

25 mars

Cession de la participation dans Bertrand Restauration

24 avril

Acquisition d'un bloc représentant 39,71%
du capital de Léon de Bruxelles

15 mai

Acquisition de Gault & Frémont

6 juin

Clôture de la période d'investissement d'OFI PEC 1 FCPR

6 juin

Création de OFI PEC 2 FCPR

10 juin

Acquisition de Fondis Electronic

20 juin

Distribution de dividende de 0,54 € par action

31 juillet

Acquisition de 65% du groupe DESSANGE International

3 décembre

Dépassement du seuil de 95% du capital de Léon de Bruxelles

4 décembre

Placement privé de 30 millions d'euros d'obligations
à 5 ans auprès de treize institutions financières françaises.

08

FAITS
MARQUANTS

OFI PRIVATE EQUITY CAPITAL

Message du Président du Conseil de Surveillance	4-5
Entretien avec le 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
La stratégie	
Le marché	12-13
L'Observatoire du LBO ²	14
Développement durable	15-17

LES ENTREPRISES ASSOCIÉES

DESSANGE International	20-23
Fondis Electronic	24-27
Gault & Frémont	28-31
Léon de Bruxelles	32-35
IMV Technologies	36-39
Groupe Financière de Siam	40-43
Mors Smitt Holding	44-45
Credirec	46-47
Groupe BFR	48-49
Axson Technologies	50-51
Auto Escape	52-53

INFORMATIONS FINANCIÈRES

Organisation du portefeuille	56-57
ANR (économique)	58-59
Comptes consolidés	60-63
Perspectives	65

Sommaire

*OFI Private Equity est le gérant de la société d'investissement OFI Private Equity Capital, société d'investissement cotée sur NYSE Euronext Paris (code OPEC).

Ce rapport annuel a été imprimé sur papier Cocoon 100 % recyclé, dans une imprimerie certifiée Imprim'vert et Print'environnement.





DESSANGE INTERNATIONAL
FONDIS ELECTRONIC
GAULT & FRÉMONT
LÉON DE BRUXELLES
IMV TECHNOLOGIES
GROUPE FINANCIÈRE DE SIAM
MORS SMITT
CREDIREC
GROUPE BFR
AXSON TECHNOLOGIES
AUTO ESCAPE
VILLO ESCAPE
T/2011 TECHNOLOGIES
GROUPE BER
CREDIREC
MORS SMITT



JEAN-LUC NODENOT,
PRÉSIDENT DU CONSEIL
DE SURVEILLANCE



—OFI Private
Equity Capital
entend [...] continuer
à offrir à ses
actionnaires
une transparence
complète de
l'information
concernant
la santé de son
portefeuille...

Chers actionnaires,

La crise économique et financière, dont le private equity subit comme chacun les effets, vient conforter notre stratégie d'investissement : celle d'un partenaire de long terme qui contribue à l'essor des entreprises acquises pour gérer des cycles de croissance compatibles avec leur développement, en les assurant de notre présence au capital entre quatre et six ans.

La cible d'investissement d'OFI Private Equity Capital est toujours représentée par des entreprises (small cap) leaders sur leur marché, dont les perspectives de développement industriel et commercial au national comme à l'international sont excellentes et conduites par des équipes de direction de qualité, impliquées dans l'aventure économique. OFI Private Equity Capital souhaite en effet s'inscrire dans une logique partenariale et privilégie la continuité managériale pour atteindre les objectifs de croissance rendus possibles par les investissements réalisés.

La stratégie d'OFI Private Equity Capital stricte, rigoureuse, mais aussi ambitieuse s'est vérifiée en 2008 au travers de la résistance à la crise de nos sociétés, à l'exception du Groupe Grand Sud (Soho) qui a passé une année exceptionnellement difficile.

Les quatre investissements réalisés en 2008 dans des sociétés de très grande qualité (DESSANGE International, Fondis Electronic, Gault & Frémont et Léon de Bruxelles) témoignent de notre activité de développement, qui sera poursuivie en 2009, si le contexte général permet de lever des opportunités, notamment au second semestre.

Nous espérons que la stratégie et les résultats obtenus répondront aux attentes des actionnaires qui connaissent aujourd'hui une cotation sévèrement dégradée de nature à attirer de nouveaux investisseurs. Plus que jamais, OFI Private Equity Capital entend par ailleurs continuer à offrir à ses actionnaires une transparence complète de l'information concernant la santé de son portefeuille, reconnue du reste par les experts du marché.

Le Conseil de surveillance a proposé à l'assemblée générale des actionnaires le versement d'un dividende en numéraire ou titres de 0,27 € par action, témoignant de notre volonté d'offrir à des investisseurs de long terme un rendement récurrent. Cette volonté continuera de s'accompagner, plus encore dans la période actuelle, d'une information complète et enrichie à nos actionnaires, leur permettant d'apprécier la valeur fondamentale de la société. ■



08

ENTRETIEN
AVEC OLIVIER
MILLET

— Pour répondre à la crise de confiance des marchés financiers, nous renforçons notre stratégie d'investisseur responsable



- Quel bilan tirez-vous de l'année 2008 ?

Malgré un contexte difficile, la pertinence du positionnement d'OFI Private Equity Capital s'est confirmée en 2008. Notre équipe a réalisé quatre très belles acquisitions pour une valeur totale de 222 M€ : DESSANGE International, Léon de Bruxelles, Fondis Electronic et Gault & Frémont. Les entreprises du portefeuille ont poursuivi leur développement, qu'il s'agisse de IMV Technologies et Groupe Financière de Siam dans le cadre de l'intégration de leurs opérations d'acquisitions ou Mors Smitt qui poursuit son implantation en Chine.

- Comment a évolué le patrimoine d'OPEC ?

En 2008, nous avons investi près de 70 M€. Notre patrimoine industriel est désormais composé de six sociétés détenues majoritairement et cinq sociétés où nous possédons des intérêts minoritaires. La valorisation de ce portefeuille au 31 décembre 2008 est de 136 M€.

Rappelons que nous avons réalisé au cours de nos trois premières années d'activités pour plus de 545 M€ d'acquisitions dans douze entreprises, dont le cumul d'Ebitda est de 80 M€.

- Comment les entreprises se comportent-elles face à la crise ?

Dans son ensemble, hors Groupe Grand Sud (Soho), notre portefeuille d'entreprises est très sain avec un taux moyen d'Ebitda de 16 % par

rapport au chiffre d'affaires. Toutefois, le contexte économique et financier étant difficile, ces sociétés se sont toutes préparées à affronter des conditions de marché plus dures.

Mais elles ne manquent pas d'arguments pour affronter la crise : elles opèrent souvent sur des marchés de niche, ce qui les protège davantage, ont de bons positionnements, des sources de revenus différentes (diversification des produits, international, franchises...) et des managers affichant une forte antériorité, ayant déjà traversé des périodes difficiles.

Fin 2008, les conditions de marché se sont durcies, entraînant un fort ralentissement de l'activité, et certaines de nos entreprises n'y font pas exception. C'est le cas en particulier de Groupe Grand Sud (Soho) dont nous avons décidé de réduire la valeur dans l'ANR économique de 90 % en raison d'importantes difficultés dans son activité et de problèmes remontant aux conditions de sa reprise.

- Le marché du crédit s'est fortement resserré depuis septembre 2008. Quelles en sont les conséquences pour l'activité d'OFI Private Equity Capital ?

Depuis l'origine, notre stratégie a consisté à limiter le recours à la dette dans nos investissements. Les entreprises que nous visons, compte tenu de leur taille, n'ont pas connu le même phénomène de bulle spéculative que le mid ou le large cap. Les effets de levier bancaire sont donc restés raisonnables. Qui dit moins de dette dit moins de problèmes avec les banques !

- La Bourse semble se défier des valeurs du private equity...

Le marché a subi une énorme crise de confiance notamment concernant les valeurs à connotation financière. Mais OFI Private Equity Capital, ce n'est pas de la finance mathématique, c'est de la finance réelle. Nous ne sommes pas des traders dans un hedge fund mais des investisseurs durables, désireux d'accompagner durant cinq à dix ans des entreprises de qualité choisies suivant des critères solides. On ne peut pas nier la crise économique, mais les entreprises dont OFI Private Equity Capital est actionnaire ont des capacités de résistance et de développement - mais aussi de rebond - plus importantes que la moyenne.

- Pourquoi mettre l'accent sur le développement durable ?

Nous ne sommes pas un fonds ISR ; en revanche, nous pensons que les critères extra-financiers vont peser de plus en plus lourd dans la valeur d'une entreprise. On assiste sans doute à la fin d'une époque et au début d'une nouvelle dans laquelle ces critères vont devenir discriminants. Nos entreprises, qui sont toutes très bien gérées par leurs dirigeants, ont pour la plupart déjà entamé des mesures allant dans ce sens. Celui de l'anticipation est souvent créateur de valeur. D'ailleurs, l'arrivée de Laurence Château comme Directrice du développement durable d'OFI Private Equity Capital au sein d'une société de private equity est une première en France.

08

CONSEIL DE SURVEILLANCE

—OFI Private Equity Capital
est doté d'un Conseil de surveillance composé
de 8 membres et de 4 censeurs*.



JEAN-LUC NODENOT, Président du Conseil de surveillance (52 ans, DESS de gestion, Ecole nationale des impôts), est Président Directeur Général de l'Assurance Mutuelle des Fonctionnaires. Il a été précédemment Président du Groupe Initiatives Mutuelles, qui rassemble neuf Mutuelles de la Fonction publique d'Etat, et Président de la Mutuelle des Agents des Impôts. 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). Précédemment membre du Conseil de surveillance d'OFI Private Equity Capital en tant que représentant permanent de l'Assurance Mutuelle des Fonctionnaires, il est membre du Conseil de surveillance à titre personnel depuis le 25 avril 2008.

BENOIT BATTISTELLI, membre du Conseil de surveillance (58 ans, ENA et diplômé de l'Université de Cambridge), a occupé plusieurs postes à responsabilités au sein d'administrations françaises (Ministère de l'Economie et des Finances) entre 1978 et 2004. Depuis mai 2004, il est Directeur Général de l'Institut national de la propriété industrielle. Il a présidé le Conseil de surveillance de l'Académie de l'Organisation européenne des brevets (OEB) de juillet 2005 à juillet 2008. Après avoir été Vice-Président du Conseil d'administration de l'OEB de décembre 2005 à décembre 2008, il a été élu Président de ce Conseil pour un mandat de 3 ans à compter du 1^{er} mars 2009.



JEAN-LUC BRET, membre du Conseil de surveillance (62 ans, ISTECC), est Président Fondateur de La Croissanterie (depuis 1977), l'une des premières chaînes 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.

JEAN-PAUL CHALLET, membre du Conseil de surveillance, représentant Mutavie (63 ans, DEA de mathématiques statistiques et économétrie, membre diplômé de l'Institut des actuaires français). En 1979, il démarre l'activité assurance vie épargne retraite avec Mutavie, filiale de mutuelles d'assurances, et est responsable de cette société depuis son origine. Il participe parallèlement à la création de l'Areper (Association de recherche sur la prévoyance, l'épargne et la retraite) dont il est Président de 1987 à 1990, puis Vice-Président jusqu'à fin 1994. Il participe en 1992 à la création d'Euresa Life, dont il fut Président de 1998 à 2001 pour le Groupe Macif. Il est actuellement Président du Directoire de Mutavie, Administrateur de Macif Gestion et de Gestépargne, membre du Conseil de surveillance de Macif Zycie en Pologne et administrateur d'Atlantis Vida à Barcelone.



BRUNO CHAMOIN, (55 ans, ISC) est Président Directeur Général d'Albingia, société d'assurances IARD présente en France depuis 1962, avec laquelle il a réalisé un premier LBO en 2003 avec Barclays Private Equity France, puis un LBO secondaire en 2006 avec deux sociétés d'investissement (Chevrillon & Associés et IDI). NB : la nomination de monsieur Bruno Chamoin comme censeur sera proposée à l'assemblée générale du 4 juin 2009.

HUGUES FOURNIER, membre du Conseil de surveillance (45 ans, Ingénieur Centrale Lille, Sciences Po Paris, Actuaire CEA), a travaillé au service financier du Crédit Foncier de France avant de rejoindre la Macif en 1993 comme gérant de portefeuilles. Il est depuis 2000 responsable de la gestion des valeurs mobilières des entités du groupe Macif. Il a été Président Directeur Général de Forinter de 2002 à 2006 avant que la société ne devienne OFI Private Equity Capital.

DANIEL FRUCHART, censeur (64 ans, doctorat de mathématiques, actuaire et analyste financier), est entré au GAN en 1973 où il a occupé diverses fonctions, la dernière étant celle 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, censeur (60 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 Syneteristiki. Il est nommé Directeur Général de Macif Mutualité en 2005 jusqu'en avril 2008 et Directeur Général de la Macif en 2006.

GÉRARD JEULIN, membre du Conseil de surveillance (70 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 crée et préside la société de Bourse Aurel. En 2007, il devient Président Directeur Général de la société Altares jusqu'en 2008. Il est depuis Président du Conseil de surveillance de Minerva Athena (holding de contrôle d'Altares).

PASCAL LEBARD, censeur (46 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.



Il est Président d'Arjowiggins et d'Antalis depuis 2004, Administrateur du Club Méditerranée, de SGS (Genève) depuis 2005, et Administrateur-Directeur Général de Sequana (ex-Sequana Capital) depuis 2007.

