2004 dont il devient Administrateur - Directeur Général délégué.

OLIVIER MILLET, PRÉSIDENT DU DIRECTOIRE

Arrivé à la tête d'OFI Private Equity, dont il est actionnaire, en septembre 2005, Olivier Millet (44 ans, Ecole Supérieure de Commerce et de Marketing) affiche une expérience de près de 20 ans dans le capital-investissement. Il a débuté sa carrière en 1986 en créant Capital Finance (revue de référence du capital-investissement français). Il a ensuite rejoint 3i (de 1990 à 1994), avant d'intégrer Barclays Private Equity France où il a participé pendant 11 ans au développement et au succès de cette structure. Il a directement participé à 25 opérations d'investissement, dont de nombreux LBO (CGEV, Bénédicta, La Croissanterie, Domus et Albingia...). En 1996, il a lancé « LBO Net », un réseau de professionnels du LBO en France qui compte plus de 300 personnes. En 2006, il crée « Capitalisme Durable », société de promotion d'un capitalisme tenant compte des nouveaux enjeux du développement durable et éditrice du site d'information www.eco-life.fr, premier hebdomadaire de l'économie durable.

ERIC ROCHETEAU, DIRECTEUR FINANCIER

Diplômé en relations internationales de The John Hopkins University (Baltimore) et titulaire d'un MBA en finance de New York University, Eric Rocheteau (47 ans) a 23 ans d'expérience dans la banque d'affaires et a réalisé plus de 40 opérations de M&A dans 7 pays. Il est arrivé chez OFI Private Equity en septembre 2006 après avoir travaillé 17 ans chez Cazenove, notamment en tant que responsable des activités de fusions-acquisitions aux Etats-Unis de 1993 à 2000. Promu associé de Cazenove en 2000, il a participé à l'ouverture du bureau français du groupe de 2001 à 2006 en tant que responsable des activités fusions-acquisitions. Il a passé les 6 premières années de sa carrière au sein des départements fusions-acquisitions de la BNP et de Den Norske Bank à New York.

JEAN-FRANÇOIS MALLINJOU, D, DIRECTEUR ASSOCIÉ

Ingénieur des Mines et titulaire du mastère d'ingénierie financière de l'EM Lyon, Jean-François Mallinjou (33 ans) a commencé sa carrière en 2000 à la Banque Cantonale de Genève. Avant de rejoindre OFI Private Equity en mai 2006, il était Directeur de l'équipe de Leveraged Finance de HSBC France, où il a participé à l'arrangement de financements d'acquisition de plus d'une douzaine d'opérations (Rexel, Ukal, Albingia, SGCC, Cornhill, Provimi...).

ELISABETH AUCLAIR, DIRECTEUR FINANCIER ADJOINT

(ESC Montpellier, expert-comptable) a passé les 5 premières années de sa carrière en audit chez Ernst & Young, avant d'intégrer le Groupe Imaje en tant que Contrôleur Financier France. En 2000, elle est devenue directrice Consolidation, fiscalité et comptabilité du Groupe GSE. Elle rejoindra OFI Private Equity en mai 2008.

PIERRE MEIGNEN, CHARGÉ D'AFFAIRES

Entré chez OFI Private Equity en 2005, Pierre Meignen (28 ans, MSG et master de gestion de Rennes, DESS finance d'entreprise de Montpellier) a débuté sa carrière en 2003 comme chargé d'affaires au sein d'IDPC où il a mis en place le suivi et la valorisation du portefeuille de participations et a participé à plus de 10 opérations. Il a contribué aux investissements dans MSH et Crédirac, ainsi qu'à l'introduction en Bourse de la société Auto Escape.

ERWANN LE LIGNÉ, CHARGÉ D'AFFAIRES

Agé de 29 ans, Erwann Le Ligné (maîtrise de gestion, magistère de gestion internationale de l'Université de Rennes, DESS de finance d'entreprise et d'ingénierie financière de Paris Dauphine) a rejoint OFI Private Equity en décembre 2006. Il a une expérience de 3 ans en tant que chargé d'affaires senior au département des financements d'acquisition du Crédit Agricole d'Ile-de-France, où il était en charge de l'arrangement de la dette senior dans le cadre d'opérations de LBO sur des entreprises de taille moyenne.

YANNICK GRANDJEAN, CHARGÉ D'AFFAIRES

Arrivé chez OFI Private Equity en septembre 2007 comme chargé d'affaires, Yannick Grandjean (26 ans, Coursus M2 à l'Isfa Lyon, Ecole Centrale de Lyon) avait auparavant effectué pendant un an différentes missions en son sein. Dans le cadre de ses études, il s'est tout particulièrement spécialisé en informatique et ingénierie mathématique.

JEAN-BAPTISTE PENINON, FINANCIAL MANAGER

Diplômé de l'ESGF (ESGF Paris) et titulaire du mastère d'ingénierie financière de l'EM Lyon, Jean-Baptiste Peninon (32 ans) a rejoint OFI Private Equity en novembre 2005 en tant que financial manager. Il avait auparavant travaillé en audit financier chez KPMG (2000-2003), puis en capital-investissement chez Capzantine (2004) et en middle-office chez Naxicap (2005).



De gauche à droite et de haut en bas : Erwann le Ligné, Eric Rocheteau, Yannick Grandjean, Aurélia Da Silva Rosa, Magali Jeammes, Pierre Meignen, Jean-François Mallinjoud, Olivier Millet. Elisabeth Auclair, Jean-Baptiste Peninon et Carole Bourdeaux ne sont pas présents sur la photo.

L'ÉQUIPE

Encore confidentiels à la fin des années 90, les LBO secondaires sont devenus une véritable classe d'actifs à eux seuls, avec pas moins de 68 opérations réalisées en 2007, ce qui représente 28 % du total des opérations à effet de levier en France. Et ce pour une simple raison mécanique : en séduisant de plus en plus d'entreprises à capitaux familiaux en quête de repreneurs, puis les grands groupes désireux de céder des filiales non stratégiques, il s'est créé une importante strate de sociétés sous LBO. Leur total en France est passé de quelques dizaines au début des années 90 à plus d'un millier de nos jours. Au moment de la sortie, face aux aléas de la Bourse et aux contraintes d'un acheteur industriel, la solution du LBO secondaire s'est rapidement imposée comme une troisième voie naturelle.

D'autant que les sous-jacents qui portent le marché du LBO sont particulièrement solides, surtout dans l'univers des PME : le besoin de fonds pour se développer associé à la carence des marchés boursiers en ce qui concerne les entreprises de cette taille, le besoin de s'organiser de manière plus efficace dans un monde de plus en plus concurrentiel, ou encore le passage de relais à la tête des entreprises créées par des « baby-boomers » aujourd'hui désireux de se retirer.

Une source abondante d'entreprises de grande qualité

Les statistiques viennent confirmer cette tendance constatée sur le terrain : d'une centaine d'opérations de LBO par an au début des années 2000, on est passé en 2007 à près de 250 acquisitions de ce type. Particulièrement concernées, quoique moins médiatiques que certaines autres

opérations, les PME valorisées quelques dizaines de millions d'euros sont au cœur du phénomène. Ainsi, les trois quarts des LBO réalisés en France portent sur des sociétés valorisées moins de 75 millions d'euros (M€). Soit une abondante source de transactions secondaires pour les années à venir.

Les seules opérations de LBO secondaires sur ces entreprises de moins de 75 M€ représentaient 53 % du marché secondaire en 2007 et 15 % du marché total des LBO. Les sociétés qui en font l'objet présentent un profil particulier : des équipes de management expérimentées, rigoureuses dans leur gestion financière, un fonds de commerce de qualité et pérenne, disposant d'importants projets de développement, sources de la valeur ajoutée recherchée par les investisseurs. Les dirigeants d'entreprise sont ici très demandeurs du soutien des fonds d'investissement qui leur donnent les moyens de déployer leur stratégie et considèrent leur entreprise comme un actif essentiel, ce qui n'est pas toujours le cas lorsqu'une entreprise est filiale d'un grand groupe ou est détenue depuis des décennies par une famille.

Les besoins croissants de développement de ces entreprises, liés entre autres à leur internationalisation de plus en plus forte, continueront de tirer le marché dans les prochaines années. Mécaniquement, l'essor du LBO entraîne celui du LBO secondaire. Anecdotique il y a dix ans, celui-ci représente depuis quelques années une vraie réalité économique.

Glossaire

LBO : (Leveraged buy-out) acquisition d'une entreprise avec effet de levier, c'est-à-dire associant capital et dette

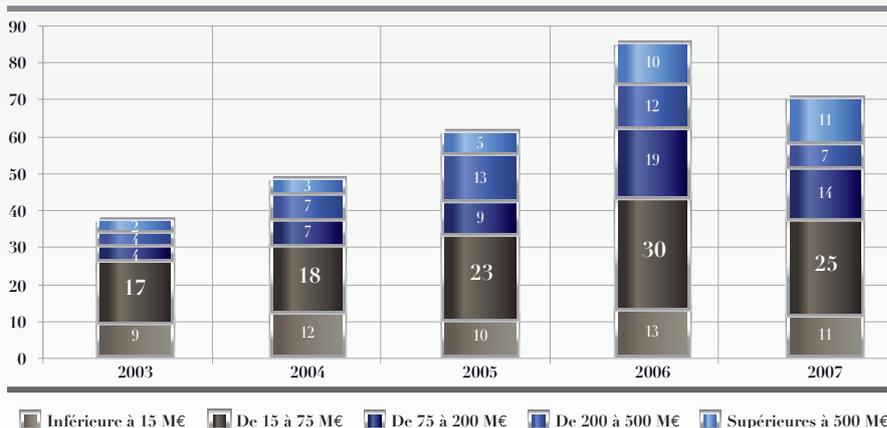
LBO secondaire : opération de LBO réalisée sur une entreprise ayant déjà fait l'objet d'une opération de ce type

Build-up : acquisition d'une entreprise réalisée par une entreprise elle-même sous LBO

L'OBSERVATOIRE DU LBO²,

UN APPORT À LA RÉFLEXION

Depuis 2006, OFI Private Equity Capital publie, en partenariat avec la revue *Private Equity Magazine* – mensuel de référence concernant le marché du capital-investissement français –, un Observatoire du LBO secondaire (LBO²). Chaque semestre, OFI Private Equity Capital contribue ainsi à la réflexion de fond sur son marché, l'Observatoire s'intéressant à l'évolution des opérations de LBO secondaires réalisées en France mais aussi à l'ensemble de l'environnement de cette activité, qu'il s'agisse des acteurs de l'investissement, du financement ou du conseil.



— **Anticipant l'intérêt croissant et le fort développement des opérations de LBO secondaires,** OFI Private Equity Capital est le premier acteur français à s'être positionné dès 2005 sur ce segment du marché du capital-investissement.

Depuis lors, pas moins de 8 opérations de ce type ont été menées, dont 4 au cours de l'exercice 2007, sur le Groupe Japack, IMV Technologies, Groupe Grand Sud (Soho) et The Flexitallic Group, Inc. Une réelle expertise a été développée par l'équipe de gestion d'OFI Private Equity pour identifier les entreprises sous LBO possédant de forts potentiels de croissance.

Cette stratégie différenciante a été mise en œuvre après une analyse fine du marché du capital-investissement. Depuis 2000, plus d'un millier de LBO ont été réalisés sur des entreprises françaises, en grande majorité dans des sociétés valorisées moins de 75 millions d'euros. Durant cette phase de LBO primaires, les équipes de direction des sociétés concernées atteignent un degré de maîtrise élevé en matière de pilotage opérationnel, elles se familiarisent avec les différentes techniques financières du LBO et la gestion interne est sensiblement améliorée, notamment en ce qui concerne la réduction du besoin en fonds de roulement (BFR), l'augmentation des *cash-flows*, la mise en place de *reportings* opérationnel et financier...