JEAN-PAUL MOREAU, membre du Conseil de surveillance (57 ans, diplômé en droit et gestion), représentant la Mutuelle Assurance des Commerçants et Industriels de France et des Cadres et Salariés de l'Industrie et du Commerce (Macif), 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.

JEAN SIMONNET, membre du Conseil de surveillance (72 ans), est entré 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 de la Socram, d'Administrateur de la Scor et préside toujours la mutuelle SMIP.



— Comité d'audit et des comptes

Le Conseil de surveillance s'est doté d'un Comité d'audit et des comptes, composé de trois membres, chargés de s'assurer de la pertinence et de la permanence des méthodes comptables adoptées pour l'établissement des comptes sociaux et consolidés de la société, de vérifier que les procédures internes de collecte et de contrôle des informations sont bien appliquées et de veiller à la qualité de l'information délivrée aux actionnaires. ■

**La nomination d'un quatrième censeur sera proposée à la prochaine Assemblée Générale des Actionnaires le 4 juin 2009.*

08

L'ÉQUIPE

OLIVIER MILLET,

PRÉSIDENT DU DIRECTOIRE

Arrivé à la tête d'OFI Private Equity, dont il est actionnaire, en septembre 2005, Olivier Millet (45 ans, Ecole supérieure de commerce et de marketing) affiche une expérience de plus de vingt 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, avant d'intégrer Barclays Private Equity France dont il a développé pendant onze ans la structure. Il a directement participé à près de trente opérations d'investissement, dont de nombreux LBO (CGEV, Bénédicta, La Croissanterie, Domus et Albingia...). 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.

ERIC ROCHETEAU,

DIRECTEUR FINANCIER (jusqu'au 30/04/09)

Diplômé en relations internationales de The Johns Hopkins University (Baltimore) et titulaire d'un MBA en finance de New York University, Eric Rocheteau (48 ans) a 23 ans d'expérience dans la banque d'affaires et a réalisé plus de quarante opérations de M&A dans sept pays. Il est arrivé chez OFI Private Equity en septembre 2006 après 17 ans passés chez Cazenove, notamment en tant que responsable des activités fusions-acquisitions aux Etats-Unis. Promu Associé de Cazenove en 2000, il a participé à l'ouverture du bureau français dont il a été responsable des activités fusions-acquisitions de 2001 à 2006. Il a passé les six premières années de sa carrière au sein des départements M&A de la BNP et de Den Norske Bank à New York.

JEAN-FRANÇOIS MALLINJOU,

DIRECTEUR ASSOCIÉ

Ingénieur des Mines et titulaire du mastère d'ingénierie financière de l'EM Lyon, Jean-François Mallinjoud (34 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 au sein de l'équipe de Leveraged Finance de HSBC France, où il a participé au financement d'acquisition de plus d'une douzaine d'opérations (Rexel, Ukal, Albingia, SGCC, Cornhill, Provimi...).

ELISABETH AUCLAIR,

DIRECTEUR FINANCIER (à partir du 01/05/09)

(40 ans, ESC Montpellier), expert-comptable, elle a passé les cinq premières années de sa carrière chez Ernst & Young. Elle a ensuite été chargée de différentes responsabilités au sein de groupes internationaux détenus par des fonds. Elle intègre en 1996 le groupe industriel Imaje en tant que contrôleur financier France, puis rejoint en 2000 la direction financière centrale du groupe d'ingénierie-construction GSE, dans lequel elle a contribué au montage et au suivi de plusieurs opérations de LBO. Elle a rejoint OFI Private Equity en mai 2008.

LAURENCE CHÂTEAU,

DIRECTRICE DU DÉVELOPPEMENT DURABLE

(47 ans, European Business School, CHEE&DD) a rejoint OFI Private Equity en octobre 2008. Elle a passé plus de vingt ans en entreprise dans la grande consommation chez Schweppes et chez Marie, dans l'humanitaire chez Action contre la faim et dans la banque en ligne Egg où elle a occupé des postes à la direction du marketing et de la communication. Elle est en charge de la mise en œuvre du développement durable au sein d'OFI Private Equity et des entreprises du portefeuille.

PIERRE MEIGNEN,

DIRECTEUR D'INVESTISSEMENTS

Entré chez OFI Private Equity en 2005, Pierre Meignen (29 ans, MSG et master de gestion de Rennes, DESS finance d'entreprise de Montpellier) a débuté sa carrière en 2003 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 dix opérations. Il a contribué aux investissements dans MSH, Credirec, IMV Technologies, Léon de Bruxelles et DESSANGE International, ainsi qu'à l'introduction en Bourse d'Auto Escape.

ERWANN LE LIGNÉ,

DIRECTEUR D'INVESTISSEMENTS

(30 ans, MSG, magistère de gestion internationale de l'Université de Rennes, DESS finance d'entreprise et d'ingénierie financière de Paris Dauphine) a rejoint OFI Private Equity en décembre 2006 après une expérience de trois 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 PME.

YANNICK GRANDJEAN,

CHARGÉ D'AFFAIRES

Arrivé chez OFI Private Equity en septembre 2007 comme chargé d'affaires, Yannick Grandjean (27 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.



MATHIEU BETRANCOURT,

CHARGÉ D'AFFAIRES

Arrivé chez OFI Private Equity en avril 2008, Mathieu Betrancourt (25 ans, Ecole nationale supérieure des télécommunications) avait auparavant effectué un stage d'un an chez Astorg Partners en tant qu'analyste. Il est également titulaire d'une maîtrise en informatique effectuée à l'Université Paris XI Orsay.

CÉDRIC BOXBERGER,

CHARGÉ D'AFFAIRES

(29 ans, diplômé de l'ESCP-EAP) est arrivé chez OFI Private Equity en octobre 2008. Il travaillait depuis septembre 2004 chez Deloitte & Associés. Il était depuis mars 2006 chargé d'affaires senior au sein du département Conseil en restructuration de Deloitte Corporate Finance. Il avait auparavant effectué un stage de six mois au sein d'un fonds américain de private equity basé à Londres.

JULIE PAYET,

FINANCIAL MANAGER

(27 ans, diplômée de l'Insee Bordeaux) a rejoint OFI Private Equity en septembre 2008. Elle a une expérience de trois ans au sein du groupe BNP Paribas en tant que Gestionnaire middle-office crédits internationaux spécialisée dans le secteur des LBO. Elle avait auparavant effectué un stage de neuf mois en tant qu'analyste risques au sein de Renault Crédit International.

CAROLE BOURDEAUX,

OFFICE MANAGER

(50 ans) est arrivée chez OFI Private Equity en juillet 2001, après avoir passé près de vingt ans dans le secteur de la prestation informatique. Depuis 2008, elle est Office Manager au sein de la structure.

De gauche à droite : Elisabeth Auclair, Yannick Grandjean, Carole Bourdeaux, Eric Rocheteau, Erwann le Ligné, Mathieu Betrancourt, Julie Payet, Olivier Millet, Pierre Meignen, Magali Jeammes, Cédric Boxberger, Jean-François Mallinjoud, Laurence Château.

MAGALI JEAMMES,

ATTACHÉE DE DIRECTION

(33 ans, IPLV - diplômée de la Chambre de commerce franco-britannique) a rejoint OFI Private Equity en juillet 2006 en tant qu'Attachée de direction, avec plus de six ans d'expérience en capital-investissement. Elle était auparavant responsable du back-office chez Global Private Equity. Magali est quadri-lingue et titulaire d'une maîtrise en commerce international, marketing et études européennes.

08

STRATÉGIE LE MARCHÉ

— Si le marché du capital-investissement traverse depuis l'automne 2008 une période difficile, celle-ci est devenue critique pour certains segments du marché. Alors que le marché mid et large cap (valorisation au-delà de 200 M€) est à l'arrêt, le segment du small cap (valorisation inférieure à 100 M€) d'OFI Private Equity Capital a été relativement épargné et reste source de nombreuses opportunités.

La stratégie d'investissement mise en œuvre par OFI Private Equity Capital s'avère résistante face à la dégradation du marché, ce qui lui a permis de concrétiser quatre nouveaux investissements de grande qualité (Gault & Frémont, Fondis Electronic, Léon de Bruxelles et Dessange International) en 2008, faisant d'OFI Private Equity Capital un des acteurs les plus dynamiques sur son segment. Cette stratégie, dessinée en 2005 et mise en application depuis, vise des opérations de LBO secondaires, à savoir des entreprises ayant déjà eu des partenaires financiers à leur capital. Cette présence a souvent permis une amélioration de la gestion interne et la familiarisation avec des techniques financières permettant d'optimiser leur fonctionnement.

CIBLER DES ENTREPRISES SOLIDES SUR LEURS FONDAMENTAUX

Mais cette condition nécessaire à l'investissement d'OFI Private Equity Capital n'est pas suffisante. Les critères de sélection sont particulièrement rigoureux : sont visées

des entreprises de grande qualité valorisées entre 15 et 75 millions d'euros, leaders dans leur secteur, fortement rentables et animées par des équipes de management ayant fait leurs preuves et très largement associées au capital.

Les montages financiers pour la réalisation de l'opération sont structurés en fonction des besoins de l'entreprise en utilisant des fonds propres et de la dette mezzanine. Un des éléments fondamentaux de la stratégie mise en œuvre est de ne pas endetter plus que nécessaire les entreprises pour leur permettre d'assurer leur développement sur le long terme.

Toujours dans cette logique de long terme, l'équipe d'OFI Private Equity travaille en étroite collaboration avec l'équipe de direction qui est significativement investie au capital de l'entreprise. C'est une relation de confiance et de partenariat qui prévaut, pour aider l'entreprise dans ses projets de développement. Par des contacts réguliers et un fort accompagnement quand nécessaire, l'équipe d'OFI Private Equity apporte plus que du capital financier aux entreprises : un ensemble de compétences, de savoir-faire, de réseaux et de moyens d'accélérer leur développement.

**JEAN-FRANÇOIS
MALLINJOUD,**
DIRECTEUR ASSOCIÉ
MEMBRE DU DIRECTOIRE

- Quels sont les axes de création de valeur mis en œuvre par OFI Private Equity Capital en 2008 ?

Tout d'abord, OFI Private Equity Capital est devenue actionnaire majoritaire de quatre nouvelles sociétés (Léon de Bruxelles, Gault & Frémont, Fondis Electronic et DESSANGE International), ce qui diversifie et enrichit son actif. Nous avons confirmé notre savoir-faire technique en matière de « public-to-private » (acquisition d'entreprises cotées) : après l'opération IMV Technologies en 2007, nous avons réuni plus de 95 % du capital de Léon de Bruxelles en 2008. Ces opérations complexes représentent un fort gisement pour les PME valorisées quelques dizaines de millions d'euros. Enfin, nous avons accompagné la stratégie de croissance externe de nos participations, comme IMV technologies et Financière de Siam, avec les acquisitions de CIE Plast en Italie et de certains actifs de Gènes Diffusions pour la première, de la société britannique Novus pour la seconde.

- Comment ces opérations s'inscrivent-elles dans la stratégie d'investissement ?

Les opérations de retrait de la cote, ou de participation significative dans des sociétés cotées, répondent parfaitement à la stratégie d'OFI Private Equity Capital : les équipes de management des sociétés cotées sont en place souvent depuis longtemps, bien structurées et habituées à communiquer avec l'univers financier. Elles sont de plus en règle générale bien organisées dans leur gouvernance. En ce qui concerne l'accompagnement des sociétés du portefeuille dans des opérations de croissance externe, notre rôle d'actionnaire doit être en ligne avec leur rythme de développement sur leur marché. Notre apport consiste notamment à mettre à leur disposition les outils et les moyens nécessaires pour que ce genre d'opération offensive (mais aussi parfois défensive) soit réalisable.

- Quelles sont les perspectives ?

Compte tenu de l'évolution des marchés, beaucoup de sociétés ont vu leur valorisation chuter de manière significative. De nombreuses équipes de management sont soucieuses pour l'avenir de leur outil de travail et aussi de leur patrimoine. Cela crée des opportunités et OFI Private Equity Capital reste bien entendu à l'affût en 2009, qu'il s'agisse d'investir dans de nouvelles entreprises cotées ou non, mais aussi de continuer à soutenir les sociétés du portefeuille dans leur stratégie de croissance externe.



Accompagner les entreprises dans des stratégies offensives et préparer la sortie de crise...

08

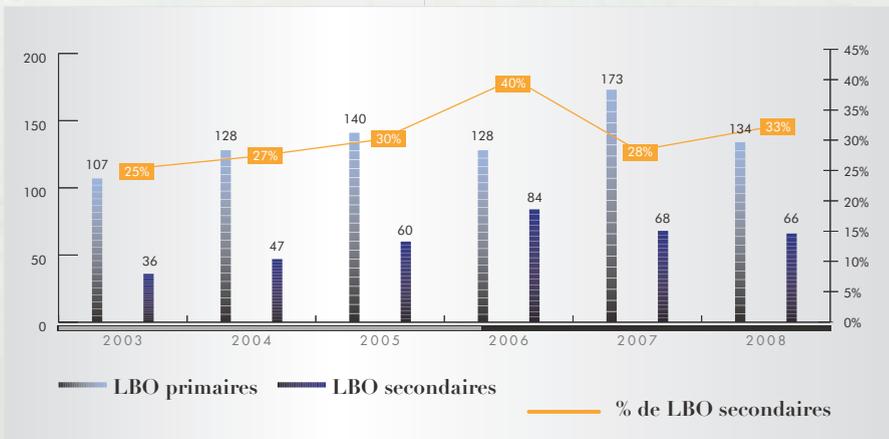
STRATÉGIE
L'OBSERVATOIRE
DU LBO²

La sixième édition de l'Observatoire du LBO secondaire, initiée par OFI Private Equity Capital et publiée en partenariat avec Private Equity Magazine, apporte un éclairage intéressant et une matière à la réflexion sur le paysage du capital-investissement français en 2008. Confirmant la tendance de fond du marché, pas moins du tiers des opérations à effet de levier réalisées sur l'année étaient des LBO secondaires. Si le nombre global des LBO recule de 17 % - crise financière oblige -, un autre fait marquant mérite d'être souligné : la quasi-disparition des très grosses opérations et la confirmation de la montée en puissance des LBO en général et des LBO secondaires en particulier sur le segment des entreprises valorisées moins de 75 M€.

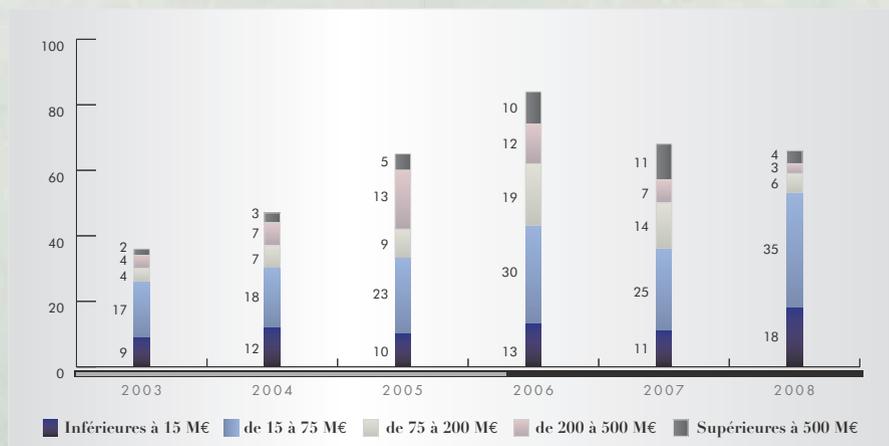
LE SEGMENT DES
VALORISATIONS
15/75 M€ EST SOLI-
DEMENT ÉTABLI

Sur le segment visé en particulier par OFI Private Equity Capital, les entreprises d'une valeur de 15 à 75 M€, la proportion des LBO secondaires atteint 45 % en 2008, à comparer à une moyenne de 36 % sur la période 2003-2008. Des données qui viennent confirmer la pertinence de la stratégie d'investissement d'OFI Private Equity Capital. ■■

— Nombre d'opérations de LBO en France



— Le marché du LBO secondaire (par valeur d'entreprise)



08

STRATÉGIE
DÉVELOPPEMENT
DURABLE

— Notre engagement est de faire évoluer les modèles économiques des entreprises de notre portefeuille en intégrant une démarche de développement durable et contribuer ainsi à une économie durable.

Ceci est cohérent avec notre métier d'actionnaire de long terme, assure une croissance durable des entreprises et participe à la création de valeurs pour nos actionnaires.

OLIVIER MILLET,
PRÉSIDENT D'OFI
PRIVATE EQUITY

— Parce qu'investir dans une entreprise, c'est avant tout s'engager dans une perspective de création de valeur à long terme, OFI Private Equity Capital a décidé d'intégrer en 2008 dans sa stratégie d'investissement les enjeux environnementaux, sociaux, sociétaux et de gouvernance, une première pour un acteur du private equity en France.

Cette démarche répond aux attentes grandissantes des investisseurs institutionnels français comme anglo-saxons qui souhaitent de plus en plus tenir compte des critères extra-financiers dans leur stratégie d'allocation d'actifs ou leur stratégie d'investissements. Elle fait d'OFI Private Equity Capital un acteur innovant et de référence du private equity responsable en France.

Sa mise en œuvre se traduit par le recrutement d'une Directrice du développement durable, la mise en place d'un comité développement durable constitué de membres indépendants, le soutien d'experts en responsabilité sociale et environnementale ainsi que l'appui d'un réseau d'acteurs clés. La démarche de développement durable d'OFI Private Equity Capital consiste à ajouter des critères extra-financiers à l'analyse fondamentale et financière des entreprises avant d'y investir, et à accompagner les entreprises actuelles du portefeuille dans une politique de RSE (responsabilité sociétale des entreprises) sur quatre axes : la gouvernance, le social, l'environnement et le sociétal.

Symbole de cet engagement, OFI Private Equity est le premier acteur du capital-investissement en France à adopter les PRI : « Principes pour l'Investissement Responsable » de l'ONU. Un engagement qui s'inscrit pleinement dans la politique d'OFI Asset Management, signataire des PRI en mars 2008.

En 2008 et 2009, OFI Private Equity Capital met en place une première étape de sa stratégie en quatre temps :

► Présenter son engagement et sa démarche

de développement durable aux dirigeants des entreprises majoritaires, les sensibiliser et les mobiliser sur leurs responsabilités en la matière,

- Faire un premier bilan avec les dirigeants et leurs collaborateurs qui reflétera l'état des lieux de chaque entreprise, suivi d'un bilan carbone permettant de déterminer l'impact de l'activité de l'entreprise sur l'environnement,
- Accompagner chaque entreprise dans l'élaboration de sa stratégie développement durable sur sa responsabilité sociale et environnementale, ainsi que sur sa gouvernance, en déterminer les enjeux prioritaires, les axes de progrès et de performances et les indicateurs correspondants pour 2009/2010,
- Elaborer une démarche de RSE au sein de l'équipe d'OFI Private Equity.

Ni vernis « vert » ni révolution dans l'univers d'OFI Private Equity Capital, le développement durable est d'ores et déjà vécu comme une opportunité d'innovation et de croissance par les dirigeants des entreprises associées. La plupart d'entre elles, gérées avec excellence par des dirigeants expérimentés et affichant de fortes rentabilités, ont déjà mené des actions et souhaitent s'engager dans une démarche de développement durable, symbole que ces facteurs impactent directement et positivement l'activité des entreprises. Comme dans leurs projets de développement commercial ou dans leurs ambitions de croissance externe, il appartient donc à OFI Private Equity Capital d'aider les entreprises à progresser pour que les critères extra-financiers viennent eux aussi accroître leur valeur dans les années à venir.

LAURENCE CHÂTEAU
DIRECTRICE
DU DÉVELOPPEMENT
DURABLE
D'OFI PRIVATE EQUITY

- Quel est le rôle d'un Directeur du développement durable ?

Outre accompagner les entreprises et intégrer cette démarche en amont dans notre stratégie d'investissement, il s'agit aussi de rester en veille permanente notamment sur tous les aspects réglementaires liés au développement durable.

- Quel est le degré d'implication des entreprises du portefeuille ?

Aucune n'avait encore initié de politique de développement durable stricto sensu, mais chacune a mené des actions dans ce domaine de façon spontanée. Notre objectif est de les aider à structurer et à avancer plus loin dans cette démarche.

- Quid de la valeur issue de cette démarche et à quel horizon ?

Il est difficile de chiffrer précisément les gains de cette démarche mais chaque entreprise définira ses indicateurs de performance permettant de mesurer ses axes de progrès. Il s'agit vraiment d'une démarche à moyen terme.



— Faire entrer le développement durable dans une société de private equity est une réelle innovation financière

OFI PRIVATE EQUITY CAPITAL

DÉVELOPPEMENT DURABLE

GOUVERNANCE

OFI PRIVATE EQUITY CAPITAL
Le Conseil de surveillance est présenté pages 8 et 9.

OFI PRIVATE EQUITY
Gérant d'OFI Private Equity Capital, OFI Private Equity est une société de gestion de FCPR agréée par l'Autorité des marchés financiers.

OFI Private Equity est soumise aux procédures du contrôle interne et du règlement de déontologie du groupe OFI Asset Management.

OFI Private Equity est organisée avec un Conseil de surveillance : quatre membres d'OFI Asset Management, quatre membres indépendants ; un Directoire qui s'appuie dans sa gestion opérationnelle sur plusieurs comités : un comité consultatif d'investissement et de désinvestissement, un comité de trésorerie, un comité opérationnel hebdomadaire (WIP), ainsi qu'un comité développement durable.

OFI Asset Management est signataire des Principes pour l'Investissement Responsable de l'ONU (PRI).

Membre de l'Association française des investisseurs en capital, l'European Venture Capital Association et l'Association française de gestion financière.

— **OFI Private Equity Capital s'engage à rendre compte chaque année d'une démarche de progrès sur quatre critères extra-financiers :**

SOCIAL

L'équipe dirigeante a instauré une organisation et un mode de management favorisant un travail en équipe sur chaque investissement couplé à une forte responsabilisation et autonomie individuelle au sein de sa fonction.

La formation des collaborateurs et le développement des compétences s'effectuent essentiellement par la responsabilisation sur les investissements et par la formation des collaborateurs seniors.

L'équipe dirigeante a mis en place des valeurs fortes qui structurent le mode d'organisation et de management en interne et avec les entreprises du portefeuille.

Un entretien d'évaluation des collaborateurs est effectué chaque année.

ENVIRONNEMENT

En 2008-2009, OFI Private Equity a initié sa démarche environnementale sur trois axes : sensibiliser ses collaborateurs, effectuer un bilan carbone et mettre en place une politique éco-responsable des bureaux.

- Un premier séminaire de sensibilisation de l'équipe a eu lieu en décembre 2008.

- Au premier trimestre 2009, OFI Private Equity a réalisé son bilan Carbone™ (méthode ADEME) pour l'année 2008. Il a permis de mesurer les émissions de dioxyde de carbone générées par l'activité de la société de gestion comptant 14 personnes.

Le bilan Carbone comptabilise 250 tonnes équivalent CO₂ sur l'année 2008, dont 70 % sont des émissions indirectes générées par les prestataires auxquels recourt la société de gestion (principalement lors des audits d'acquisition : cabinets d'audit, cabinets d'avocats) et 30 % proviennent de l'activité propre d'OFI Private Equity.

- Réduire l'empreinte environnementale va être une priorité dans la stratégie développement durable d'OFI Private Equity. Des axes de progrès vont être définis tant auprès de nos prestataires de services qu'en interne.

SOCIÉTAL

OFI Private Equity Capital a initié une démarche sociétale de soutien aux jeunes entreprises et acteurs engagés dans le développement durable :

- les « Green dating » créés en 2008 par Ecolife, un événement qui réunit une fois par mois des acteurs de l'économie durable autour d'un objectif commun : promouvoir le Green Business.

 (www.eco-life.fr)

- Citizen Capital, un jeune fonds de capital-investissement, créé en 2006, avec une démarche sociétale, qui privilégie les entreprises rencontrant des barrières sociales dans l'accès aux fonds propres.

 (www.citizencapital.fr)

- membre de l'EVPA (l'European Venture and Philanthropy Association).

 (www.evpa.eu.com) ■

De gauche à droite :
FRÉDÉRIC MORENO,
BENJAMIN DESSANGE,
BERNARD SAGON



DESSANGE

PARIS

Salons de coiffure

■ — La présence d'OFI Private Equity Capital à notre capital nous permet de mieux nous structurer sur le plan financier mais aussi en matière de développement. Même si la crise se fait traditionnellement peu sentir dans nos métiers, la présence d'un partenaire financier solide facilitera le déroulement de notre plan de croissance.

Benjamin Dessange,
Président du Directoire



Depuis son siège historique de l'avenue Franklin Roosevelt à Paris, DESSANGE International rayonne aujourd'hui sur un réseau d'un peu plus de 1 000 salons de coiffure, dont plus de 400 à l'étranger répartis dans 45 pays. Un réseau essentiellement composé de franchises directes en France et de master franchises à l'étranger, qui emploie au total pas moins de 12 200 collaborateurs.

TROIS RÉSEAUX COMPLÉMENTAIRES

Le groupe, créé en 1954 par le célèbre coiffeur des stars Jacques Dessange et dirigé par son fils Benjamin Dessange, s'appuie sur trois marques complémentaires : DESSANGE Paris (haut de gamme), Camille Albane (positionnement légèrement inférieur) et Frédéric Moreno (moyen de gamme, acquis en 2002). Ces enseignes, qui allient haute coiffure et esthétique, accueillent chaque jour plus de 50 000 femmes dans le monde. « L'avantage pour nos master franchisés, c'est que nous leur offrons trois réseaux différents et donc complémentaires », souligne

Chiffre d'affaires

54,1 M
— euros

455
salariés

Frédéric Moreno, membre du Directoire de DESSANGE International. Une cinquantaine de salons ont ainsi été ouverts en 2008 en France et une quarantaine à l'international. L'exercice se solde par un chiffre d'affaires de 54,1 M€ (l'ensemble des salons réalise lui environ 700 M€ de chiffre d'affaires) en ligne avec les prévisions du groupe.

Une équipe de quatre développeurs encadrés par un directeur commercial travaille



à la recherche des meilleurs franchisés possibles et leur apporte le cas échéant tout un système d'organisation et d'assistance dans le cadre de l'ouverture d'un salon. Un apport d'autant plus précieux que l'investissement n'est pas anodin : le budget moyen en vue de l'ouverture d'un salon DESSANGE oscille entre 1 500 et 2 000 euros par m².