Potentiel de croissance

Au terme de cette première phase, la société a ainsi pu démontrer sa capacité à générer des *cash-flows* récurrents, mais compte tenu des contraintes liées à la mise en place

de cette organisation et de la courte durée de présence des fonds à son capital, elle n'a souvent pas pu consacrer suffisamment de ressources pour atteindre son potentiel de développement et une taille critique sur son marché. Durant la phase de LBO secondaire, les entreprises sont plus matures, plus stables dans leurs modèles économiques et porteuses d'un projet de croissance. De plus, une telle opération constitue souvent une opportunité pour les équipes de direction de renforcer leur participation dans le capital de l'entreprise, décuplant leur motivation pour une nouvelle étape de son développement. Autant d'éléments qui permettent d'envisager des performances significativement élevées, dès lors que l'investissement en LBO secondaire dans l'entreprise a été réalisé sur la base de critères particulièrement sélectifs.

La stratégie d'investissement mise en œuvre par OFI Private Equity Capital repose sur cinq points :

- des entreprises de grande qualité, fortement rentables, animées par des équipes de

UNE STRATÉGIE INNOVANTE

- management ayant fait leurs preuves et très largement associées au capital,
- des entreprises valorisées entre 15 et 75 millions d'euros, leaders dans leur secteur,
- le type d'opération (LBO secondaire),
- des montages financiers structurés en fonction des besoins de l'entreprise en utilisant des fonds propres et de la dette mezzanine,
- l'étroite collaboration avec l'équipe de direction, significativement investie au capital de l'entreprise, sur le long terme.

Une offre adaptée

Le montage financier mis en œuvre pour le rachat de l'entreprise reflète bien la philosophie d'investissement d'OFI Private Equity Capital. Adapté aux besoins de la

société suivant ses projets de développement ou la structuration de son actionnariat, le financement combine fonds propres, quasi-fonds propres et mezzanine.

Associée à un endettement bancaire raisonnable correspondant au profil de l'entreprise, cette structuration de financement flexible donne à la société les moyens de sa stratégie de croissance. Car une grande partie du travail de l'équipe d'OFI Private Equity consiste à soutenir les entreprises du portefeuille dans leur développement. Qu'il s'agisse d'ouvrir des filiales à l'étranger, de mener à bien des acquisitions de toutes tailles ou de faire évoluer leur stratégie, l'expérience apportée par des investisseurs expérimentés et impliqués est un réel avantage pour les dirigeants de ces PME. C'est

cette valeur ajoutée qui va les aider à prendre des parts de marché, à se développer, à devenir de plus en plus internationales, à améliorer leur rentabilité... pour, au final, accroître sensiblement leur valeur.

Une démarche mise en œuvre dans une logique de long terme, respectant le rythme de développement des entreprises et des équipes de direction. Ce qui signifie une durée de détention moyenne de 4 à 6 ans, quand la plupart des acteurs du marché – qui ont parfois des contraintes liées à la gestion de leurs fonds – restent au capital de leur entreprise 2 à 3 ans. Cet engagement du respect du cycle de vie de la société et l'engagement aux côtés de ses dirigeants sont deux valeurs essentielles d'OFI Private Equity Capital.

Fort potentiel de croissance .5

Capacité de consolidation du marché
Plate-forme de développement structurée
Stratégie focalisée sur la croissance

Génération .4
de cash-flow démontrée
Capacité de remboursement prouvée



1. Business model prouvé

PME leader sur son secteur/niche
Modèle économique structuré

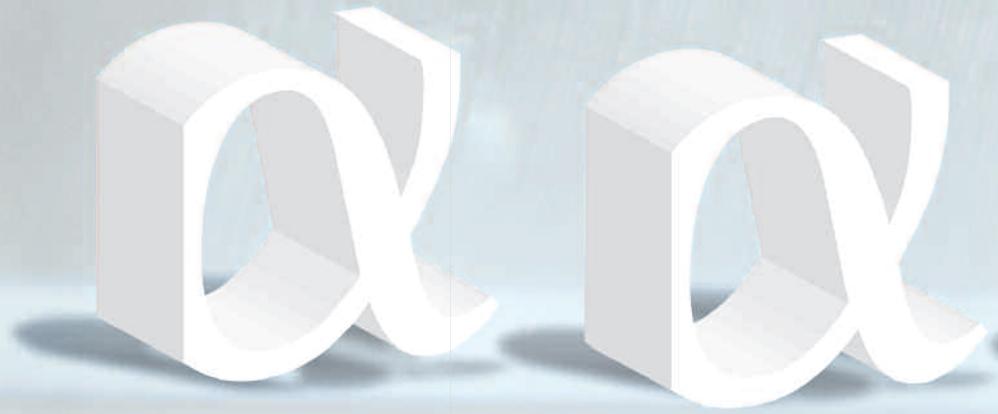
2. Management impliqué

Equipe de management au complet
Forte implication capitalistique de l'équipe

3. Gouvernance de qualité

Structure de gouvernance en ligne
avec les standards des sociétés cotées

ET RIGoureuse



ACCOMPAGNER DES ENTREPRISES, LEADERS OU POTENTIELLEMENT LEADERS SUR LEUR MARCHÉ. LES SOUTENIR DANS LEURS PROJETS DE CROISSANCE, TROUVER DE NOUVELLES SOURCES DE DÉVELOPPEMENT AVEC ELLES, LES AIDER ET LES SOUTENIR DANS DES OPÉRATIONS AUDACIEUSES QUI LEUR PERMETTRONT DE CROÎTRE DE FAÇON SIGNIFICATIVE. ÉPAULER DES DIRIGEANTS DE PME PARFOIS MULTINATIONALES ET COUVRANT TROIS CONTINENTS EN CONSTITUANT AVEC EUX DES ÉQUIPES DE DIRECTION DE PREMIÈRE QUALITÉ. TELLES SONT LES MISSIONS D'OFI PRIVATE EQUITY CAPITAL... ENTRE AUTRES !



Groupe Grand Sud / Soho
IMV Technologies
Groupe Siem
The Flexitallic Group, Inc.
Mors Smitt Holding
Crédirec
Groupe Japack
Axson Technologies
Auto Escape

GROUPE GRAND SUD SOHO

DISTRIBUTEUR SPÉCIALISÉ DANS LES GADGETS ET CADEAUX HUMORISTIQUES

INFOS SOCIÉTÉ

Siège **Marseille**
Date de création **1981**
Site **www.soho.fr**

INVESTISSEMENT OPEC

Date de l'investissement **Octobre 2007**
Participation **59,5%**
Montant **11,4 M€**
Equity / mezzanine **32% - 68%**

■ ■ — Il existe un niveau de confiance très élevé avec l'équipe d'OFI Private Equity Capital, avec laquelle nous partageons les mêmes critères de création de valeur. C'est un point fondamental dans notre projet qui nécessite des chantiers importants mais qui généreront une forte valeur dans les années à venir.

Christophe Barnoin,
Président ■ ■



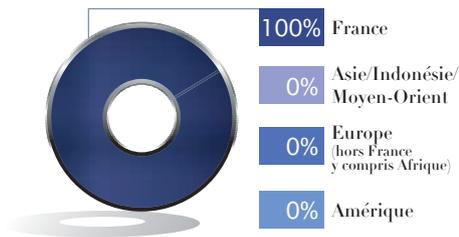
C ap sur la modernisation ! Soho, le groupe marseillais spécialisé dans la vente de cadeaux (gadgets et produits humoristiques), a, pour fêter ses 25 ans en 2007, pris un nouveau tournant avec l'arrivée de Christophe Barnoin à sa tête à l'occasion du LBO arrangé par OFI Private Equity Capital. Un nouveau dirigeant pour un nouveau projet de développement de l'entreprise qui affiche deux activités rapprochées il y a une dizaine d'années : la distribution spécialisée via le réseau de magasins Soho et l'activité de grossiste via Grand Sud.

Employant 229 salariés, le groupe a réalisé en 2007 un chiffre d'affaires consolidé de 45 M€ TTC, dont 20 M€ pour le réseau de points de vente Soho en propre (le réseau de franchisés réalise quant à lui 25 M€ de revenus) et 13 M€ pour la partie grossiste (dont une partie intra-groupe). Cependant, fort de ses 140 magasins en France (48 succursales et 92 franchisés) d'une surface de vente moyenne de 100 m², le groupe se doit d'évoluer pour faire face à la modernisation de son activité. « Notre objectif est de faire entrer Soho dans une logique d'industrialisation totale, une

CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



RÉPARTITION CA



Chiffre d'affaires
28,3M
euros

229
employés

analyse que nous avons dès le départ partagée avec OFI Private Equity Capital ainsi que d'autres industriels du marché », souligne Christophe Barnoin, le Président de Groupe Grand Sud. Le principal chantier lancé dès la fin 2007 consiste en la mise en place des outils de gestion (pour la logistique, l'informatique, l'intranet, les achats, les flux amont/aval, l'encaissement...) nécessaires aux deux activités du groupe pour répondre aux exigences du *business model*.

Un projet de grande ampleur qui nécessite en moyenne 24 mois mais qui pourrait être ramené, dans le cas de Soho, à moins de 12 mois. Fort de son expérience dans la distribution spécialisée, Christophe Barnoin a déterminé très en amont du LBO le plan de marche pour la mutation de la société, impliquant, avant même son arrivée à la tête du groupe, les prestataires chargés de mettre en œuvre le chantier. Dans le même temps, une intense réflexion est menée pour qualifier le mieux possible le client final de la chaîne Soho. Un passage obligé préalable au développement commercial du groupe visant à terme à augmenter le nombre de tickets et le panier moyen. De son côté,

l'activité grossiste, qui a elle aussi fait l'objet d'un plan de rénovation, va évoluer vers un rôle d'importateur (exclusif pour certains produits) de marques, que ce soit comme diffuseur, importateur ou licencié. Cette décision stratégique vise à limiter les problèmes de logistique et de stocks sur des milliers d'articles pour se concentrer sur un bon portefeuille de marques. Une démarche qui s'est déjà traduite dans les faits puisque le groupe a remporté l'exclusivité sur des marques comme Hello Kitty et Chupa Chups. Une approche qui facilitera également l'accès à des grands comptes.

Un programme de grande ampleur donc qui permettra à terme de redéployer le groupe. Pour sensibiliser l'ensemble des collaborateurs, une formation interne est délivrée afin de diffuser les bons réflexes commerciaux et de s'adapter aux outils modernes de gestion. En outre, pour préparer cette phase de croissance, un Directeur Général et un Directeur du réseau sont en cours de recrutement pour venir renforcer le management de Soho pendant que la nouvelle équipe commerciale de la partie import se met déjà en place.

PERSPECTIVES

LA RÉFLEXION SUR LE NOUVEAU CONCEPT MENÉE DURANT L'ANNÉE 2008 ABOUTIRA COURANT 2009 AU LANCÉMENT DE TESTS SUR DES MAGASINS DE NOUVELLE GÉNÉRATION. TOUS LES OUTILS SERONT ALORS PRÊTS POUR SOUTENIR LE DÉVELOPPEMENT DU GROUPE, QUI BÉNÉFICIE DÉJÀ D'UN RÉSEAU INTÉGRÉ, IMPLANTÉ DANS D'IMPORTANTES CENTRES COMMERCIAUX.

IMV TECHNOLOGIES

LEADER MONDIAL EN BIOTECHNOLOGIES DE LA REPRODUCTION

INFOS SOCIÉTÉ

Siège **L'Aigle**
Date de création **1963**
Site **www.imv-technologies.com**

INVESTISSEMENT OPEC

Date de l'investissement **Juin 2007**
Participation **64,8%**
Montant **16,3 M€**
Equity / mezzanine **39% - 61%**

Basée à L'Aigle en Normandie, IMV Technologies rayonne sur le monde dans les domaines de la conception, de la fabrication et de la distribution de matériels destinés à l'insémination animale. Fondée en 1963 et précurseur de l'insémination artificielle bovine, la société propose désormais des produits adaptés à 14 espèces différentes, principalement à des fins d'élevage. Elle contribue ainsi à améliorer et augmenter l'offre de protéines animales, répondant en cela à la demande croissante au niveau mondial.