Car la clientèle haut de gamme (surtout pour les marques DESSANGE et Camille Albane) visée pousse davantage la porte d'un salon de beauté que d'un simple salon de coiffure. Cela débouche parfois sur de véritables centres fitness comme à Rabat (1 200 m²), de soins de la personne comme dans le plus grand salon du groupe à Bahreïn (3 000 m² !) ou, dans un autre registre,

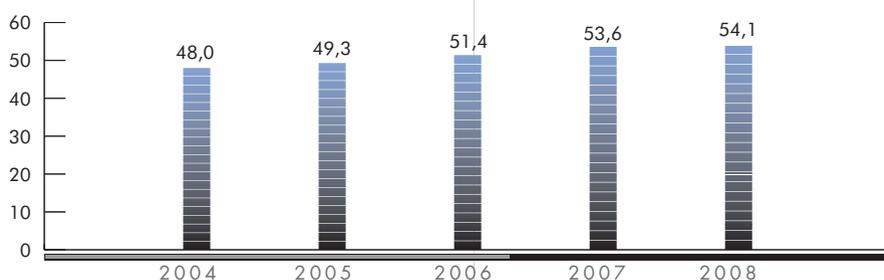
un lieu convivial comme à Moscou (où le centre est aussi un bar).

Face aux exigences de cette clientèle et au panier moyen nettement supérieur au marché, le groupe a développé un réseau de professionnels de haut niveau. Sa démarche qualité est relayée par neuf écoles de formation réparties dans le monde (France, Russie, Espagne, Belgique, Italie, Corée, Liban), qui sont de véritables lieux de perfectionnement des employés. Tous les nouveaux franchisés transitent par l'un de ces centres de formation avant l'ouverture de leur salon.

Outre ces services, le groupe développe aussi une gamme de produits (capillaires, soins, maquillage, accessoires...) en propre

via sa filiale Dba (Division beauté accessoires). Basée en Bretagne sur un site de production de 10 000 m², forte d'une quarantaine de personnes et d'une R&D propre, Dba est chargée, de la conception à la distribution, de tous les nouveaux produits du groupe, que ce soit sous la marque des réseaux DESSANGE et Camille Albane ou Phytodess et Natural Pigma, les marques génériques du groupe distribuées dans l'ensemble du réseau. « *La répartition entre services et produits est aujourd'hui de l'ordre de 80/20, mais avec la montée en puissance de notre réseau et la qualité des produits proposés, nous espérons tendre vers 60/40 dans les prochaines années* », estime Bernard Sagon, membre du Directoire de DESSANGE International. ■

CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



PERSPECTIVES

L'arrivée d'OFI Private Equity Capital permet d'accélérer le rythme d'ouvertures des salons : une centaine est programmée en France pour 2009, soit un doublement par rapport à 2008. A l'international, le groupe compte également poursuivre sa croissance, notamment en Europe de l'Est, aux Etats-Unis et en Chine où il pourrait créer un nouveau centre de formation.

L'objectif : atteindre les 1 500 salons dans les quatre à cinq ans. L'année 2009 est également celle du lancement du concept Spa DESSANGE à l'international (dans un premier temps) et de son déploiement.

DESSANGE INTERNATIONAL

DÉVELOPPEMENT DURABLE

DESSANGE INTERNATIONAL, DONT LE CŒUR DE MÉTIER EST LA BEAUTÉ ET LE BIEN-ÊTRE DES FEMMES QUI SONT AUJOURD'HUI LES PREMIÈRES MOBILISÉES SUR TOUT CE QUI A TRAIT AU DÉVELOPPEMENT DURABLE, A LA VOLONTÉ DE S'ENGAGER DANS CETTE DÉMARCHE. LA SOCIÉTÉ A DÉJÀ INTÉGRÉ DANS CERTAINES DE SES ACTIVITÉS DES ENJEUX SOCIAUX ET ENVIRONNEMENTAUX.

GOUVERNANCE

La société est organisée avec un Conseil de surveillance (quatre membres en tant que représentants d'OFI Private Equity et un membre indépendant), un Directoire (Benjamin Dessange, son Président, et les deux Directeurs Généraux Délégués, Bernard Sagon et Frédéric Moreno) et un comité de direction (composé du Directoire, du Directeur Général de sa filiale Db a et du Directeur Administratif et Financier).

Le Directoire et le comité de direction sont très impliqués dans la gestion opérationnelle et humaine de ses activités, ce qui induit un management très proche des équipes opérationnelles.

SOCIAL

DESSANGE International est composé de plusieurs sociétés indépendantes (salons/franchises/produits) et affiche une forte culture d'entreprise familiale, un esprit « maison » et des valeurs communes aux trois marques.

La politique de ressources humaines est gérée par les dirigeants des différentes sociétés, en collaboration avec la direction administrative et financière, ainsi qu'avec la direction juridique et des relations sociales.

Le management est fortement impliqué dans la gestion des hommes et favorise le développement des collaborateurs via la formation, la promotion interne et la mobilité ; le dialogue social via les bonnes relations avec les IRP (institutions représentatives du personnel) ainsi qu'une politique salariale motivante pour les salons et une optimisation constante des conditions de travail.

La formation chez DESSANGE International est un des piliers de la politique sociale avec une école de formation reconnue excellente pour la coiffure, l'esthétique et les soins

capillaires. Par ailleurs, un certain nombre de dispositions visant à prévenir les risques professionnels ont été mis en place et notamment dans sa filiale Db a en 2007 (mesures de prévention relatives à la sécurité, à la santé, à l'hygiène et aux conditions de travail à la suite d'un audit du site de production). Au final, elle affiche un turnover assez faible.

ENVIRONNEMENTAL

En 2009, DESSANGE International va réaliser un bilan sur sa responsabilité environnementale, ainsi qu'un bilan carbone qui permettra de définir une politique environnementale, des axes de progrès et de performances pour chacune de ses activités. Mais Db a n'a pas attendu la mise en place d'une démarche organisée pour être active dans le domaine. Elle a ainsi mis en place par exemple un plan de réduction des dépenses énergétiques en 2008, un plan d'achat de matières premières « responsables », et un plan de réduction des matières premières toxiques à risques.

L'activité franchise de salons développe une politique d'achat responsable et de fournisseurs engagés dans le développement durable. A titre d'illustration, l'imprimeur principal adopte une démarche environnementale et certifiée « imprim'vert » (une marque regroupant des imprimeurs qui s'engagent à réduire l'impact de leurs activités sur l'environnement).

SOCIÉTAL

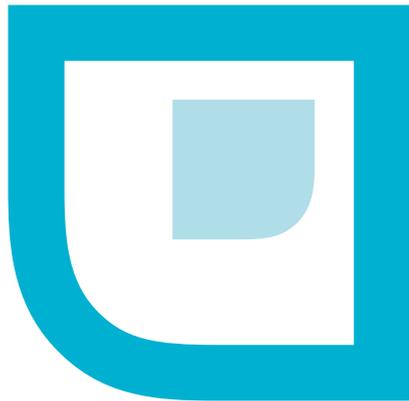
Depuis 2006, Db a, via Marie Laure Simonin-Braun, s'est engagée auprès de Cosmetic Executives Women (CEW), une association qui regroupe des femmes exerçant des responsabilités dans les métiers de la beauté et qui crée des centres dédiés dans les hôpitaux pour aider des femmes à mieux vivre leur maladie. ■

JOËL LE CHEVALIER



INFOS SOCIÉTÉ Siège **Guyancourt** // Date de création **1982** // Site www.fondiselectronic.com

INVESTISSEMENT **FCPR OFI PEC 2** Date de l'investissement **Juin 2008** // Participation **62,42%** // Montant **14,3 M€** // Equity / mezzanine **63% - 37%**



FONDIS
electronic

Analyseurs portatifs scientifiques de terrain

« — Les professionnels d'OFI Private Equity Capital ont une bonne compréhension de nos sujets d'ingénieurs et nous apportent une **VISION complémentaire** très utile pour notre croissance future. De plus, leur approche unique dans le domaine du développement durable génère une synergie sans équivalent entre nos équipes respectives dans ce secteur porteur d'avenir pour nous.

Joël Le Chevalier,
Président

Dans un monde de plus en plus régi par les contrôles de toutes sortes, Fondis Electronic présente une gamme de produits porteurs. Spécialisée à sa création en 1982 dans l'importation et la distribution de matériels d'instrumentation de laboratoires, la société a pris à la fin des années 90 le tournant du portatif. « *Nous avons vite compris que, pour le diagnostic immobilier par exemple, descendre sur le terrain et y mener directement des analyses serait un gain important par rapport au prélèvement d'échantillons ramenés en laboratoires fermés* », commente Joël Le Chevalier, le Président de Fondis Electronic.

N°1 DU DIAGNOSTIC IMMOBILIER

Une innovation sur le marché du diagnostic immobilier qui a amené la société à la position de leader en France en quelques années. Elle affiche ainsi une part de marché de quelque 60 % auprès des diagnosti-

Chiffre d'affaires

20,2 M
— euros

35
salariés

queurs immobiliers. Si le marché immobilier représente une part importante de son chiffre d'affaires, ce dernier est au final modérément affecté par sa baisse, compte tenu de la réglementation qui impose de plus en plus de contrôles sur les bâtiments neufs mais aussi anciens.

Ainsi son chiffre d'affaires 2008 s'affiche-t-il en hausse de 9 % à 20,2 M€, avec un niveau de marge en ligne avec ses objectifs et un niveau de charges maîtrisé. Sur ce total, le diagnostic représente près de 50 % de



l'activité (et 3 000 clients !) et la métallurgie environ 20 % (avec des groupes comme Alcan, ArcelorMittal, des mines, des ferrailleurs...). Mais la société travaille aussi pour diverses industries (militaire, aérospatiale, automobile comme EADS, Snecma, Peugeot, Renault...) ou des centres d'imagerie (Inserm, CNRS...).

La résistance de son activité est également liée à la notion de services (le SAV représente 50 % des effectifs), de l'avant-vente à la maintenance en passant par les applications des produits vendus. L'exercice 2008

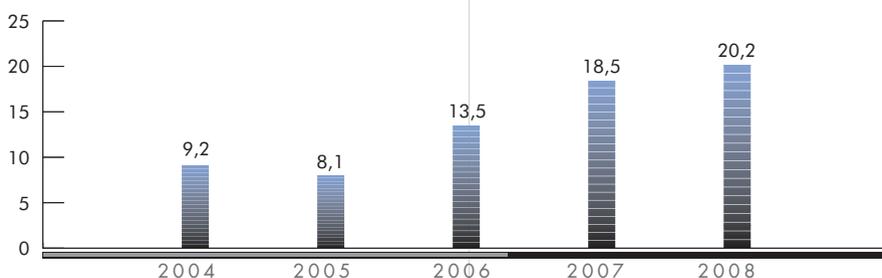
a par ailleurs été marqué par l'intégration de la société Arpasoft (solutions logicielles standards pour l'informatique du bâtiment et du diagnostic), acquise fin 2007.

Comme tout leader sur son marché, Fondis Electronic cherche ainsi des relais pour assurer sa croissance future. Cela passe notamment depuis 2005 par le développement en interne de produits sur mesure, conçus par les équipes maison. C'est ainsi qu'est sorti en 2007 le premier contrôleur électrique propre à la société pour les installations dans l'immobilier.

Si le groupe, au regard de son positionnement et de sa présence sur le marché, compte bien bénéficier des nombreuses conséquences du Grenelle de l'environnement en matière de diagnostics, il a également décidé de se diversifier. Spécialiste incontesté du diagnostic des solides, Fondis Electronic se lance, avec l'arrivée d'OFI Private Equity Capital à son tour de table, dans le développement de solutions de diagnostic liées à l'eau ou à l'air.

■

CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



PERSPECTIVES

Fondis Electronic aborde l'année 2009 avec la volonté de poursuivre son cheminement dans le sens de l'innovation de produits qui a fait son succès. Parmi ces nouveautés, une première mondiale : pouvoir détecter l'amiante sur un terrain sans passer par la case échantillon-laboratoire. Ou encore un partenariat exclusif noué avec un spin-off du CNRS de Rennes concernant un produit capable de quantifier les polluants de l'eau sans réactif chimique. La société vise aussi une internationalisation de son activité en Europe et n'exclut pas des opérations de croissance externe.

FONDIS ELECTRONIC

DÉVELOPPEMENT DURABLE

DISTRIBUTEUR DE MATÉRIEL D'ANALYSE PORTABLE À DESTINATION DES SECTEURS DU BÂTIMENT (AMIANTE, DIAGNOSTIC PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE...) ET DE L'ENVIRONNEMENT (TERRE, AIR, EAU...), FONDIS ELECTRONIC SE POSITIONNE AUJOURD'HUI SUR UN SECTEUR D'ACTIVITÉ AU CŒUR DU DÉVELOPPEMENT DURABLE.

GOVERNANCE

La société est organisée sous forme d'un Conseil de surveillance (comprenant le fondateur et président sortant, trois membres en tant que représentants d'OFI Private Equity et deux censeurs) et d'un Directoire (Joël Le Chevalier, Président, et Eric Van Balinghem, Directeur Général). Un comité de direction composé du Directoire et des deux directeurs ventes et technique adjoints accompagne le pilotage de l'entreprise.

Les dirigeants actuels ont mis en place des outils et process de gestion sophistiqués, peu fréquemment utilisés dans une PME de cette taille (SAP, certification ISO 9001...).

SOCIAL

Les ressources humaines de Fondis Electronic sont directement gérées par ses deux dirigeants. Très impliqués en matière de politique sociale, ils favorisent un management opérationnel, une communication interne forte, un bon dialogue social et enfin une organisation claire, efficace et performante. L'organisation et la gestion des ressources humaines ont d'ailleurs été intégrées dans le système de management de qualité dans la démarche de certification Qualité (ISO 9001).

Compte tenu du niveau de technicité requis par ses métiers, la société encourage et fidélise ses collaborateurs en pratiquant en outre une politique salariale motivante, et un système de prime sur objectifs favorisant l'implication des salariés aux résultats de l'entreprise.

Par ailleurs, l'entreprise a adopté une politique très stricte sur les sujets de santé et de sécurité des salariés. En particulier, les dirigeants ont mis en œuvre une démarche spécifique sur la gestion et la manipulation des ressources radioactives permettant d'assurer le respect des règles édictées par l'ASN (Autorité de sécurité nucléaire) et la radioprotection du personnel de l'entreprise.

Le système de management de qualité a également donné lieu à l'établissement d'un dossier processus : DP4 (Gestions des radioéléments artificiels et émetteurs de rayonnements ionisants).

ENVIRONNEMENT

Si la société n'a pas encore formalisé une politique environnementale, elle a en revanche mis en place plusieurs actions démontrant une volonté de réduire l'impact de son activité sur l'environnement. Elle s'attache à développer fortement des appareils n'utilisant pas ou très peu de produits toxiques (ex : appareil Senso +, qui permet d'analyser les métaux lourds dans l'eau sans utiliser de réactifs nocifs).

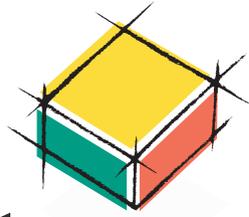
Par ailleurs, Fondis Electronic mène une politique très rigoureuse sur le principal risque environnemental lié à l'activité (les sources radioactives présentes dans les appareils portables destinés aux inspections de plomb dans la peinture).

De gauche à droite :
RÉMI BOÏTIER,
JOËL CORDIER



INFOS SOCIÉTÉ Siège **Saint-Pierre-des-Corps** // Date de création **1850** // Site www.gaultetfremont.com

INVESTISSEMENT **OPEC** Date de l'investissement **Mai 2008** // Participation **70,2%** // Montant **9,3 M€** // Equity / mezzanine **54% - 46%**



Gault & Frémont

Inventeur de solutions d'emballage

Leader français
des solutions d'emballage
papier-carton

■ ■ — Avec l'arrivée d'OFI Private Equity Capital, nous avons commencé à regarder différents projets possibles de croissance externe, en France comme à l'international, sur nos marchés actuels comme sur des produits complémentaires.

Joël Cordier,
Codirigeant



En dépit du ralentissement économique, le leader français de l'emballage (papier et carton) pour la boulangerie-vienniserie-pâtisserie Gault & Frémont a enregistré un exercice 2008 tout à fait satisfaisant, avec un chiffre d'affaires de 37,9 M€, en baisse de moins de 1 %. « L'année 2008 a été très erratique avec des mois de forte progression de l'activité, entre +5 % et +10 %, et d'autres avec de nettes baisses, -5 % à -14 %. Ceci étant, nous avons réussi à maintenir notre niveau de marge en adaptant l'entreprise à ce nouveau contexte et en réalisant une bonne croissance à l'export », résume Rémi Boitier, Codirigeant de Gault & Frémont.

32 000

**BOULANGERIES-
PÂTISSERIES**

Quelque 55 % du chiffre d'affaires de la société sont réalisés avec des grossistes

Chiffre d'affaires

37,9 M
— euros

183
salariés

qui distribuent ses produits auprès de 32 000 boulangeries et pâtisseries en France. Le groupe répartit également ses produits via des grands comptes : en particulier les grandes surfaces alimentaires, les meuniers et les entreprises de restauration hors foyer.

Pour accélérer son développement, la société a notamment décidé de réorganiser son activité commerciale, d'une part en la renouvelant et en la renforçant, d'autre part



en modifiant son approche. D'une logique de vente sur catalogue, elle est passée à une méthode de vente plus « technico-commerciale ». En particulier, les commerciaux consacrent désormais 35 % de leur temps à la phase de prospection et développement de nouveaux clients contre 15 % auparavant. Autre axe de développement : l'innovation. Gault & Frémont renforce son pôle produits de cuisson en lançant la « barquette de cuisson en carton compact » qui permet de cuire

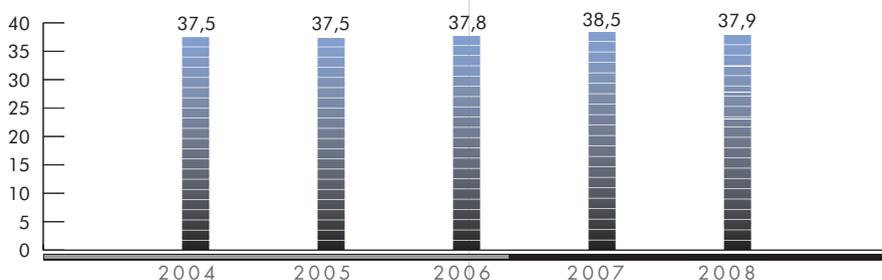
des pains, cakes, brioches... sans agent démoulant. Son élaboration, qui a nécessité deux ans de R&D, permet d'entrer dans le cercle fermé des trois entreprises au monde maîtrisant cette technologie.

Les investissements sur de nouveaux produits et l'amélioration de la production représentent un total de 2,3 M€ et permettent de créer de fortes barrières à l'entrée face à la concurrence.

UNE INNOVATION TRÈS TECHNIQUE

Un sens de l'innovation ancré dans le groupe, créé en 1850 à Saint-Pierre-des-Corps (Tours) et toujours leader en France, avec environ un tiers de part de marché. Au final, Gault & Frémont, c'est : 2 500 références de produits, plus de 15 000 tonnes de papier et carton transformés en plus de 100 millions de boîtes pâtisseries et plus de 1 milliard de sacs papier par an... ■■

CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



PERSPECTIVES

Le lancement de nouveaux produits et la réorganisation commerciale devraient contrecarrer le risque de baisse de consommation alimentaire. Le groupe travaille aussi sur son développement à l'international où il a réalisé 2,2 M€ de chiffre d'affaires en 2008. Un déploiement à l'étranger qui pourrait bien passer par une acquisition.

GAULT & FRÉMONT

DÉVELOPPEMENT DURABLE

DE NOMBREUSES ACTIONS ONT ÉTÉ INITIÉES DEPUIS PLUSIEURS ANNÉES PAR GAULT & FRÉMONT POUR INTÉGRER LES ENJEUX SOCIAUX ET ENVIRONNEMENTAUX. UNE DÉMARCHE À APPROFONDIR À L'HEURE OÙ CERTAINS CLIENTS ET PROSPECTS DU GROUPE, EN PARTICULIER LES GRANDS COMPTES, ATTENDENT QUE LEURS FOURNISSEURS RÉPONDENT À UN CAHIER DES CHARGES INTÉGRANT DES CRITÈRES DE DÉVELOPPEMENT DURABLE.

GOUVERNANCE

Gault & Frémont est pilotée par un Conseil de surveillance (quatre représentants d'OFI Private Equity et un censeur - Céréa Gestion - et un Directoire (composé de Joël Cordier et Rémi Boëtier, Codirigeants). Ce dernier s'appuie dans sa gestion opérationnelle sur de nombreux comités : exécutif, commercial, sécurité, des risques, de vigilance, ainsi que sur des outils de pilotage en lien avec ces comités, une organisation illustrant un management très participatif.

SOCIAL

Les dirigeants ont mis en place une politique de ressources humaines qui a permis d'accompagner le développement de l'entreprise et progressivement celui des organisations et des salariés.

Outre l'existence de nombreux comités qui illustrent la volonté du management de responsabiliser et d'impliquer les équipes sur l'efficacité et les résultats, l'entreprise favorise la cohérence entre ses objectifs et ceux de ses salariés.

La société a mis en œuvre une politique d'intéressement incitative. Elle accorde par ailleurs une place importante à la formation, avec un budget supérieur au légal. Enfin, le climat social est également favorisé par une bonne communication interne : des lettres mensuelles envoyées avec les bulletins de paie et des réunions mensuelles organisées par ateliers pour informer et faire remonter les informations afin de rester dans une démarche d'amélioration continue.

ENVIRONNEMENT

Si la société n'a pas encore établi une politique environnementale, elle a en revanche lancé des initiatives et des actions pour améliorer son impact sur l'environnement. Son activité en soi est peu préjudiciable puisqu'elle utilise des matières premières (papier & cartonnage) respectant au mieux l'environnement : ses produits (sac papier et boîtes carton) sont biodégradables à 100 % et fortement recyclables (à 100 % pour le premier et à 61 % pour le second). Issus d'une ressource renouvelable, le bois, plus de 80 % des papiers / cartons proviennent de forêts gérées durablement et certifiées FSC ou PEFC. Par ailleurs, elle applique une politique de traitement et valorisation des déchets et produits chimiques.

SOCIÉTAL

Gault & Frémont s'implique dans sa région en contribuant au rapprochement entre entreprise et éducation nationale. Cela se traduit par des visites de collèges, l'accueil de stagiaires des lycées professionnels, une opération « carton en fête » (portes ouvertes pour la récupération des déchets papier / cartons par les écoles).



De gauche à droite :
LAURENT GILLARD,
MICHEL MORIN,
ISABELLE PELLETIER



INFOS SOCIÉTÉ Siège Neuilly-sur-Seine // Date de création 1989 // Site www.leon-de-bruxelles.fr

INVESTISSEMENT OPEC Date de l'investissement Avril 2008 // Participation 59,4% // Montant 19,7 M€ // Equity / mezzanine 60% - 40%

Léon

DE BRUXELLES

www.leon-de-bruxelles.fr

Restaurants, brasseries
spécialisés en cuisine
belge et moules-frites

■ ■ — Avoir des partenaires financiers puissants est très utile pour notre développement. Que ce soit pour nous aider à apprécier la rentabilité d'un investissement ou pour faciliter notre relation avec les banques ainsi que l'ensemble de nos partenaires.

Michel Morin,
Président du Directoire



Avec 4,6 millions de couverts servis en 2008 et 2 600 tonnes de moules consommées, Léon de Bruxelles figure parmi les principales chaînes de restaurants français à thème. La société, cotée en Bourse depuis 1997 et redressée par son Président Michel Morin après avoir connu quelques difficultés liées à sa croissance rapide à la fin des années 90, entame une nouvelle étape de son histoire avec la prise de contrôle d'OFI Private Equity Capital.

Léon de Bruxelles, dont les origines remontent à 1893 (c'est alors une friterie bruxelloise), ouvre en 1989 son premier restaurant franchisé en France Place de la République à Paris. A fin 2008, le spécialiste des moules-frites compte 48 restaurants filiales (et aucun franchisé) répartis dans l'Hexagone (dont 4 ouverts en 2008) qui ont généré un chiffre d'affaires de 82 millions d'euros, soit une hausse de 6,8 %. Ce qui représente une part de marché de l'ordre de 50 % sur le segment des chaînes spécialisées dans les produits de la mer.

Chiffre d'affaires

82 M
— euros

1 096
salariés

Avec l'aide de son nouvel actionnaire, la société compte bien développer une stratégie de croissance. Celle-ci est basée sur l'extension du réseau pour atteindre 80 à 100 restaurants dans les prochaines années, avec une moyenne de cinq ouvertures par an. Après avoir optimisé la couverture du centre-ville parisien (avec des lieux phares comme les Champs-Élysées, République, Les Halles... et d'autres restaurants moins rentables cédés), la société s'attache depuis quelques années à déployer ses fonds de commerce en périphérie des villes, près d'un axe routier et d'une zone commerciale.



FORT POTENTIEL EN PROVINCE

Si le groupe affiche une forte concentration de ces restaurants de périphérie en Ile-de-France, son potentiel de développement demeure très élevé dans les autres régions françaises. Pour preuve, les 4 nouveaux restaurants ouverts en 2008 l'ont été à Chartres, Creil, Beauvais et au Mans. De même, les ouvertures programmées pour 2009 concernent Valenciennes, Amiens, Lyon, Metz et Troyes (franchisé). Au total, le groupe compte 9 restaurants à Paris, 20 dans la périphérie de la capitale et 19 en province.

Un programme d'expansion ambitieux au menu donc, qui représente un investis-

sement significatif. « On sait très vite si un restaurant va être rentabilisé rapidement, et ce en cash dès la première année, hors frais de démarrage », résume Michel Morin, le Président du Directoire de Léon de Bruxelles. Pour ces points de vente à la rentabilité supérieure à la moyenne du groupe, le retour sur investissement est attendu à horizon 4-5 ans.

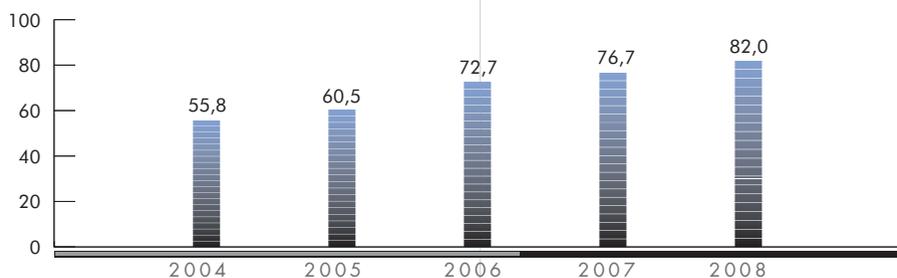
Autres soutiens de croissance : la fidélisation et la progression du panier moyen. Ce dernier dépassait les 20 euros en 2008 contre 18 euros en 2003. Côté fidélisation, Léon de Bruxelles a fourni un effort considérable en matière de fichier clients, puisque celui-ci s'est enrichi de 80 000 contacts pour atteindre 240 000 noms. En outre, la communication via l'affichage (notamment dans le mé-

tro parisien) vise à séduire un large public, y compris les plus jeunes, avec des espaces jeux, des menus dédiés...