Le groupe IMV comporte également une division humaine, Cryo Bio System, spécialisée dans les secteurs de l'assistance médicale à la procréation et de la cryoconservation d'échantillons biologiques. L'arrivée d'un nouveau dirigeant en 2006 – Gilles de Robert de Lafreyre – puis le rachat de la société (suivi du retrait de la cote) par OFI Private Equity Capital et le management entre juin et septembre 2007 ont permis à IMV Technologies d'aborder l'avenir avec ambition et détermination. Une nouvelle dynamique s'est mise

■ ■ – **OFI Private Equity Capital** est un partenaire essentiel pour IMV : sans mélanger les rôles et s'impliquer dans notre gestion opérationnelle, ils sont très disponibles et présents à nos côtés, nous apportant un soutien d'une qualité remarquable ainsi qu'une aide très efficace dans le cadre de notre stratégie d'acquisitions.

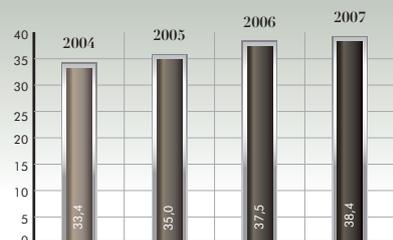
Gilles de Robert,
Président
du directoire ■ ■



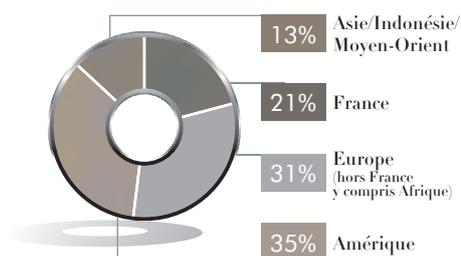
PERSPECTIVES

GRÂCE À L'ACCÉLÉRATION DE SES INVESTISSEMENTS EN R&D ET LA SIGNATURE DE NOUVEAUX PARTENARIATS, LE GROUPE IMV VEUT RENOUER AVEC L'INNOVATION, CIBLÉE SUR LES BIOTECHNOLOGIES ET LA TRAÇABILITÉ. UNE DÉMARCHÉ CONCRÉTISÉE PAR LA RÉCENTE MISE EN PLACE DE PARTENARIATS ET DE SYNERGIES AVEC DES UNIVERSITÉS ET CENTRES DE RECHERCHE VÉTÉRINAIRES. À CE TITRE, PLUS DE 17 NOUVEAUX PRODUITS SERONT MIS SUR LE MARCHÉ COURANT 2008. L'ACCÉLÉRATION DU DÉPLOIEMENT VERS L'EUROPE DE L'EST, L'AMÉRIQUE LATINE ET L'ASIE EST EN ROUTE, DE MÊME QUE LA MISE EN PLACE D'UNE VEILLE POUR DE POTENTIELLES ACQUISITIONS SUR UN MARCHÉ DE NICHE EN PHASE DE CONSOLIDATION.

CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



RÉPARTITION CA



en place dès 2007 avec le rachat de Cryo-Vet, société concurrente (créée par un « ancien » de la société IMV), qui apporte une activité complémentaire, des brevets et un nouveau site industriel. Le groupe IMV compte aujourd'hui 240 personnes. Cette politique active d'acquisitions s'est poursuivie, fin 2007, avec la reprise de CIE Plast, société italienne spécialisée dans la production de gants à usage vétérinaire. Un produit qui vient compléter la gamme d'IMV Technologies dans le secteur bovin, connue dans le monde entier pour sa « Paillette Cassou » (du nom du fondateur) utilisée pour l'insémination. La stratégie d'acquisitions ciblées s'est poursuivie début 2008 avec le rachat de l'activité matériels d'insémination porcine de la coopérative Gènes Diffusion, laquelle représente un chiffre d'affaires additionnel de quelque 5 M€.

Au total, le groupe a réalisé, au 30 juin 2007, un chiffre d'affaires de 38,4 M€ et, grâce en partie aux acquisitions déjà réalisées, vise les 50 M€ sur l'année 2008. Une activité de près de 80 % à l'international, avec notamment des filiales aux États-Unis, en Inde et en Italie, ainsi qu'un bureau de liaison en Chine. Un redéploiement qui s'est

opéré avec une rationalisation de l'organisation de la société en vue d'étoffer les services marketing, vente, finance ou encore recherche et développement (R&D). A cet effet, un groupe R&D a été recréé fin 2006 et placé sous la houlette d'un nouveau Directeur R&D. Un Directeur administratif et financier et un Directeur commercial dernièrement recrutés en janvier 2008 ont complété l'organisation. Autant de compétences qui viennent renforcer l'entreprise dont le marché domestique est... le monde !

Un développement international qui se poursuit, fondé sur des bases solides puisqu'IMV Technologies détient 80 % de part de marché dans le domaine de l'insémination artificielle bovine et 30 % sur le marché du porc. Parmi les champs nouveaux investis par la société, on trouve toute une gamme de produits complémentaires qu'elle peut commercialiser auprès de ses clients, comme l'activité de fabrication de gants d'inséminations rachetée en Italie, ou le contrat d'exclusivité mondiale décroché, en novembre 2007, pour un système permettant de détecter l'ovulation porcine, fort utile pour les éleveurs.

Chiffre d'affaires

38,4M
euros240
employés

GROUPE SIEM

PRODUITS D'ÉTANCHÉITÉ DE HAUTE TECHNOLOGIE POUR INDUSTRIES DE POINTE

INFOS SOCIÉTÉ

Siège **Paris**
Date de création **1947**
Site **www.siem.fr**

INVESTISSEMENT OPEC

Date d'investissement **Octobre 2006**
Participation **50,7%**
Montant **9,2 M€**
Equity / mezzanine **50% - 50%**

■ ■ — **OFI Private Equity Capital** a la très forte réactivité dont nous sommes demandeurs ainsi qu'une vision identique de notre développement, ce qui est essentiel quand on veut faire évoluer une entreprise française en un groupe de stature mondiale.

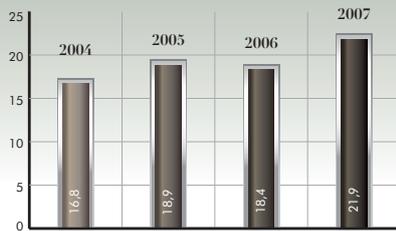
■ ■ **Pierre Baelen,**
Co-CEO de Financière
de Siam



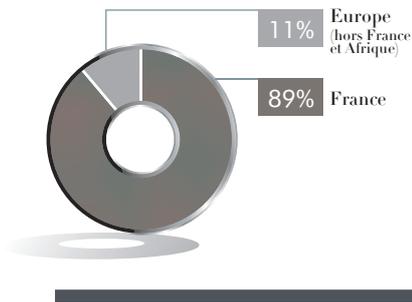
Sur un marché singulièrement réglementé, Siem Supranite s'affirme chaque jour un peu plus comme une référence. Figurant depuis des années parmi les leaders français de son secteur d'activité, « les solutions d'étanchéité de haute technologie à destination des industries de pointe », la société a enregistré l'an dernier un chiffre d'affaires de 21,9 M€.

Un exercice 2007 particulièrement actif pour elle puisque sa maison mère, la Financière de Siam, a racheté le groupe américain Flexitallic, son principal partenaire, avec lequel Siem Supranite collabore depuis près de 60 ans... Les deux entreprises désormais sœurs vont pouvoir multiplier les synergies et entretenir l'une l'autre leur croissance. Siem Supranite travaille essentiellement pour de grands groupes dans les domaines du raffinage, de la chimie fine et de la pétrochimie, mais aussi dans un secteur particulièrement sensible, le nucléaire, où la société affiche plus de 30 ans d'expérience. La gamme de produits proposés par Siem comprend principalement des joints pour les brides et les appareils (en fibre élastomère, graphite, PTFE, métal...) et des garnitures pour les vannes, pompes et autres machines tournantes, des produits de haute technicité utilisés par exemple à l'occasion des Grands Arrêts. En effet,

CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



RÉPARTITION CA



les entreprises ayant une production à risque ont des obligations quinquennales et décennales d'arrêt de leur activité et de révision complète de leurs équipements.

Le portefeuille de clients de la société est constitué des plus belles signatures françaises de ces secteurs, avec des références comme EDF, Areva, Alstom, Total, Rhodia ou encore Arkema. Le domaine d'intervention de l'entreprise était jusqu'à essentiellement concentré sur la France et l'Afrique francophone, mais aussi l'Allemagne depuis deux ans, depuis le rachat d'une filiale de... Flexitallic. Le rapprochement avec le groupe américain va, entre autre, permettre à Siem Supranite de se déployer beaucoup plus vite à l'international, par exemple pour accompagner ses clients existants qui sont présents un peu partout dans le monde : une expansion géographique en particulier à destination de l'Amérique, marché essentiel pour la croissance du groupe et où Flexitallic dispose d'une couverture commerciale importante.

Par ailleurs, Siem Supranite est membre des comités de normalisation aux niveaux national, européen et international, ce qui permet de faire bénéficier ses clients partenaires des dernières évolutions au niveau normatif.



PERSPECTIVES

L'ARRIVÉE DE SON PREMIER PARTENAIRE DANS LE GIRON DU GROUPE VA LUI PERMETTRE D'AMÉLIORER SON OFFRE DE PRODUITS, MAIS AUSSI DE SUIVRE PLUS FACILEMENT LE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL DE SES CLIENTS.

Chiffre d'affaires

21,9M
euros

FLEXITALLIC

PRODUITS D'ÉTANCHÉITÉ DE HAUTE TECHNOLOGIE POUR INDUSTRIES DE POINTE

INFOS SOCIÉTÉ

Siège **Houston (Etats-Unis)**
Date de création **1912**
Site **www.flexitallic.com**

INVESTISSEMENT OPEC

Date d'investissement **Octobre 2007**
Participation **50,7%**
Montant **13,6 M€**
Equity **100 %**

« — **Quand** nous avons décidé d'ouvrir le capital à un fonds d'investissement, nous avons avant tout recherché un partenaire qui ait les moyens et la réactivité nécessaires pour nous aider à réaliser l'acquisition de Flexitallic, qui est particulièrement complémentaire de Siem Supranite.

« **François de Gaillard,**
Co-CEO de Financière de Siam



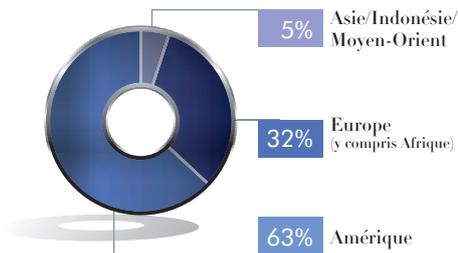
En ligne de mire de la Financière de Siam depuis le rachat de Siem Supranite en octobre 2006, l'acquisition de l'américain Flexitallic Group un an plus tard a marqué l'exercice 2007 des deux entreprises. Car si celles-ci demeurent gérées de manière autonome, elles sont néanmoins sœurs, toutes deux étant filiales à 100 % de la Financière de Siam. Une opération rare dans les annales du *private equity*, puisque la holding de contrôle du groupe français sous LBO s'est portée acquéreur d'une société américaine près de trois fois plus grosse. Sur le plan du chiffre d'affaires, le français a atteint près de 22 M€ en 2007 contre 77,5 M\$ pour l'américain.