Bien sûr, la fraîcheur est au cœur de la confiance des consommateurs de Léon de Bruxelles. Cela passe par une filière moules suivie de près, l'exigence de la livraison de coquillages vivants et l'accroissement de partenariats avec les producteurs. Quand on sait que la consommation en un week-end dans l'ensemble des restaurants avoisine les 50 tonnes et que 85 % des clients y consomment des moules, le sujet prend toute son ampleur. Pour la petite histoire, l'équipe du siège de Léon de Bruxelles goûte les livraisons de moules tous les matins...

■

CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



PERSPECTIVES

Après avoir réuni ses directeurs de restaurant fin 2008 sur le thème « Que la fête commence », Léon de Bruxelles prend clairement le parti de l'anticrise. D'autant que la société fête ses 20 ans (en France) en 2009, ce qui est l'occasion de nombreuses promotions, dont par exemple une réduction de 20 % sur l'addition des clients âgés de 20 ans ! Le lancement d'un fichier clients parisiens et l'ouverture de nouveaux restaurants devraient eux aussi conforter la progression de l'activité. Objectif : franchir la barre de 5 millions de couverts.

LÉON DE BRUXELLES

DÉVELOPPEMENT DURABLE

MARQUE GRAND PUBLIC, LÉON DE BRUXELLES SE DOIT DE VÉHICULER UNE IMAGE RESPONSABLE QUE L'ON RETROUVE DANS LES PRÉOCCUPATIONS DU DÉVELOPPEMENT DURABLE. D'AUTANT QUE SA RESSOURCE PREMIÈRE, LES MOULES, VIENT RAPPELER L'IMPORTANCE DES ENJEUX DE SANTÉ PUBLIQUE ET D'ENVIRONNEMENT.

GOUVERNANCE

La société est organisée sous la forme d'un Conseil de surveillance (trois représentants d'OFI Private Equity, deux représentants de Céréa Gestion, un administrateur indépendant et un censeur) et d'un Directoire (Michel Morin, Président, Laurent Gillard, Directeur Général Adjoint, Isabelle Pelletier, Directrice Administrative et Financière).

Ce Directoire s'appuie sur de nombreux comités (de direction, des opérations RH, des opérations gestion, scientifique, marketing, qualité produits, formation e-learning, développement durable...) et a mis en œuvre des outils de pilotage et d'indicateurs en lien avec eux.

SOCIAL

Le mode de management mis en place depuis 2002 par les dirigeants actuels est résolument tourné vers l'humain et le développement individuel et collectif des salariés. Il a permis d'ancrer une culture d'entreprise forte et des valeurs partagées par l'ensemble des équipes : transparence, respect, autonomie, convivialité, exigence. Cette volonté, doublée d'une politique importante de formation (ouverture de l'École Léon, lancement d'une formation de deux ans « Parcours des challengers » destinée aux futurs managers de restaurants), d'une politique salariale et de promotion interne motivante, a nettement porté ses fruits. Entre 2002 et 2008, le turnover annuel de Léon de Bruxelles est passé de 120 % à 38 %...

La diversité culturelle (plus de 60 nationalités, 35 % de salariés d'origine étrangère) et la volonté de contribuer à l'insertion sociale et au développement de l'emploi des jeunes dans les banlieues représentent un véritable atout de la politique sociale de l'entreprise.

Par ailleurs, en 2007, le groupe a décidé d'intégrer des travailleurs handicapés (création de 16 emplois sur 15 restaurants).

SANTÉ PUBLIQUE

La société est très fortement engagée dans sa responsabilité en matière de santé publique et principalement sur la qualité, la sécurité alimentaire et l'hygiène avec un niveau d'exigence et de contrôle très élevé sur ses collaborateurs, ses fournisseurs et ses prestataires.

ENVIRONNEMENT

Léon de Bruxelles a initié fin 2008 une démarche de développement durable et mis en place une organisation spécifique : une fonction développement durable rattachée au Directeur qualité et R&D, la création d'un comité développement durable, une politique de sensibilisation auprès de ses équipes et enfin un bilan carbone en 2009. L'entreprise va communiquer cette démarche de développement durable auprès de ses fournisseurs et prestataires, notamment auprès des producteurs de moules. Certains d'entre eux ont engagé une démarche volontaire ainsi qu'une étude d'impact sur la biodiversité.

La société a également décidé d'effectuer des économies d'énergie : installation d'un système hydro-économe certifié par le WWF et ECOPERL (spécialiste de produits et conseil en économie sur l'eau). 1 000 régulateurs et « limiteurs » de débit ont été posés dans les 48 restaurants. D'autres projets sont actuellement en phase de test tels que l'installation de panneaux solaires ou le remplacement des lampes actuelles par des lampes à LED.

SOCIÉTAL

Léon de Bruxelles soutient la fondation Mouvement pour les Villages d'Enfants. Fin 2008, l'opération « L'enfance, j'y pense » a été lancée dans les 48 restaurants. Les serveurs proposaient d'acheter pour 1 euro un bracelet signé Léon de Bruxelles et Mouvement pour les Villages d'Enfants, symbole du soutien et de l'adhésion à l'opération. Plus de 50 000 bracelets ont été vendus. ■

De gauche à droite :
PASCAL LECOINTE,
ERIC SCHMITT,
FRÉDÉRIC KELLER,
GILLES de ROBERT,
PIERRE DETOURS





Leader mondial en biotechnologies pour l'insémination artificielle animale

« — L'apport d'OFI Private Equity Capital dans notre développement est très important sur le fond et la forme. Que ce soit en nous aidant lors de notre acquisition de Gènes Diffusion, et en nous apportant leur concours précieux pour la croissance de l'entreprise, en soutenant notre choix de rester implanté à L'Aigle ou en nous laissant gérer l'opérationnel sans intrusion.

Gilles de Robert,
Président du Directoire



Dans la continuité de 2007, l'exercice 2008 a été particulièrement dynamique pour le leader mondial de l'insémination animale artificielle IMV Technologies. Avec un chiffre d'affaires en hausse de 15,3 % à 46 M€ (+18,2 % à taux de change constant), la société confirme sa bonne santé. La hausse de son activité est pour une bonne partie liée à l'intégration réussie de deux acquisitions stratégiques : la division porcine de Gènes Diffusion et la fabrique italienne de gants d'insémination animale CIE Plast. La première lui apporte 5 M€ de chiffre d'affaires additionnel et la seconde près de 1 M€. De quoi conforter encore la place de leader mondial du spécialiste de la conception, la production et la commercialisation de matériels d'insémination artificielle pour l'ensemble des espèces animales (bovin, porc, équin, caprin, ovin...).

Conjugées à la bonne tenue de l'ensemble des activités et aux efforts d'économies (l'année s'est déroulée à effectifs

Chiffre d'affaires

46 M
— euros

244
salariés

constants), ces acquisitions ont contribué à augmenter l'Ebitda. Mais surtout, « ces deux opérations permettent de compléter notre offre commerciale au niveau mondial », estime Gilles de Robert, le Président du Directoire d'IMV Technologies. Car le groupe fondé en 1963 et basé à L'Aigle en Basse-Normandie est totalement international, avec 20 % de son chiffre d'affaires en France, contre 43 % dans le reste de l'Europe, 23 % en Amérique et 10 % en Asie. Distribué dans plus d'une centaine de pays, le groupe a des filiales en Italie, aux Etats-Unis, en Inde et en Chine. Outre l'apport de ces deux opérations de croissance externe, IMV Technologies doit



cette bonne année 2008 à la poursuite d'une gestion efficace, avec une multitude de chantiers. A commencer par le renforcement de l'encadrement du groupe : 13 cadres ont été recrutés durant l'année, dont un directeur commercial vétérinaire, un directeur des achats, de la logistique, des finances (aux Etats-Unis) ou encore sur le plan commercial (notamment avec l'arrivée d'un directeur commercial pour la Chine et l'Amérique latine). Toujours sur le plan organisationnel, le groupe a développé un système de comptabilité analytique, refondu sa documentation commerciale et mis en place la sous-traitance des éléments techniques de la gestion du personnel.

La société IMV Technologies accroît ses efforts en matière d'innovation. La politique de protection de la propriété intellectuelle a été poursuivie avec le dépôt de cinq nouveaux brevets portant sur les sachets d'insémination porcine et sur les paillettes. Un des savoir-faire majeurs d'IMV Technolo-

gies est la conservation d'échantillons biologiques par le froid. La société a lancé le développement d'un nouveau congélateur automatisé à haute performance pour la conservation en azote liquide (-196°C) d'échantillons biologiques. Ce projet a obtenu le support financier de quatre clients majeurs d'IMV Technologies. Leur implication permet d'en assurer la pertinence économique. Le développement de ce nouveau congélateur nécessite à la fois une maîtrise mécanique (refroidissement ultra-rapide et transport d'échantillons biologiques à très basse température) mais aussi biologique (optimisation de la survie de cellules animales) : il signe la spécificité d'IMV Technologies dont l'expertise associe biologie et haute performance en mécatronique. Ce projet continuera à asseoir la maîtrise de la société dans le domaine de l'insémination bovine (76 % de part de marché au niveau international). Il s'inscrit dans une stratégie globale d'excellence dans la conservation du vivant à des fins de biobanking. Le lance-

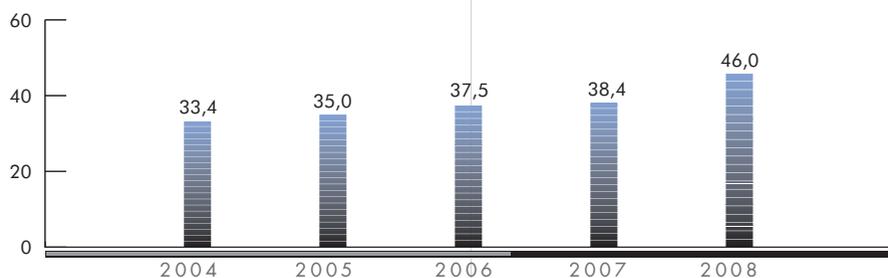
ment en 2008 du robot de laboratoire Diva, qui permet le stockage automatisé de fluides biologiques en paillettes pour des applications biomédicales ou médico-légales, en est un autre exemple. Cette machine a en outre permis à la société de poursuivre le développement de sa gamme dans le domaine de l'humain.

Le lancement de la machine automatique à conditionner la semence porcine (GTB) en matériaux composites renouvelle l'image d'IMV Technologies qui propose aujourd'hui la gamme la plus complète pour l'insémination porcine, activité dans laquelle elle détient 35 % de part de marché au niveau international. Par ailleurs, le groupe a lancé une nouvelle génération de composite porcine.

En 2008, son activité se répartissait principalement entre les espèces suivantes : bovine (40 % du chiffre d'affaires), porcine (32 %) et humaine (13 %).

■

CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



PERSPECTIVES

Sur la lancée de 2008, IMV Technologies compte poursuivre sa progression en 2009 par le lancement de nouveaux produits développés en 2007 et 2008, tout en cherchant d'autres opportunités de croissance externe. Autre chantier majeur, le groupe a signé une lettre d'intention avec les collectivités locales normandes qui vont financer son nouveau site de production basé à L'Aigle. Ce dernier couvrira 10 000 m² et emploiera 200 personnes. Un projet à horizon 2010.

IMV TECHNOLOGIES

DÉVELOPPEMENT DURABLE

DEPUIS 2006, IMV TECHNOLOGIES A INTÉGRÉ DANS SA POLITIQUE DE CROISSANCE CERTAINS ENJEUX DU DÉVELOPPEMENT DURABLE, ET PLUS PARTICULIÈREMENT CONCERNANT LES ASPECTS SOCIAUX ET ENVIRONNEMENTAUX.

GOUVERNANCE

La société est organisée sous la forme d'un Conseil de surveillance (trois représentants d'OFI Private Equity, un membre indépendant et un censeur) et d'un Directoire (Gilles de Robert, Président, Frédéric Keller, Directeur Administratif et Financier, Eric Schmitt, Directeur R&D, Pascal Lecointe, Directeur CRYOVET & industriel, et Pierre Detours, Directeur commercial vétérinaire).

Le Directoire s'appuie dans sa gestion opérationnelle sur un comité de direction et des réunions spécifiques par services, mettant en œuvre une gouvernance impliquant tous les salariés au développement du groupe. Un reporting mensuel a été mis en place pour l'ensemble de l'encadrement.

SOCIAL

La société a adopté depuis 2006 une nouvelle politique de ressources humaines soutenue par une véritable culture d'entreprise et un partage de valeurs qu'elle a choisi d'inscrire dans son projet de code éthique. IMV fonde son développement sur le respect des personnes, la communication et la transparence, l'éthique, la fierté d'appartenance à la société, le développement des qualités relationnelles, le travail d'équipe et la valorisation du travail individuel et collectif.

Cela se traduit aussi par un management de proximité, un investissement important en matière de formation, une politique de

rémunération motivante, une implication forte de la direction auprès du comité d'entreprise, une politique sociale qui favorise la promotion interne et un faible turnover. Une démarche aussi symbolisée par le lancement en 2006 du premier journal interne « Planète IMV ». Le groupe souhaite également favoriser la mixité des emplois, l'égalité professionnelle hommes/femmes et l'intégration mais aussi l'émergence d'« inventeurs salariés », vecteurs de créativité et d'initiatives individuelles, récompensés par une rémunération spécifique.