Les deux entreprises sont spécialisées dans un même domaine, les solutions d'étanchéité (joints et garnitures...) de haute technologie réalisées avec du graphite, du PTFE et/ou des aciers spéciaux, des produits qu'elles conçoivent, produisent et commercialisent en direct auprès de leurs clients ou via des réseaux de distributeurs. Un marché

CHIFFRE D'AFFAIRES (M\$)



RÉPARTITION CA



PERSPECTIVES

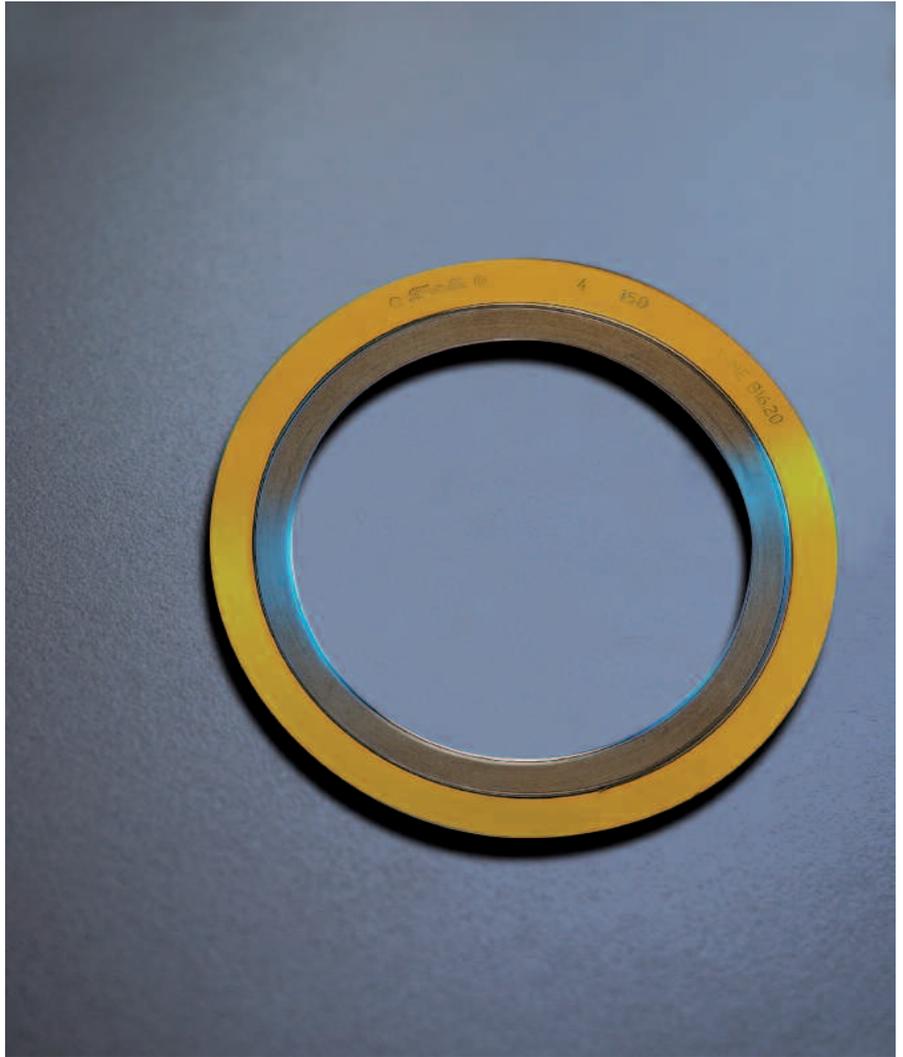
LA CRÉATION DE SYNERGIES COMMERCIALES ENTRE LES DEUX SOCIÉTÉS VA FACILITER LE DÉPLOIEMENT DES PRODUITS DES DEUX GROUPES AINSI QUE LE SUIVI À L'INTERNATIONAL DE LEURS CLIENTS EXISTANTS.

sur lequel elles sont extrêmement complémentaires tant sur le plan de la clientèle que sur la couverture géographique.

Basée à Houston au Texas et à Manchester en Angleterre, Flexitallic développe un savoir-faire reconnu et une importante clientèle dans les solutions industrielles d'étanchéité à destination des raffineries, usines chimiques et pétrochimiques pour les marchés américain et britannique, mais aussi à destination de l'Amérique du Sud, du Moyen-Orient... Au total, l'américain bénéficie d'une force de vente mondiale avec plus de 750 partenaires distributeurs répartis dans 46 pays... Flexitallic est reconnu pour la qualité et le caractère innovant de ses offres, notamment pour ses produits à base de Thermiculite®. Deux groupes complémentaires plutôt que concurrents donc, qui ont noué des partenariats depuis plus de 60 ans ! Les équipes se connaissent de longue date et s'apprécient, ce qui facilite l'intégration au sein d'un même groupe, entamée fin 2007. Création d'un *reporting* homogène, passage aux

normes IFRS et échanges techniques ont été au menu des premières semaines du rapprochement. L'évolution de la structure managériale a quant à elle été largement simplifiée du fait de la connaissance intime des deux sociétés, permettant une rapide répartition des rôles et des responsabilités.

Afin d'optimiser leurs activités sur le plan commercial, les dirigeants du groupe ont créé deux postes de responsables sur les hémisphères Est (pour l'Europe) et Ouest (l'Amérique), la couverture asiatique se partageant entre les deux. Car l'intérêt principal de l'acquisition de Flexitallic réside dans la possibilité pour les deux groupes de déployer au mieux leur offre commerciale, notamment sur le plan géographique. Par exemple, Siem Supranite pourra plus facilement accompagner ses clients sur des zones où la société n'était jusque-là pas présente. En associant leurs gammes de produits et leur force de frappe, les deux entreprises ouvriront également plus facilement les portes du très prometteur mais difficile marché asiatique.



Chiffre d'affaires

77,5M

dollars US

MORS SMITT

LEADER HISTORIQUE DES RELAIS ÉLECTROMÉCANIQUES EMBARQUÉS

INFOS SOCIÉTÉ

Siège **Rosny-sous-Bois**
Date de création **1898**
Site **www.morssmitt.com**

INVESTISSEMENT OPEC

Date d'investissement **Mars 2006**
Participation **14,0%**
Montant **3,7 M€**
Equity / mezzanine **32% - 68%**

— **Avec OFI Private Equity Capital,** nous recherchons un partenaire au-delà du simple actionnaire. Notre relation est très équilibrée et basée sur la confiance. Nous assumons la gestion au quotidien sans interférences de la part de notre actionnaire mais nous savons qu'il est là quand nous avons besoin de lui, qu'il s'agisse de partager des idées, d'apporter des regards additionnels et constructifs ou de poser les bonnes questions.

Kees Verduin,
Président



Héritier d'une société française et de deux néerlandaises nées au début du XX^e siècle, Mors Smitt Holding est aujourd'hui un des leaders mondiaux sur son marché principal, le relais électromécanique embarqué utilisé dans le secteur ferroviaire où il est présent depuis les années 50. Le relais électromécanique permet de transmettre un ordre entre la partie commande et la partie puissance d'un appareil électrique. Par exemple l'ouverture des portes ou la climatisation dans les trains. Des composants essentiels qui garantissent la bonne réalisation d'opérations critiques.

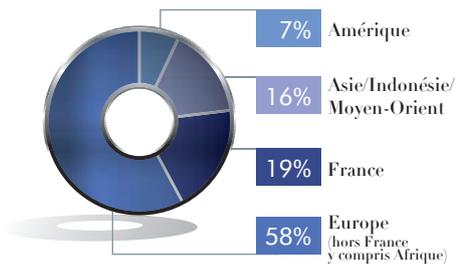
Le groupe, qui réalisait 4 M€ de chiffre d'affaires lorsque son dirigeant actuel en a pris la tête en 1991, a atteint 27 M€ en 2007 et devrait franchir les 30 M€ cette année. Fournisseur des plus grands groupes industriels du secteur (Alstom, Bombardier, Siemens...), Mors Smitt Holding couvre la quasi-totalité du marché mondial depuis Paris et Utrecht – ses deux berceaux –, mais aussi l'Amérique du Nord depuis New York.

Fin 2007, Mors Smitt Holding a décidé d'ouvrir une filiale à Hong-Kong, ce qui devrait être effectif courant 2008. Si Mors Smitt peut se targuer d'avoir vendu l'an dernier en Chine pour 1 M€ de produits fabriqués en Europe, l'ouverture du bureau asiatique devrait avoir pour effet l'accélération du

CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



RÉPARTITION CA



développement sur cette zone géographique au fort potentiel. « *Implanter une chaîne d'assemblage en Chine s'est avéré nécessaire car tous nos grands clients constructeurs de trains y ont désormais des usines à partir desquelles ils fournissent leurs clients locaux, lesquels veulent des produits made in China...* », estime Kees Verduin, le Président de Mors Smitt Holding. Un développement majeur pour le groupe, renforcé par l'ouverture d'un site d'assemblage en Chine, qui vient s'ajouter à ceux d'Utrecht et Sablé-sur-Sarthe. Objectif : doubler le chiffre d'affaires en Asie (un peu plus de 4 M€ en 2007) en trois ans. Côté développement géographique, l'exercice 2007 a également été marqué par l'ouverture du marché russe depuis les Pays-Bas.

Autre chantier majeur mis en œuvre en 2007, la poursuite de la diversification dans la signalisation ferroviaire, à la demande de la SNCF qui cherche de nouveaux fournisseurs dans ce domaine. La compagnie française a accordé une homologation provisoire aux produits proposés par Mors Smitt Holding après une longue série de tests et les a fait entrer en phase d'essais sur quelques centaines de postes. L'issue de ces essais et donc une possible homologation pourraient intervenir fin 2008. A la clé : un chiffre d'affaires additionnel à terme de 10 M€ et l'ouverture de perspectives internationales avec, comme référence, l'une des plus prestigieuses compagnies ferroviaires au monde.

Chiffre d'affaires

27M
euros176
employés

PERSPECTIVES

PROCHAINE ÉTAPE DÉCISIVE POUR LE GROUPE : ADAPTER L'ÉQUIPE DE MANAGEMENT À SON FORT DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL. AINSI, EN 2007, MICHEL FARDO, JUSQUE-LÀ DIRECTEUR COMMERCIAL, A PRIS LA DIRECTION GÉNÉRALE DE L'ACTIVITÉ FRANÇAISE. AUTRE DÉFI, LE PASSAGE DE L'ORGANISATION DE LA SOCIÉTÉ À LA NORME IRIS, QUI, DANS LE MONDE FERROVIAIRE, VA VENIR EN COMPLÉMENT DE L'ISO 9001 EN TERMES DE QUALITÉ.

CRÉDIREC

SPÉCIALISTE DU RECOUVREMENT DE CRÉANCES CIVILES

INFOS SOCIÉTÉ

Siège **Paris**
Date de création **1993**
Site **www.credirec.com**

INVESTISSEMENT OPEC

Date d'investissement **Avril 2006**
Participation **9,8%**
Montant **2,5 M€**
Equity / mezzanine **39% - 61%**

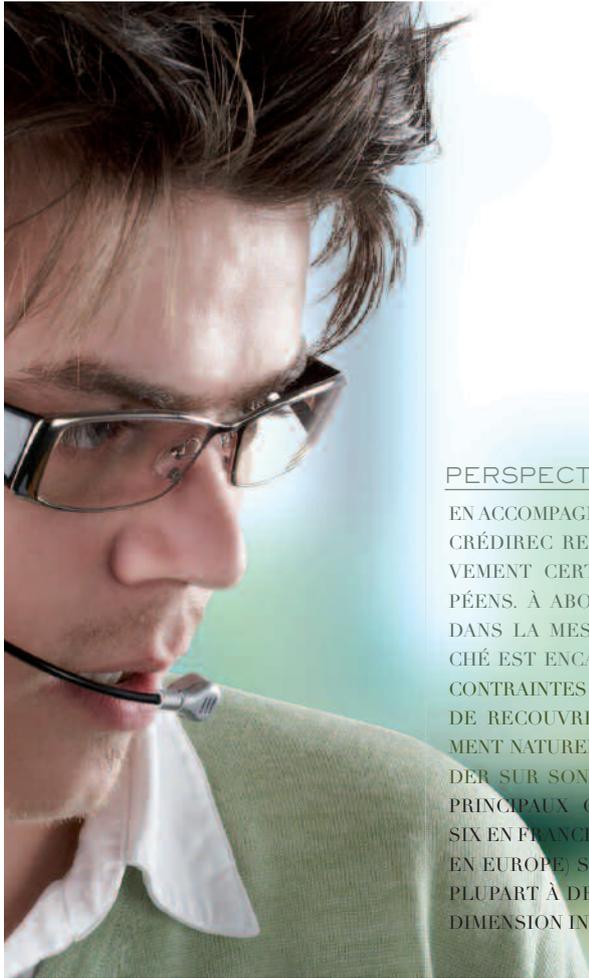
■ — **Les investisseurs d'OFI Private Equity Capital participent à nos conseils de surveillance mais aussi à nos comités d'engagement. Ils sont bien entrés dans notre métier qui n'est pas simple et posent les bonnes questions. Ils contrôlent efficacement la rentabilité des portefeuilles de créances qui leur sont soumis, en tenant compte d'un contexte concurrentiel tendu.**

**Nathalie
Lameyre,**
Présidente ■■



Marché encore confidentiel il y a quelques années, le rachat de créances bancaires civiles se structure peu à peu. Crédirec est, depuis sa création en 1993, un acteur de référence dans le domaine du recouvrement à l'amiable de ce type de créances. Au total, le groupe a acquis ou géré depuis son lancement plus d'un million de créances avec une valeur faciale de plus de 3 milliards d'euros.

Ses clients ? La plupart des établissements de crédit spécialisés (crédit immobilier, crédit à la consommation...), des filiales de banques ou de la grande distribution, ou encore les captives de constructeurs automobiles. Avec un montant moyen de créances à recouvrer de 3.000 à 4.000 euros, l'organisation et le savoir-faire sont essentiels. De l'analyse statistique des dossiers étudiés (par une équipe de 4 mathématiciens) au recouvrement (plus de 150 personnes réparties entre Paris, Nantes et Pau), en passant par l'investigation (50 agents privés de recherche, agréés par la Préfecture), c'est toute une



PERSPECTIVES

EN ACCOMPAGNEMENT DE SES CLIENTS, CRÉDIREC REGARDE AUSSI ATTENTIVEMENT CERTAINS MARCHÉS EUROPÉENS. À ABORDER AVEC PRUDENCE DANS LA MESURE OÙ CHAQUE MARCHÉ EST ENCADRÉ PAR SES PROPRES CONTRAINTES JURIDIQUES EN MATIÈRE DE RECOUVREMENT. UN DÉVELOPPEMENT NATUREL POUR UN ACTEUR LEADER SUR SON MARCHÉ ET DONT LES PRINCIPAUX CONCURRENTS (CINQ À SIX EN FRANCE, UNE DIZAINE AU TOTAL EN EUROPE) SONT ADOSSÉS POUR LA PLUPART À DES ÉTABLISSEMENTS DE DIMENSION INTERNATIONALE.

chaîne qualitative qui est mise en place pour mener à bien la mission de Crédirec. Un métier qui se déroule en trois étapes : la réponse aux appels d'offres (d'où l'importance du *scoring/pricing* établi par les statisticiens), la valorisation du portefeuille (apurement et qualification des fichiers de données) et le recouvrement (amiable dans 90 % des cas). Une école de formation interne délivre une formation continue de six mois aux employés du groupe, dont l'activité nécessite certaines connaissances de droit, mais aussi de psychologie...

Dans un premier temps spécialisé dans le recouvrement pour compte de tiers (sous forme de mandats de gestion), Crédirec s'est lancé dans l'acquisition et la gestion pour compte propre en 2003, activité qui s'est accélérée en 2006-2007. Un tournant essentiel pour Crédirec, puisque son chiffre d'affaires prévisionnel 2007 est de 25,5 M€, dont 18,3 M€ provenant de l'activité d'acquisition et 7,2 M€ pour les mandats de gestion (un segment du marché en faible croissance). Depuis l'an dernier, un nouveau développement a pu voir

le jour : la cession des reliquats de portefeuille (constitués depuis quelques années) désormais arrivés à maturité, qui intéressent d'autres acteurs du recouvrement.

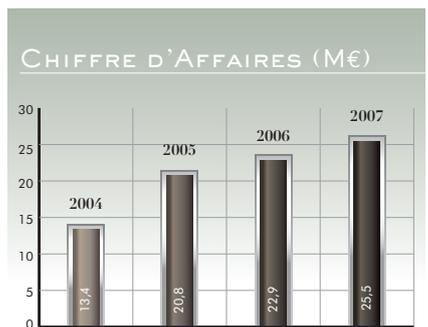
Nouvel axe de développement décidé en 2007 et qui devrait se concrétiser en 2008, l'activité globale avec les banques de dépôts concernant à la fois les créances civiles et *corporate*. Certains clients des établissements bancaires (PME, artisans, commerçants...) peuvent en effet parfois se retrouver dans une double problématique privée et professionnelle (par exemple sur des crédits d'équipement). « *Nos premiers pas dans ce domaine devraient intervenir dès les premiers mois de 2008 et déboucher, s'ils sont concluants, sur la création d'un service de recouvrement corporate* », confie Nathalie Lameyre, Présidente de Crédirec.

Outre le lancement d'une activité de cession de créances et le travail sur le cœur de cible du groupe, l'année 2007 a également été l'occasion pour la société de développer et d'optimiser son réseau d'huissiers.

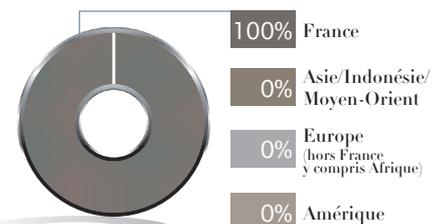
Chiffre d'affaires

25,5M euros

221 employés



RÉPARTITION CA



GROUPE JAPACK

DISTRIBUTION DE MACHINES D'EMBALLAGE ET CONDITIONNEMENT DANS LE SECTEUR AGROALIMENTAIRE

INFOS SOCIÉTÉ

Siège **Evry**

Date de création **1960**

Sites www.latinpack.com,
www.lassoudry.com
et www.eurocri.com

INVESTISSEMENT OPEC

Date d'investissement **Février 2007**

Participation **28,3%**

Montant **1,8 M€**

Equity **100%**

Devenu en un peu plus de 20 ans l'un des acteurs de référence dans la distribution de machines d'emballage et conditionnement dans le secteur agroalimentaire, le Groupe Japack a accueilli OFI Private Equity Capital à son capital début 2007.

Objectif : aider le groupe à poursuivre sa stratégie de fort développement. Une dynamique confirmée au cours du dernier exercice puisque son chiffre d'affaires est passé de 27,3 M€ à 36 M€, soit une progression de 32 %.

Le groupe Japack est composé de plusieurs sociétés opérationnelles : Latinpack, qui distribue des machines d'emballage et conditionnement situées à la fin de la chaîne de production, Lassoudry, qui distribue des machines de début de chaîne de production

(transformation de la viande et du poisson), et Eurocri, une société d'ingénierie proposant des services sur mesure de conception de lignes de production en association avec les matériels commercialisés par Latinpack et Lassoudry.

Le groupe propose une large gamme de matériels et de solutions de conditionnement (ensacheuse, filmeuse, peseuse, peseuse associative, trieuse pondérale, détecteur par rayons X, détecteur de métal, ensacheuse verticale, ensacheuse pour bûchettes, ensacheuse sachets préformés, ensacheuse horizontale), distribuée en partenariat avec des fabricants de renom, japonais (Omori, Toyo Jidoki, Toyo Machine, Anritsu, Topack) comme européens (Uva, Multiweigh).

Dans un univers de l'agroalimentaire de plus en plus encadré et réglementé, les machines distribuées par le Groupe Japack

permettent d'allier qualité et sécurité. Très concrètement, les applications liées à ces produits vont du conditionnement en sachets souples de sauces, soupes et autres pâtes à gâteaux, à l'ensachement de café, sucre, granulés, produits pharmaceutiques, en passant par le conditionnement de produits solides et suremballage. Une multitude d'applications concernant principalement l'industrie de l'agroalimentaire dans laquelle le Groupe Japack compte de multiples références clients en France. La valeur ajoutée de la société lui permet en outre de compter parmi sa clientèle des grands comptes prestigieux tels que Mars, Nestlé, Kraft...

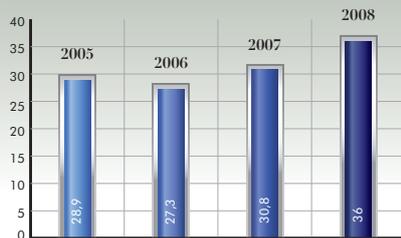
Des clients pour la plupart récurrents pour lesquels le groupe assure la commercialisation, l'installation, la mise en route, la maintenance de toutes ces machines ainsi que la fourniture de pièces détachées.

Chiffre d'affaires

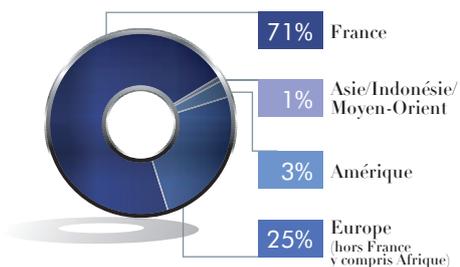
36M
euros

79
employés

CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



RÉPARTITION CA



PERSPECTIVES

AUTRE AXE DE DÉVELOPPEMENT CONFIRMÉ EN 2007 ET QUI VA S'ACCENTUER DANS LES PROCHAINES ANNÉES AVEC LE SOUTIEN D'OFI PRIVATE EQUITY CAPITAL ; L'INTERNATIONAL.

APRÈS L'OUVERTURE D'UN BUREAU COMMERCIAL EN ITALIE, LE GROUPE JAPACK A NOUÉ DES ACCORDS COMMERCIAUX EN ESPAGNE : LES PREMIÈRES PIERRES D'UNE EXPANSION EUROPÉENNE.



AXSON TECHNOLOGIES

FABRICANT DE RÉSINES DE HAUTE PERFORMANCE POUR APPLICATIONS TECHNOLOGIQUES AVANCÉES

INFOS SOCIÉTÉ

Siège **Saint-Ouen-l'Aumône**
Date de création **1938**
Site **www.axson.com**

INVESTISSEMENT OPEC

Date d'investissement **Janvier 2006**
Participation **14,1%**
Montant **1,5 M€**
Equity **100%**

■ ■ **OFI Private Equity Capital**, qui a très vite détecté notre fort potentiel de croissance, a su répondre à nos attentes spécifiques, notamment le souhait du management de rester majoritaire. Nous avons un dialogue régulier et comptons sur eux pour nous aider à mener à bien nos projets de croissance externe !

Avec près de 7.000 clients dans le monde (dont 2.500 en France) et une activité particulièrement récurrente, Axson est un des leaders mondiaux (et numéro un européen) sur son marché, la conception et la fabrication de résines de haute performance et matériaux composites pour des applications technologiques avancées.