ENVIRONNEMENT

IMV Technologies s'implique activement pour la réduction de son impact environnemental. Depuis 2006, le groupe a développé plusieurs actions à cette fin (critères de développement durable dans le choix des fournisseurs, gestion des déchets, politique qualité incluant une démarche environnementale dans l'expansion de nouveaux produits et du process industriel).

Il franchit une nouvelle étape dans ce sens avec la future construction d'une usine qui sera certifiée HQE (haute qualité environnementale). Enfin, il participe à un projet collectif de développement durable avec la communauté des communes de L'Aigle, et réalisera dans ce contexte en 2009 un bilan carbone sur son site industriel de L'Aigle. ■■

De gauche à droite :
PIERRE BAELEN,
RÉMI TOLEDANO,
FRANÇOIS DE GAILLARD



INFOS SOCIÉTÉ Siège Paris // Dates de création 1947 et 1912 // Sites www.siem.fr et www.flexitallic.com

INVESTISSEMENT OPEC Dates de l'investissement 2006 et 2007 // Participation 48,8% // Montant 23,2 M€ // Equity / mezzanine 71% - 29%

GROUPE FINANCIÈRE DE SIAM



Acteur mondial
des solutions d'étanchéité
de haute technologie
pour industries de pointe

■ — Au regard de la récurrence de notre business model, de notre capacité à suivre nos clients à l'international et des besoins croissants des différentes industries liées à l'énergie, nous sommes confiants dans l'avenir de notre développement.

Pierre Baelen,
Coprésident



Lancée fin 2007, l'intégration au sein d'un même groupe des deux spécialistes des solutions d'étanchéité de haute technologie à destination des industries de pointe, le français Siem et l'américain Flexitallic, a été une totale réussite, tant sur le plan opérationnel que managérial.

En dépit de la détérioration des conditions de marché dans le monde, le groupe a bénéficié du niveau toujours élevé des besoins énergétiques et a terminé l'exercice 2008 sur un chiffre d'affaires consolidé en hausse de 15,4 % à 87 M€.

Une bonne performance « en partie liée au fait que plus de 70 % de notre activité est dans la maintenance, donc récurrente. D'autre part, nous travaillons beaucoup avec les industries nucléaires et pétrochimiques qui sont très stables », souligne Pierre Baelen, Coprésident de la Financière de Siam, la holding de tête

Chiffre d'affaires

87 M
— euros

550
salariés

du groupe. Visant particulièrement les industries énergétiques, la gamme de produits proposée comprend principalement des joints pour les brides et les appareils (en métal, graphite, PTFE, Thermiculite®...) 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.

Sur le plan opérationnel, l'intégration de Flexitallic dans le groupe a entraîné quelques réorganisations : un comité marketing réunissant les équipes américaine,



britannique et française a été instauré, un Directeur Général Délégué nommé (Rémi Tolédano), ainsi qu'un responsable « Ouest » (pour l'Amérique ; une autre personne s'occupant de la partie « Est » pour l'Europe). De même, un responsable a été nommé pour diriger l'usine en Chine près de Shanghai et qui emploie déjà 60 personnes. Cette implantation permet d'accompagner le développement des clients internationaux du groupe en Chine.

Au final, l'intégration des deux entreprises au sein d'une même matrice s'est bien passée, avec une bonne coordination financière et une optimisation rapide de la pro-

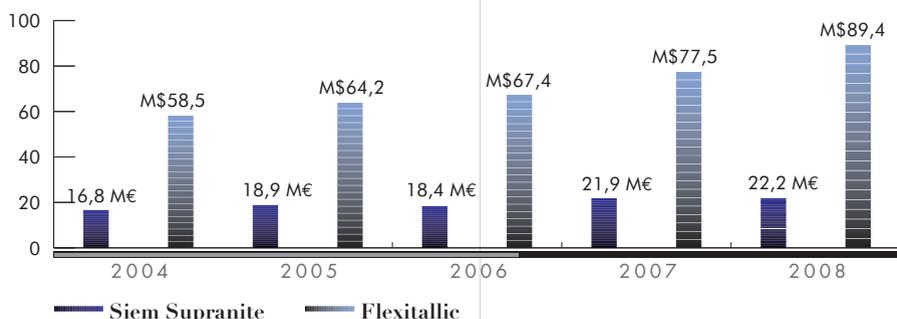
ductivité industrielle. Ce qui n'est pas étonnant quand on sait que les deux groupes nouent des partenariats depuis plus de 60 ans. Basé à Houston au Texas et à Manchester en Angleterre, Flexitallic est très présent dans les solutions industrielles d'étanchéité à destination des raffineries, usines chimiques et pétrochimiques pour les marchés américain et britannique, mais aussi à destination de l'Amérique du Sud... Siem, qui couvre aussi au départ les marchés allemand et d'Afrique francophone, affiche par ailleurs une forte expertise dans le nucléaire. Parmi ses clients, on trouve notamment EDF, Areva, Alstom, Total, Rhodia ou Arkema.

Sur le plan international, le groupe a également commencé à se développer au Moyen-Orient, un marché clé pour une entreprise dont l'un des secteurs fondamentaux est lié au pétrole et à l'heure où la plupart des grands groupes décident d'installer leurs complexes pétrochimiques à proximité des lieux d'extraction de l'or noir.

Par ailleurs, deux usines anglaises ont été regroupées au profit d'un nouveau site implanté dans la région de Manchester, qui emploie un peu moins de 200 personnes. Un investissement de quelques 6 M€ étalé sur deux exercices.

■

CHIFFRES D'AFFAIRES (M€ & M\$)



PERSPECTIVES SIEM-FLEXITALLIC

Toujours dans une logique de fort développement, le groupe Siem-Flexitallic envisage de nouvelles opérations de croissance externe en 2009, tout en poursuivant les synergies entre les sociétés du groupe. Sa montée en puissance dans le nucléaire aux Etats-Unis et en Chine, de même qu'une présence accrue au Moyen-Orient et en Amérique du Sud sont également au programme.

GROUPE FINANCIÈRE DE SIAM

DÉVELOPPEMENT DURABLE

SI SIEM SUPRANITE ET FLEXITALLIC, QUI ONT ÉTÉ RÉUNIES IL Y A UN AN À PEINE, N'ONT PAS ENCORE DÉFINI UNE POLITIQUE DE DÉVELOPPEMENT DURABLE COMMUNE, CELA NE LES EMPÊCHE PAS D'AVOIR MIS EN PLACE QUELQUES MESURES CONCRÈTES.

GOUVERNANCE

Financière de Siam, qui regroupe les deux entreprises, est organisée sous forme d'un Comité de surveillance (OFI Private Equity représenté par deux membres, un membre de Capzanine, deux membres de la holding patrimoniale HBG) et d'un Directoire.

Le groupe réunit un comité exécutif mensuel, qui comprend l'ensemble des sociétés du groupe. Le mode de gouvernance de chacune des entreprises, très tourné vers l'opérationnel, pousse à une forte responsabilisation des managers de département sur leurs objectifs et à une autonomie sur le plan du fonctionnement de leur département.

SOCIAL

La politique des ressources humaines est directement gérée par les dirigeants en liaison avec une responsable RH. Ils axent leur management principalement sur le développement des compétences et des potentiels, sur le travail en équipe, sur la simplicité des modes de fonctionnement, de communication et d'organisation.

La direction générale favorise la contribution de chaque collaborateur aux résultats de l'entreprise, un bon dialogue social entre dirigeants, salariés et organisations syndicales.

Chaque mois, la tenue d'une réunion et la rédaction d'un journal interne (« News'n views ») illustrent une volonté d'information et de transparence. Un process de « management des performances » définit les objectifs à atteindre, la mission, les compétences, pour chaque poste et chaque collaborateur.

ENVIRONNEMENT

Flexitallic, dans le cadre de son nouveau site industriel, a initié des démarches et va mettre en place en 2009 une politique de management environnemental sur les axes suivants : bilan carbone, optimisation de la consommation d'énergies, gestion et recyclage des déchets et rejets polluants...





De gauche à droite :
ARNE WIJNMAALEN,
KEES VERDUIN

▀▀ – Nous intervenons sur un secteur qui bénéficie d'importants investissements provenant du monde entier. Notre sens de l'innovation associé à notre capacité de suivi à l'international permet de résister à la récession et d'être assez optimistes pour l'avenir.

Kees Verduin,
Président



MORS SMITT

— Leader historique des relais électromécaniques embarqués

Confirmant sa capacité de résistance à la récession, Mors Smitt Holding a enregistré une année 2008 en nette croissance, avec un chiffre d'affaires en hausse de 16 % à 30,6 M€. Son marché, le secteur ferroviaire, continue de bénéficier d'un intérêt marqué et d'investissements significatifs partout dans le monde. Figurant parmi les leaders mondiaux sur son marché principal, le relais électromécanique embarqué (mécanisme permettant l'ouverture des portes ou la climatisation dans les trains...), la société a poursuivi tout au long de l'année sa stratégie de développement.

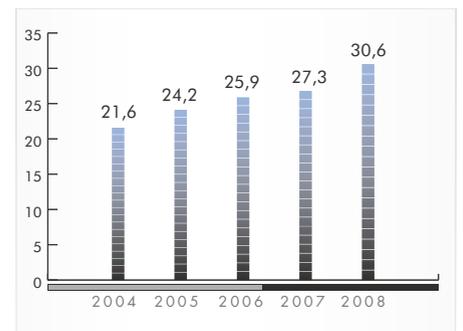
Cela s'est notamment traduit par la montée en puissance de sa présence sur le marché chinois : Mors Smitt y a vendu pour 2,5 M€ de matériels construits en Europe. Face au gisement potentiel du pays, un bureau commercial a été ouvert début 2008 à Hong-Kong. La décision a également été prise de louer une usine localement, à Zhongshan, qui pourra accueillir jusqu'à 50 salariés. Cette décision résulte d'une volonté politique chinoise (avoir du « Made in China ») mais aussi d'une réalité du marché. « *Nous suivons nos clients, qui sont les principaux constructeurs de trains, qui vont eux-mêmes en Chine pour assembler les équipements commandés* », explique Kees Verduin, le Président de Mors Smitt Holding. Parmi ses clients, on trouve Alstom, Bombardier, Siemens...

Conséquence, la part de l'Asie dans le chiffre d'affaires atteint 20 % en 2008 contre 16 % en 2007, la majeure partie des revenus provenant d'Europe (70 %), l'Amérique du Nord fermant la marche (10 %). Au passage, la pénétration du groupe en Asie pourrait encore s'accélérer avec son arrivée en Inde, là aussi à la suite des grands constructeurs de trains qui y ont décroché d'importants contrats.

Autre source de développement lancée en 2008, un produit innovant créé sur le site français de Sablé en partenariat avec Alstom, pour calculer la consommation d'énergie d'un train. Avec l'ouverture à la concurrence du marché ferroviaire européen et la séparation entre gestionnaires des réseaux ferrés et compagnies de transport, cette information devient essentielle, voire obligatoire. « *Il s'agit pour nous d'un important marché de plusieurs millions d'euros, que ce soit pour équiper de nouveaux trains mais également ceux déjà en circulation* », explique Arne Wijmaalen, Directeur Général de Mors Smitt Holding.

La croissance européenne (3 à 5 % par an ces dernières années) pourrait donc être accélérée grâce à de nouvelles gammes de produits. Conséquence de cette activité soutenue, le site de production d'Utrecht (Pays-Bas) a été étendu de 1 000 m² et couvre désormais 4 000 m². Ainsi, on peut avoir été créée en 1898 et demeurer dynamique... ■

CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



30,6 M

— euros

PERSPECTIVES

Avec un carnet de commandes pour l'année 2008 en hausse de 22,2 % et un développement qui s'annonce prometteur sur le marché chinois - où la société va commencer à produire localement -, Mors Smitt Holding est confiante quant à son évolution à court, moyen et long terme. De même, la société va renforcer son suivi commercial du marché britannique, qui, avec les Jeux Olympiques de 2012 à Londres, devrait réaliser quelques investissements significatifs dans le domaine ferroviaire...

De gauche à droite :
NATHALIE LAMEYRE,
MATTHIEU DELAVENNE

▀▀ – Il est important de savoir s'adapter aux conditions du marché pour répondre au mieux à l'évolution de nos clients mais aussi à la capacité contributive des ménages. Il faut également savoir saisir les opportunités de croissance externe, mais sans se précipiter.

Nathalie Lameyre,
Présidente



Credirec >>>

Spécialiste du recouvrement de créances civiles

Face à un marché en pleine ébullition, Credirec a connu une année 2008 atypique et porteuse. Sur le plan conjoncturel, la première partie de l'exercice s'est avérée délicate à gérer en raison de l'affluence de nouveaux concurrents sur le marché du recouvrement de créances civiles (crédit consommation, créances...), symbolisée par l'arrivée d'une dizaine de nouveaux acteurs. Ces derniers ont toutefois disparu en septembre, quand la crise financière a éclaté, laissant la place aux quatre ou cinq acteurs historiques du marché, dont Credirec.

« Les opportunités d'investissement ont été nombreuses sur la fin de l'année 2008, ce qui nous a permis de faire progresser notre chiffre d'affaires, qui s'élève à 31,2 M€ (soit une progression à périmètre constant de 10 %) », confirme Nathalie Lameyre, la Présidente de Credirec. Une progression qui a été portée par les acquisitions de portefeuilles de créances (+24 %), alors que la gestion pour compte de tiers demeurait stable. En proportion, les revenus tirés des acquisitions de portefeuilles ont représenté 75 % du total de l'activité en 2008 contre 60 % en 2005. Au cours de cette année atypique, Credirec a vu sa part de marché progresser, passant de 35 % des dossiers soumis à plus de 42 %...