Née en 1938 aux Etats-Unis dans l'industrie aéronautique avant d'être déployée en France au début des années 60 avec l'un des ancêtres d'EADS, la société a toujours évolué avec une clientèle adepte des technologies nouvelles. Fournissant des clients dans les industries aéronautique, automobile, aéro-

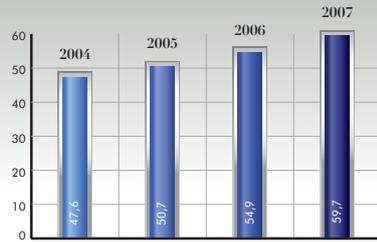


Lionel Puget,
Président ■ ■

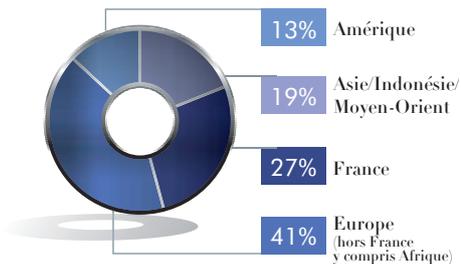
patiale ou électronique, Axson vend principalement des produits utilisés pour le design, la réalisation de moules ou de prototypes. « Nos résines servent à réaliser tout ce qui est "designé" ou fabriqué sous forme de moules, des pièces d'une voiture ou d'un avion jusqu'à des jouets ou des chaussures », explique Lionel Puget, le Président d'Axson.

Cette activité fabrication de résines pour le design représente 60 % des 59,7 M€ de chiffre d'affaires réalisés en 2007, soit une hausse de 8,9 % par rapport à l'année précédente. La fabrication de matériaux composites pour les voitures de sport, les catamarans, les vélos de course ou encore les casques haut de gamme, voire les moules de pales d'éoliennes représente quant à elle 15 % de l'activité. Le troisième métier du groupe, les adhésifs (conçus sur la base de résines de synthèse), qui représentent 12,5 % de son activité, a remporté un vif succès en

CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



RÉPARTITION CA



2007 : sélectionnés pour coller les cuves des méthaniers de Samsung, ces produits fournissent désormais le numéro un mondial du secteur... Le dernier métier du groupe, l'encapsulation et la protection de sous-éléments électroniques (12,5 % du chiffre d'affaires), par exemple des systèmes de protection des petits éléments présents dans une automobile, bénéficie de son côté de la très forte demande émanant de l'Asie. Sur ce marché mondial, Axson a adopté une organisation régionale avec près de 350 personnes réparties sur 12 filiales comprenant deux sites de production par grande zone (France/Slovaquie, Japon/Chine, Etats-Unis/Mexique). Une répartition qui privilégie les centres de production locaux et limite ainsi les exportations.

Outre l'important contrat remporté avec Samsung, l'année 2007 a été marquée pour le groupe par la montée en puissance du site slovaque – lancé en 2005 – qui accapare désormais un tiers de la production européenne. Par ailleurs, Axson a pénétré le prometteur marché des éoliennes en Asie (notamment en Chine et en Inde) et a su « *sourcer* » ses matières premières, lointaines dérivées des produits pétroliers, sans le contrecoup de l'augmentation du prix du baril. Une approche différenciante essentielle qui donne la possibilité au groupe de déployer une stratégie multisite avec un « *sourcing* » global des matières premières : une structure qui permet de prendre des parts de marché dans le monde tout en améliorant la rentabilité de la société.



Chiffre d'affaires

59,7 M
euros344
employés

PERSPECTIVES

LA CROISSANCE EXTERNE COMME RELAIS DE PROGRESSION AUX ETATS-UNIS ET L'ACQUISITION DE NOUVELLES TECHNOLOGIES, NOTAMMENT DANS LES ADHÉSIFS ET LES MATÉRIAUX COMPOSITES, DEVRAIENT VENIR ÉLARGIR LA PALETTE D'AXSON EN 2008.

AUTO ESCAPE

COURTIER EN LOCATION DE VÉHICULES DE LOISIRS

entré en Bourse en 2007

INFOS SOCIÉTÉ

Siège **Pertuis**
Date de création **1999**
Site **www.autoescape.com**

INVESTISSEMENT OPEC

Date de l'investissement **Mai 2005**
Participation **15,1%**
Montant **0,8 M€**
Equity **100%**

Porté par le fort succès de son introduction en Bourse sur Alternext (l'offre a été sursouscrite plus de six fois tant par les institutionnels que par les particuliers) en janvier 2007, Auto Escape a accéléré l'an dernier son développement international. Après l'ouverture de l'Italie et de l'Espagne en 2006, le courtier en location de véhicules de loisirs a déployé son offre sur les marchés britannique, allemand, néerlandais et irlandais. « *L'introduction en Bourse nous a permis de lancer notre nouvelle orientation stratégique, en nous donnant des moyens accrus pour renforcer notre "core business", élargir notre offre et accélérer notre développement international, important relais de croissance pour le groupe dans les années à venir* », commente Bruno Couly, Président d'Auto Escape.

Des nouveaux marchés qui devraient venir soutenir la forte croissance du groupe : lancé en 1999, celui-ci a réalisé pour son exercice clos au 30 septembre 2007 un chiffre d'affaires de 20,5 M€, en progression de 26 % (nettement au-dessus du marché). Et pour leur première année d'exploitation pleine,

■ Bruno Couly, Président



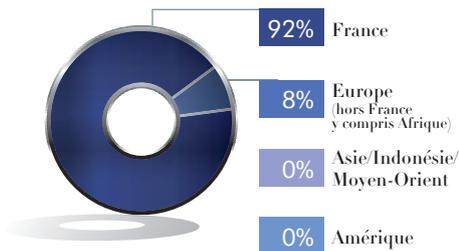
■ – OFI Private Equity Capital s'est montré un actionnaire particulièrement actif à nos côtés dans la perspective de l'introduction en Bourse et en vue de mener des opérations de croissance externe, comme nous le prévoyons.

les deux marchés latins ont contribué à hauteur de 1,4 M€ à l'activité du groupe en 2006/2007 (au premier trimestre 2007/2008, leur activité bondit de 142 % !). La poursuite du maillage européen – par croissance organique ou par croissance externe – devrait donc participer à l'essor du groupe, qui s'appuie sur un réseau de 210 partenaires et leurs 9.000 agences de location présentes dans 125 pays. Si, pour le dernier exercice en date, les revenus de la société émanaient encore à hauteur de 92 % du marché français,

CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



RÉPARTITION CA



la dynamique mise en place au niveau international devrait rapidement changer la donne.

Au total, en 2007, le site d'Auto Escape a accueilli 4,5 millions de visiteurs uniques et négocié près de 710.000 jours de location dont 67 % hors de France. Pour continuer à fédérer une clientèle en quête de tarifs intéressants, le groupe a également accéléré l'an dernier la mise en place de partenariats stratégiques prometteurs pour les années à venir. Après un premier partenariat exclusif noué avec le site Routard.com en 2004, le groupe s'est ainsi également associé sur la Toile à Mappy, Promovacances et Sélectour. Auto Escape a également décidé d'élargir sa gamme à l'offre à la location de camping-cars, un créneau présentant un panier moyen 6 fois plus élevé que celui d'une réservation de voiture. Le lancement de ce nouveau produit s'est fait au départ de 52 villes dans 12 pays et a enregistré, dès les premiers mois d'exploitation, un démarrage satisfaisant et une demande croissante.

Ces multiples projets de développement ont été menés de pair avec le renforcement du groupe. L'équipe est passée de 34 personnes (dont 5 managers) en 2006 à 48 personnes (dont 9 managers) en 2007. Une croissance forte qui a amené Auto Escape à « pousser les murs » : aux 350 m² occupés jusque-là viennent s'en ajouter 650 autres construits sur le même terrain.

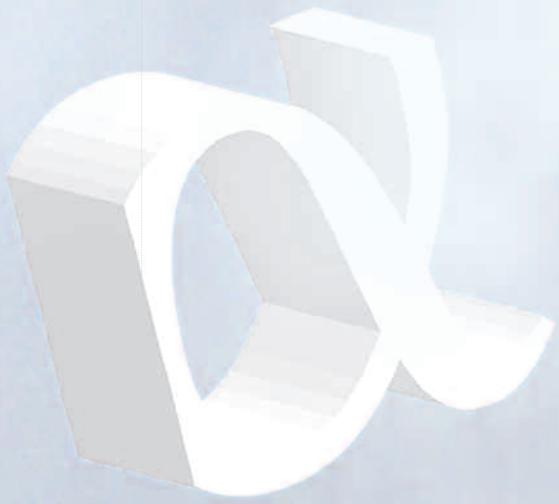
PERSPECTIVES

LE DÉVELOPPEMENT DU RÉSEAU INTERNATIONAL, NOTAMMENT AVEC LE LANCÉMENT DE VERSIONS LOCALES D'AUTOESCAPE.COM DANS 7 NOUVEAUX PAYS (PORTANT LE TOTAL À 14 PAYS DANS LE MONDE), ET L'ÉTUDE D'ACQUISITIONS CIBLÉES SONT AU MENU DE L'ANNÉE 2008.

Chiffre d'affaires

20,5M
euros48
employés





OFI PRIVATE EQUITY CAPITAL | **INFORMATIONS FINANCIÈRES**

— **Encore peu connu en France,** le capital-investissement coté devient depuis quelques années en Europe un actif recherché. De par leur stratégie d'investissement potentiellement fortement créatrice de valeur, les sociétés de private equity ont remporté un vif succès depuis les années 90 en Grande-Bretagne.

Différentes catégories d'investisseurs font ainsi appel aux fonds publics : les généralistes du LBO, les spécialistes des très grosses opérations de LBO (qui visent des entreprises valorisées jusqu'à plusieurs dizaines de milliards d'euros), des fonds de fonds ou des investisseurs spécialisés en mezzanine. Autant de segments qui sont valorisés en Bourse suivant les conditions du marché et les anticipations. Plus que d'autres activités cotées, le *private equity* doit conjuguer une vision de long terme, qui est celle de sa logique d'investissement, et une vision de plus court terme, qui concerne l'évolution des marchés boursiers. Un match qui peut se résumer dans la distorsion qui peut exister à l'instant « t » entre la valeur comptable du portefeuille et la valeur boursière tirée du cours de l'action.

Investissant dans des entreprises non cotées (ou ayant vocation à sortir de la cote si nécessaire), OFI Private Equity Capital leur apporte les avantages d'un partenaire coté (par exemple la notoriété) et, en les soutenant dans leurs projets de croissance, contribue à améliorer son Actif Net Réévalué économique. C'est l'évolution de la valeur de ce dernier qui constitue pour le groupe le meilleur juge de la qualité de son portefeuille et de sa gestion. Historiquement, l'évolution de l'Actif Net Réévalué permet aux sociétés de capital-investissement cotées de valoriser leur cours de Bourse.

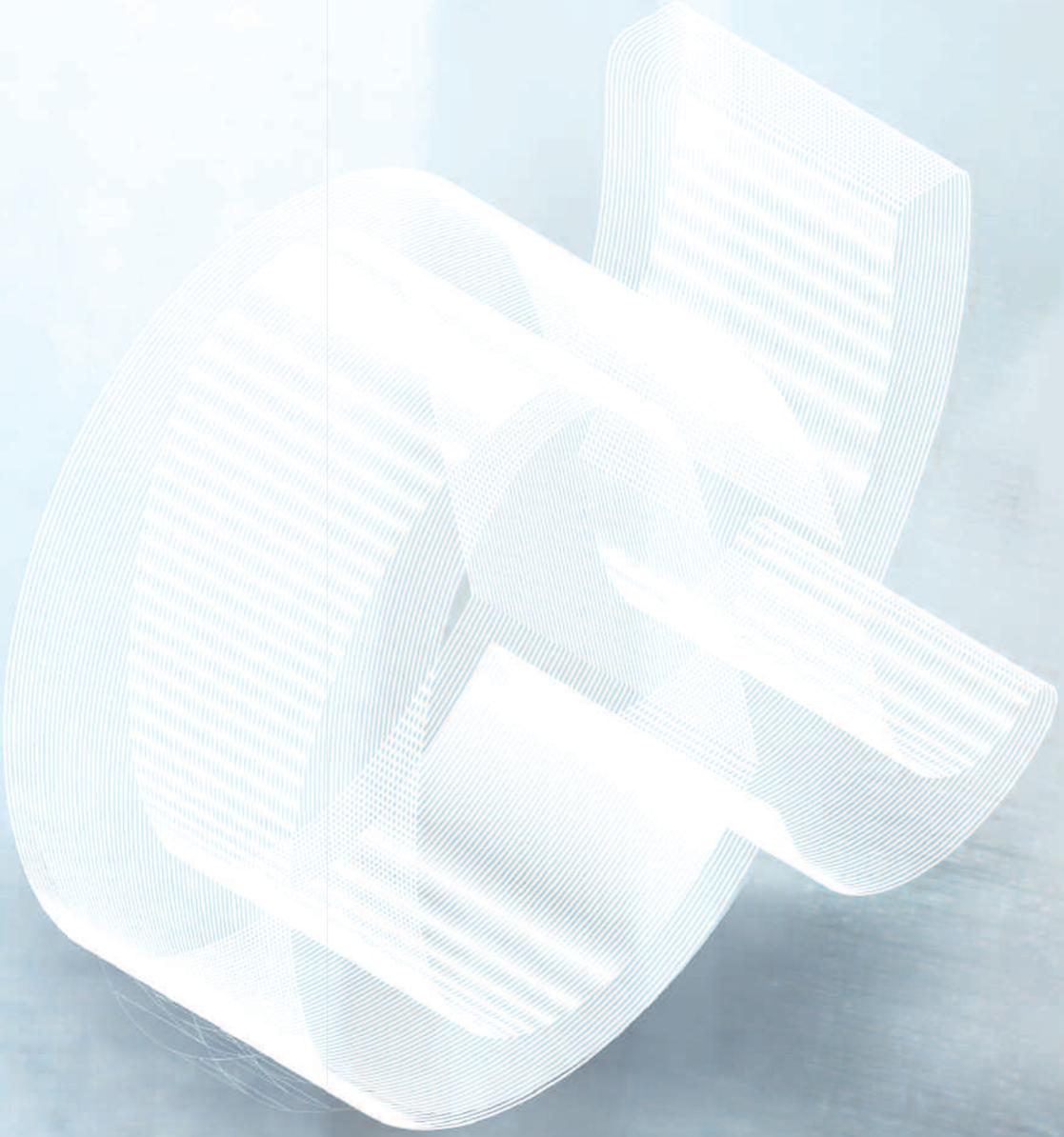
DIVIDENDES

La politique de distribution de dividendes d'OFI Private Equity Capital est de distribuer à ses actionnaires un montant égal à 50 % de son résultat net distribuable, sous réserve d'approbation de l'Assemblée Générale annuelle.

Compte tenu des bénéfices réalisés au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2007, OFI Private Equity Capital propose de distribuer un dividende de 0,54 € par action, sous réserve de l'approbation de l'Assemblée générale ordinaire annuelle du 6 juin 2008.

Le dividende devrait être mis en paiement le 20 juin 2008.

LE PRIVATE EQUITY COTÉ



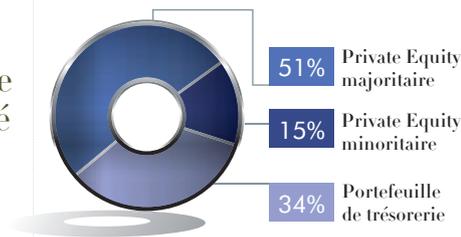
— Portefeuille de private equity

Au 31 décembre 2007, OFI Private Equity Capital détenait un portefeuille de participations dans 10 sociétés : Auto Escape, Axson Technologies, Mors Smitt Holdings, Crédirec, Groupe Bertrand, Siem Supranite, Groupe Japack, IMV Technologies, The Flexitallic Group, Inc. et le Groupe Grand Sud (Soho).

L'ensemble du portefeuille private equity était valorisé au 31 décembre 2007 à 75,8 millions d'euros, en hausse de 20,1 % par rapport au prix de revient initial de 63,1 millions d'euros, sans prendre en compte la plus-value de 1,4 million d'euros réalisée à l'occasion de la cession partielle de titres Auto Escape lors de son introduction en Bourse, ni les intérêts cash payés par le portefeuille mezzanine, comme indiqué dans le graphique ci-contre.

Les investissements d'OFI Private Equity Capital sont regroupés en trois grandes catégories : (i) le portefeuille de trésorerie (ii), le portefeuille de *private equity* – participations minoritaires, et (iii) le portefeuille de *private equity* – participations majoritaires. Ce dernier segment regroupe les sociétés dans lesquelles OFI Private Equity Capital détient indirectement une position majoritaire au capital, et qui par conséquent, sont consolidées par méthode d'intégration globale en normes IFRS dans les comptes consolidés d'OFI Private Equity Capital. Le graphique ci-dessous présente la répartition des portefeuilles d'investissement d'OFI Private Equity Capital au 31 décembre 2007 :

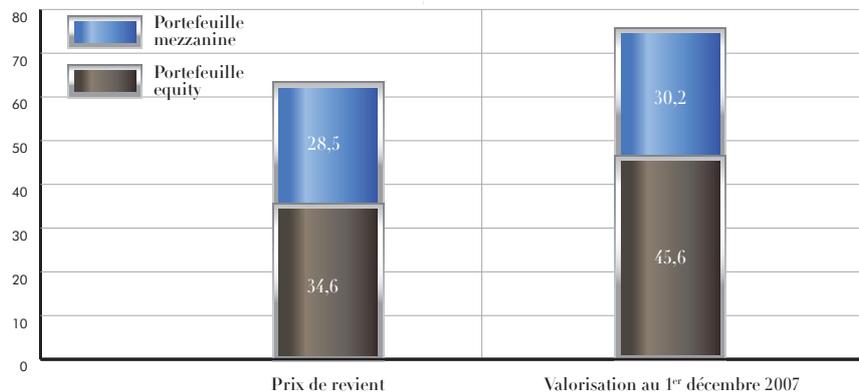
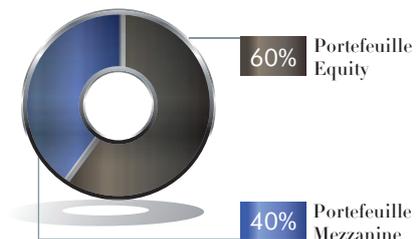
— Répartition du portefeuille au 31 décembre 2007



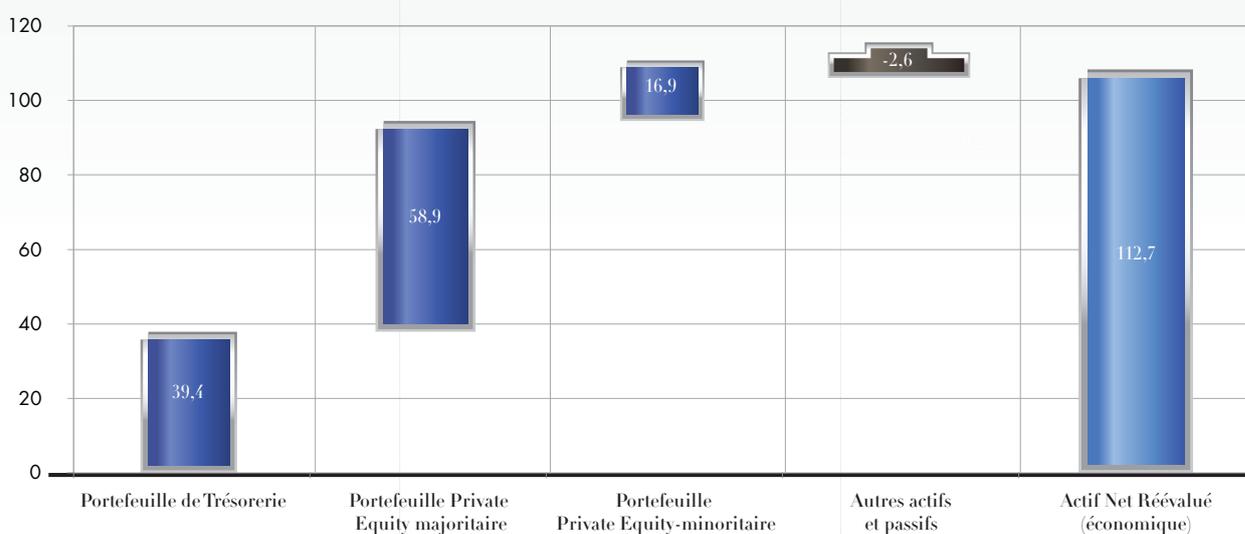
OFI Private Equity Capital réalise des investissements en fonds propres (*equity*) et dette mezzanine. L'objectif d'OFI Private Equity Capital est d'investir environ 60 % en fonds propres et quasi-fonds propres et 40 % en instruments de type mezzanine. Cependant, la structure du financement est adaptée en fonction de la taille des entreprises cibles, de leurs besoins de financements futurs, ainsi que les souhaits des différents intervenants, les dirigeants de la cible, les établissements bancaires ou les investisseurs.

La répartition du portefeuille equity et mezzanine au 31 décembre 2007 est présentée ci-dessous.

— Valorisation au 31 décembre 2007



— **L'Actif net réévalué** (économique)
d'OFI Private Equity Capital au 31 décembre 2007
s'élevait à 112,7 millions d'euros, soit 19,04 euros
par action, et était réparti de la manière suivante :



Définition de l'Actif net réévalué (économique)

Les comptes consolidés d'OFI Private Equity Capital sont établis selon les normes comptables IFRS. Dans le cadre de son activité de capital-investissement, la société est amenée à exercer une influence notable sur certaines sociétés. Conformément à la norme IAS 28, ces titres sont exclus du périmètre de consolidation et classés en instruments financiers en juste valeur par résultat. Ce traitement est appliqué à l'ensemble du portefeuille de titres de l'activité de *private equity* détenu par OFI Private Equity Capital, à travers le FCPR OFI PEC 1.

Les sociétés sur lesquelles OFI Private Equity Capital exerce un contrôle, directement ou indirectement, sont consolidées par intégration globale. Au 31 décembre 2007, les comptes consolidés intègrent le changement du périmètre de la société, notamment la consolidation du FCPR OFI PEC 1, des sociétés IMV Technologies, Groupe Grand Sud, Siem Supranite et The Flexitallic Group, Inc. ainsi que de leurs holdings d'acquisition respectives.

Afin de permettre une plus grande lisibilité et comparabilité dans le temps, OFI Private Equity Capital publie trimestriellement un Actif Net Réévalué (économique)

(l'« ANR (économique) »). Cet ANR (économique) est un indicateur financier qui reflète la performance de la société en tant que sa vraie fonction économique de société d'investissement. L'ANR (économique) est calculé sur la base des comptes consolidés de la société sur un périmètre de consolidation restreint n'intégrant qu'OFI Private Equity Capital et le FCPR OFI PEC 1 ; l'ensemble des participations de *private equity* étant valorisé en tant qu'instruments financiers en juste valeur par résultat. Compte tenu d'un périmètre de consolidation différent, l'ANR (économique) n'est pas strictement comparable aux comptes consolidés de la société.

— **Informations financières sélectionnées issues des comptes consolidés.** Les tableaux suivants sont un extrait des comptes consolidés de la société OFI Private Equity Capital pour les deux derniers exercices. Elles sont extraites des comptes consolidés pour les exercices clos les 31 décembre 2007 et 2006 établis en normes comptables internationales (normes IFRS). La version complète des comptes, ainsi que leurs annexes, peuvent se trouver dans le document de référence de la société, disponible sur le site www.ofi-pecapital.com.

BILAN CONSOLIDÉ ACTIF	31/12/2007	31/12/2006
ACTIFS NON COURANTS		
Ecarts d'acquisition	101 414	–
Autres immobilisations incorporelles	68 474	–
Immobilisations corporelles	15 992	–
Actifs financiers en juste valeur par résultat	18 023	24 017
Actifs financiers disponibles à la vente	–	15 239
Autres actifs financiers	1 592	–
Participations mises en équivalence	1 143	–
Impôts différés actifs	10 392	–
Total des actifs non courants	217 030	39 256
ACTIFS COURANTS		
Stocks	22 194	–
Créances Clients	23 454	–
Autres créances	6 160	691
Créance d'impôt sociétés	1 923	865
Actifs financiers en juste valeur par résultat	38 325	15 101
Trésorerie et équivalents de trésorerie	13 267	63
Total des actifs courants	105 323	16 720
Actifs destinés à être cédés	376	994
TOTAL ACTIF	322 729	56 970

BILAN CONSOLIDÉ PASSIF

31/12/2007

31/12/2006

CAPITAUX PROPRES

Capital	59 176	25 000
Réserves Groupe	40 116	18 611
Gains et pertes latents sur instruments financiers		3 278
Résultat Groupe	4 010	8 478
Capitaux propres - Attribuable au Groupe	103 302	55 367
Intérêts minoritaires	2 457	-
Total Capitaux propres	105 759	55 367

PASSIFS NON COURANTS

Emprunts et dettes financières long terme	137 062	-
Provisions pour retraite et avantages similaires	2 253	-
Autres provisions pour risques et charges	1 179	-
Autres passifs financiers non courants	2 163	-
Impôts différés passifs	29 148	691
Total Passifs non courants	171 805	691

PASSIFS COURANTS

Emprunts et dettes financières court terme	9 046	-
Provisions pour risques et charges	199	-
Dettes fournisseurs	18 271	883
Dettes d'impôt sociétés	71	13
Autres dettes et passifs courants	17 578	16
Total Passifs courants	45 165	912

TOTAL PASSIF

322 729

56 970

FLUX DE TRÉSORERIE

31/12/2007

31/12/2006

RÉSULTAT NET CONSOLIDÉ	3 006	8 478
Dotations nettes aux amortissements et provisions	1 401	–
Gains et pertes liés aux variations de juste valeur	- 3 434	-3 058
Plus et moins-values de cession	- 6 152	-7 331
Autres produits et charges calculés	2 655	-72
CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT APRÈS COÛT DE L'ENDETTEMENT FINANCIER NET ET IMPÔT	- 2 524	-1 983
Coût de l'endettement financier net	5 495	232
Charge d'impôt (y compris impôts différés)	930	1 409
CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT AVANT COÛT DE L'ENDETTEMENT FINANCIER NET ET IMPÔT	3 901	-342
Impôts versés	-706	-3 456
Variation du besoin en fonds de roulement	113	-422
FLUX NET DE TRÉSORERIE LIÉS À L'ACTIVITÉ	3 308	-4 220
Décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	-1 586	-1
Encaissements liés aux cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles	48	–
Décaissements liés aux acquisitions d'actifs financiers	-210 810	-70 149
Encaissements liés aux cessions d'actifs financiers	206 113	74 865
Incidence variations de périmètre	-146 730	4 501
Autres flux issus des opérations d'investissements	-462	–
FLUX NET DE TRÉSORERIE LIÉ AUX OPÉRATIONS D'INVESTISSEMENTS	- 153 427	9 216
Dividendes mis en paiement au cours de l'exercice aux actionnaires de la société mère	-3 000	-800
Souscriptions d'emprunts nettes de frais	132 648	–
Remboursement d'emprunts	-34 929	-4 602
Intérêts financiers nets versés	-3 858	-91
Augmentation de capital nette de frais	68 168	–
Autres flux liés aux opérations de financement	–	–
FLUX NET DE TRÉSORERIE LIÉ AUX OPÉRATIONS DE FINANCEMENT	158 029	-5 493
Incidence de change	-112	–
VARIATION NETTE DE TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS TRÉSORERIE	8 798	-497
Trésorerie et équivalents trésorerie à l'ouverture de la période	63	560
Trésorerie et équivalents trésorerie à la clôture de la période	8 861	63

En milliers d'euros

	CAPITAL	PRIMES LIÉES AU CAPITAL	ÉCART DE CONVERSION
CAPITAUX PROPRES AU 31/12/2005	25 000	7 724	-
Résultat consolidé du groupe	-	-	-
Réévaluation nette d'impôt des actifs financiers	-	-	-
Total des produits et charges reconnus sur la période	-	-	-
Distribution de dividendes	-	-	-
Reclassement ORANE	-	-	-
Autres mouvements	-	-	-
CAPITAUX PROPRES AU 31/12/2006	25 000	7 724	0
Résultat consolidé du groupe	-	-	-
Ecart actuariel	-	-	-
Réévaluation nette d'impôt des actifs financiers	-	-	-
Ecart de conversion	-	-	-1 069
Total des produits et charges reconnus sur la période	-	-	-1 069
Augmentation de capital	34 176	19 624	-
Distribution de dividendes	-	-	-
Relution	-	-	-
Titres d'autocontrôle	-	-	-
ORABSA	-	-	-
Variation de périmètre	-	-	-
Autres mouvements	-	-	-
CAPITAUX PROPRES AU 31/12/2007	59 176	27 348	-1 069

TITRES D'AUTO- CONTRÔLE	RÉSERVES ET RÉSULTAT CONSOLIDÉS	TOTAL PART DU GROUPE	INTÉRÊTS MINORITAIRES	TOTAL
-	20 242	52 966	-	52 966
-	8 478	8 478	-	8 478
-	-4 974	-4 974	-	-4 974
-	3 504	3 504	-	3 504
-	-800	-800	-	-800
-	-303	-303	-	-303
-	-	-	-	-
0	22 643	55 367	0	55 367
-	4 010	4 010	-1 004	3 006
-	-350	-350	-342	-692
-	-3 279	-3 279	-	-3 279
-	-	-1 069	-988	-2 057
-	381	-688	-2 334	-3 022
-	-	53 800	-	53 800
-	-3 000	-3 000	-	-3 000
-	-1 857	-1 857	13 437	11 580
-50	-	-50	-	-50
-	-	-	1 253	1 253
-	-	-	-9 635	-9 635
-	-270	-270	-264	-534
-50	17 897	103 302	2 457	105 759

— Investisseur de long terme, OFI Private Equity Capital conçoit son activité dans le respect de la vitesse de développement des entreprises et des personnes.

En particulier, OFI Private Equity Capital encourage les entreprises de son portefeuille à respecter le développement durable. Notamment, la maîtrise de la consommation d'énergie et la réduction des gaz à effet de serre joueront un rôle essentiel à l'avenir dans le développement de l'économie et des entreprises, mais aussi dans leur valorisation.

Au-delà de l'application des principes respectant le développement durable, OFI Private Equity Capital accompagne des démarches caritatives issues du monde du capital-investissement. C'est dans cette perspective que s'inscrit son adhésion à l'EVPA (European Venture Philanthropy Association), association dont la vocation est d'aider les professionnels du monde du *private equity* désireux d'accompagner des projets d'entreprises entrant dans ces critères. Un accompagnement qui peut être financier pour des projets qui ont besoin d'être soutenus sur ce plan, mais qui peut aussi se traduire par un apport en compétences (financières, managériales, entrepreneuriales...).

PROMOUVOIR UN CAPITALISME DURABLE

Investir tout en préservant l'avenir, telle est la philosophie de Capitalisme Durable, une société dont Olivier Millet – le Président du directoire d'OFI Private Equity – est l'un des fondateurs. Composé d'entrepreneurs, de financiers et d'intellectuels sans appartenance politique ou confessionnelle, Capitalisme Durable a pour objectif de promouvoir le concept d'une économie durable.

Un site d'informations dédié, www.eco-life.fr, et un club de réflexions ont été lancés pour élaborer et véhiculer les idées liées à ce concept innovant et porteur de progrès. A titre d'illustration, depuis mai 2007, Capitalisme Durable est partenaire de Carbone 4, une société de conseil dédiée à l'audit et au conseil en stratégie carbone.

DÉVELOPPEMENT DURABLE PERSPECTIVES



PERSPECTIVES

DISPOSANT DES MOYENS FINANCIERS POUR METTRE EN ŒUVRE LA STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT DE LONG TERME PRÉSENTÉE À L'OCCASION DE SON AUGMENTATION DE CAPITAL, OFI PRIVATE EQUITY CAPITAL VA POURSUIVRE SES PRISES DE PARTICIPATION CIBLÉES AU CAPITAL D'ENTREPRISES À FORT POTENTIEL DÉJÀ DÉTENUES EN LBO PAR DES FONDS DE PRIVATE EQUITY.

L'AUTRE AXE MAJEUR D'ACTIVITÉ DU GROUPE CONSISTE À SOUTENIR LA CROISSANCE ET LE DYNAMISME DES SOCIÉTÉS DÉJÀ DANS SON PORTE-

FEUILLE. CELA PASSE PAR UN SOUTIEN ET UN CONTACT RÉGULIERS AVEC LEURS DIRIGEANTS DANS LES ORIENTATIONS STRATÉGIQUES DES ENTREPRISES.

QU'IL S'AGISSE DE LA VALIDATION DE L'ÉVOLUTION DE LEUR BUSINESS MODEL, DE L'APPORT EN RÉFLEXION SUR LEURS MARCHÉS, DE L'EXPÉRIENCE DU RECRUTEMENT DE CADRES DE HAUT NIVEAU OU ENCORE DE L'EXPERTISE TRÈS FORTE DE L'ÉQUIPE DE GESTION EN MATIÈRE DE FUSIONS-ACQUISITIONS EN FRANCE ET DANS LE MONDE. AUTANT DE DOMAINES DE COMPÉTENCES QUI SONT SINGULIÈRE-

MENT BÉNÉFIQUES POUR LES PME DANS LESQUELLES INVESTIT OFI PRIVATE EQUITY CAPITAL ET QUI LEUR APPORTENT UN AVANTAGE CONCURRENTIEL RÉEL. CE DERNIER, ASSOCIÉ À UNE PHILOSOPHIE D'INVESTISSEUR DE LONG TERME, CONSTITUE UNE VALEUR AJOUTÉE ESSENTIELLE POUR CES ENTREPRISES QUI SONT TOUTES SUR DES LOGIQUES DE CROISSANCE FORTE. LES ACTIONNAIRES D'OFI PRIVATE EQUITY CAPITAL PARTICIPERONT À TERME À CET ACCROISSEMENT DE VALEUR PROVENANT DE L'ACCOMPAGNEMENT DE CES TRÈS BELLES SOCIÉTÉS EN CROISSANCE.

COMMISSAIRES AUX COMPTES TITULAIRES
PRICEWATERHOUSECOOPERS AUDIT
Représenté par Madame Marie-Christine Jetil
Crystal Park – 63 Rue de Villiers – 92200 Neuilly sur Seine

DELOITTE & ASSOCIÉS
Représenté par Monsieur Jean-Claude Lemaire
185 avenue Charles de Gaulle – 92200 Neuilly sur Seine

COMMISSAIRES AUX COMPTES SUPPLÉANTS
MONSIEUR PIERRE COLL
Crystal Park – 63 Rue de Villiers – 92200 Neuilly sur Seine

Société BEAS
185 avenue Charles de Gaulle – 92200 Neuilly sur Seine

EXPERTS-COMPTABLES
GRANTTHORNTON
100 rue de Courcelles – 75017 Paris

CONSEIL EN COMMUNICATION
BRUNSWICK
10 boulevard Haussmann – 75009 Paris



RCS 642 024 194 Paris
Adresse 1 rue Vernier 75017 Paris
Téléphone +33 (0) 1 40 68 17 56
Télécopie +33 (0) 1 40 68 67 91
Site web www.ofi-pecapital.com
Place de cotation NYSE Euronext Compartiment C
Code ISIN FR0000038945
Code Reuters OPEC
Code Bloomberg OPEC :FP
Nombre de titres 5 917 580
Flottant 36,72 %
Analystes Christopher Brown, Cazenove
Patrick Jousseume, Société Générale
Gérant OFI Private Equity



1 rue Vernier 75017 PARIS | Tél. : +33 (0)1 40 68 17 56
www.ofi-pecapital.com