L'évolution du secteur a aussi entraîné une modification notable du comportement des établissements financiers comme des débiteurs. Les premiers ont ainsi cédé en 2008

des portefeuilles de créances beaucoup plus fraîches : ainsi, à peine 12 % des dossiers achetés en 2008 étaient « en perte » contre 80 % un an plus tôt ! Conséquence : des créances beaucoup plus jeunes, encore soumises parfois à des procédures juridiques. Ce qui a amené Credirec à modifier son organisation en diminuant les ressources allouées à son activité « Agents privés de recherche » et à augmenter l'appel aux ressources externes de types avocat, huissier, suivi du risque...

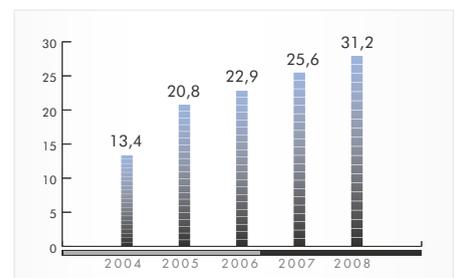
Les modèles de valorisation (mis au point par les quatre mathématiciens maison) doivent aussi désormais tenir compte de la capacité des débiteurs.

Face à ce marché actif, Credirec a fait preuve de sens de l'innovation en créant un produit de rachat de portefeuilles de créances permettant les co-investissements. Cela lui a permis fin 2008 de répondre financièrement aux sollicitations des établissements financiers en faisant participer un investisseur tiers au rachat de portefeuilles. Une piste qui devrait être approfondie en 2009.

PERSPECTIVES

La concurrence étant redevenue raisonnable et le marché dynamique, Credirec envisage avec sérénité l'année 2009. Au-delà de la poursuite de partenariats externes pour des co-investissements, la société ne manquera pas d'observer les opportunités de croissance externe, notamment au Portugal et dans les pays d'Europe de l'Est.

CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



31,2 M

euros





■ ■ – Nous affichons une **santé financière et technique** qui rassure nos clients quant à leurs projets à venir et nous donne les moyens d'être offensifs dans cette période de crise qui sera aussi source d'opportunités.

Antonio Fonseca,
Directeur Général



GROUPE BFR

— Distribution de machines d'emballage et conditionnement dans le secteur agroalimentaire

Après un exercice 2007/2008 (clos au 31 mars) marqué par un fort développement commercial - qui lui a permis d'atteindre un chiffre d'affaires de 35 M€ -, le Groupe BFR a vu son activité ralentir sensiblement fin 2008. Le spécialiste de la production et de la distribution de machines d'emballage et de conditionnement pour l'industrie agroalimentaire a pâti de la baisse des ventes de cette dernière qui a eu pour conséquence des reports et annulations dans ses investissements. Attendu un peu en dessous de 30 M€, « le chiffre d'affaires du groupe demeure en ligne avec le business plan original et a moins baissé que chez la plupart de nos concurrents », souligne Antonio Fonseca, le Directeur Général du Groupe BFR.

Une activité qui a aussi été pénalisée par l'extrême volatilité des taux de change avec le yen, une grande partie des matériels et solutions de conditionnement distribués (ensacheuse, filmeuse, peseuse, peseuse associative, trieuse pondérale, détecteur par rayons x, détecteur de métal, ensacheuse verticale, ensacheuse pour bûchettes, ensacheuse sachets préformés, ensacheuse horizontale) l'étant en partenariat avec des fabricants de renom japonais (Omori, Toyo Jidoki, Toyo Machine, Anritsu, Topack...).

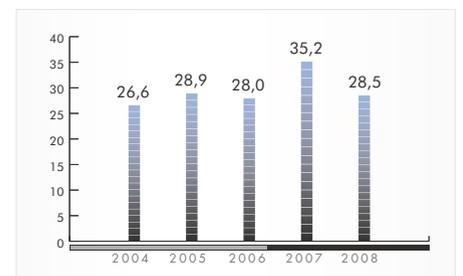
Côté international, le groupe a poursuivi son développement là aussi avec des évolutions diverses suivant les pays. L'Italie, où un bureau commercial a été ouvert à Milan en 2005, apporte déjà une contribution positive. De plus, le groupe a lancé une offre commerciale sur le Maghreb qui a généré des contacts positifs. A contrario, l'Espagne, où le groupe avait entamé son développement, apparaît comme l'une des économies les plus sinistrées d'Europe...

PLUS DE SERVICES

Le groupe a réagi à l'évolution du marché en ajustant ses effectifs à la baisse sur son activité commerciale (dans ses filiales Latinpack et Lassoudry), en diminuant ses coûts et en faisant évoluer sa stratégie. Ainsi, il compte à l'avenir accroître le niveau des prestations de services en faveur de ses clients et également renforcer son pôle industrie.

Ces prestations de services visent à créer une certaine récurrence dans les revenus auprès d'une clientèle elle aussi régulière et pour qui le groupe assure donc la commercialisation, l'installation, la mise en route, la maintenance des machines ainsi que la fourniture de pièces détachées. Dans cette perspective, l'organisation du service technique (25 personnes) a été réorientée pour privilégier la présence sur le terrain. ■

CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



28,5 M
— euros

PERSPECTIVES

Outre le déploiement d'une offre commerciale concernant la maintenance et la poursuite de l'internationalisation de ses activités commerciales, le Groupe BFR souhaite aussi conforter sa filiale industrielle, Eurocri. Le groupe compte pour cela notamment passer par des opérations de croissance externe, avec pour objectif de diversifier sa gamme de produits et de clients tout en déployant davantage encore sa présence à l'international.

LIONEL PUGET

▀▀ – Nous sommes dans la tourmente comme tout le monde, avec des marchés remplis d'incertitudes, mais nous avons une configuration optimale pour repartir.

La technicité de nos produits associée à une présence active dans la plupart des pays émergents à forte croissance nous en donne les moyens.

Lionel Puget,
Président
▀▀



— Fabricant de résines de haute performance pour applications technologiques avancées

En dépit de la chute de certains de ses marchés (dont l'industrie automobile ou la construction), le spécialiste de la fabrication de résines de haute performance Axson Technologies a bien résisté en 2008 grâce à la diversité de ses activités et sa couverture internationale. Son chiffre d'affaires atteint 58,3 M€, en léger recul. Avec près de 7 000 clients dans le monde (dont 2 500 en France) dans les industries aéronautique, automobile, aérospatiale ou électronique, la société vend principalement des produits utilisés pour le design, la réalisation de moules ou de prototypes.

Si des pays comme le Japon ou les Etats-Unis, où le groupe est très présent dans l'industrie automobile, ont connu un net ralentissement d'activité, d'autres zones géographiques, comme l'Inde (+80 %), la Chine (+50 %) ou l'Allemagne (+20 %) ont en revanche enregistré de fortes progressions. Au passage, les fluctuations des principales monnaies utilisées dans le groupe (euro, dollar et yen) ont eu un impact modéré sur son activité, la plupart des marchés concernés étant desservis avec une production locale.

Axson Technologies a en effet mis en place une organisation avec deux grands sites de production par grande zone : Europe (France/Slovaquie), Asie (Japon/Chine) et Amérique (Etats-Unis/Mexique). D'ailleurs, « *quelle que soit la politique des gou-*

vernements des principales zones géographiques, nous saurons nous adapter car nous vivons en relative autarcie sur ces différents marchés », souligne Lionel Puget, le Président d'Axson Technologies.

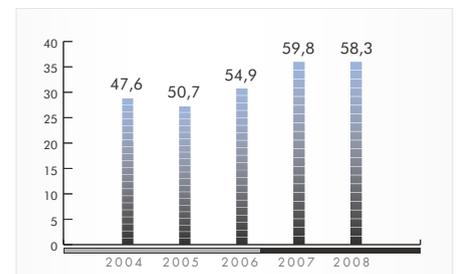
Toutefois, face au ralentissement engendré par la crise, la société a pris des mesures pour baisser ses coûts, notamment sur les marchés qui dépendent beaucoup de l'industrie automobile. A contrario, elle s'est renforcée dans d'autres secteurs, comme les adhésifs et composites sur lesquels elle a accru sa force de vente (notamment en Asie). De plus, le groupe a « découvert » un nouveau marché, celui du « trenchless » : le traitement/réparation des canalisations sans pratiquer de tranchées, par infusion de résines. Une activité qui lui a permis de générer dès la première année 1 M€ auprès d'entreprises françaises seulement. ■

PERSPECTIVES

Ce succès dans le BTP qui est un nouveau secteur pour Axson amène le groupe à élargir encore sa palette de compétences.

Après sa montée en puissance sur le segment des méthaniers en 2007-2008 (6 % du chiffre d'affaires), Axson se renforce dans l'énergie en voyant ses résines diélectriques homologuées pour les transformateurs de puissance. Les composites de haute technologie sont un axe de développement stratégique et le groupe a ainsi par exemple noué un étroit partenariat

CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



58,3 M
— euros

avec le principal fournisseur britannique de « pré-impregnés », tissus enduits à l'avance de résine, ainsi qu'avec une société allemande spécialisée dans les fibres de carbone et aramide « haut de gamme ». Ces deux alliances permettront au groupe Axson d'offrir une gamme complète à destination de l'industrie aéronautique et de celle des véhicules composites, deux marchés en pleine expansion. A titre d'exemple, Axson travaille sur deux projets destinés à Airbus pour les moules composites de grande dimension.

▀▀ – Notre situation financière est **particulièrement solide** avec 11,2 M€ de fonds propres, un endettement nul, une trésorerie nette de 12,1 M€ et un modèle économique structurellement générateur de BFR négatif, ce qui nous permet d'être **en bonne position pour saisir des opportunités de croissance externe.**

Bruno Couly,
Président





— Courtier en location de véhicules de loisirs

Entré en Bourse en 2007 [Participation cédée en mars 2009]

Sur un marché en pleine mutation, Auto Escape a confirmé sa dynamique en 2008 avec un chiffre d'affaires en progression de 29,5 % à 26,6 millions d'euros (exercice clos au 30 septembre 2008). Poursuivant sa stratégie offensive, le spécialiste du courtage de location de véhicules de loisirs a renforcé son leadership en France tout en se déployant à l'international. La part de son chiffre d'affaires à l'étranger a atteint sur l'exercice 2007-2008 quelque 10,5 % du total contre 7,8 % un an auparavant. Une activité portée par l'Italie (+47 %), le Royaume-Uni (+184 %) et l'Espagne (+30 %).

PARTENARIATS B TO B

Surfant sur l'ère du temps, la société a notamment vu ses ventes internet atteindre 28 % du chiffre d'affaires contre 18 % un an plus tôt. Une activité qui devrait encore être renforcée par les partenariats BtoB conclus avec Promovacances, Rent A Car, eTF1...

Ceux-ci, qui constituent le troisième axe stratégique de la société (avec le leadership en France et le déploiement international), représentent désormais 7,9 % des revenus contre 4 % au cours de l'exercice précédent.

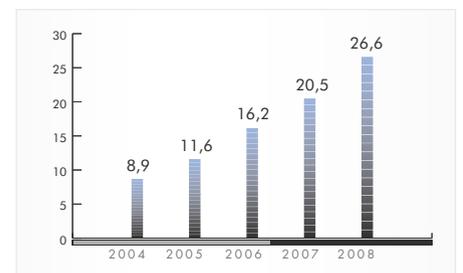
A l'heure où la crise sévit sur l'économie, Auto Escape affiche une certaine sérénité : sur le premier trimestre 2008-2009, les chiffres demeurent bons, avec une hausse du chiffre d'affaires de 18 % et du nombre de transactions de 38 %, « ce qui signifie que les consommateurs vont moins loin et moins longtemps car ils veulent consommer moins cher », estime Bruno Couly, le président d'Auto Escape. « Cela confirme les tendances de fond enregistrées avec l'explosion des locations de très courte durée et un mouvement continu du tourisme vers l'e-tourisme. »

PERSPECTIVES

Toujours dans une logique de développement, la société a lancé - à la suite de la reprise de JKCA en Italie - une nouvelle marque dédiée aux agences de voyages : CAR 4 LEISURE. Celle-ci vise à moyen terme 250 000 journées de locations de voitures par an en Italie et sera déployée dans d'autres pays européens (Benelux ou Allemagne). Fêtant ses 10 ans en 2009, la société qui est présente dans 9 pays d'Europe (mais active pour ses clients dans 125 pays !) ne cache pas ses ambitions de fort développement sur le Vieux Continent, notamment par croissance externe.

Autre axe de croissance, la vente de produits additionnels (comme l'assurance, lancée il y a deux ans) qui permet d'améliorer la marge commerciale du groupe.

CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



26,6 M
— euros

— OFI Private Equity Capital

investit à travers des Fonds Communs de Placement à Risques (FCPR) dédiés nommés OFI PEC 1 et OFI PEC 2. Depuis le 1^{er} août 2008, tout nouvel investissement d'OFI Private Equity Capital est réalisé à travers le FCPR OFI PEC 2 uniquement, les autres fonds gérés par OFI Private Equity ayant tous clôturé leur période d'investissement. Ceux-ci, ainsi que le FCPR OFI PEC 1, pourront néanmoins réinvestir dans une ou plusieurs des sociétés de leur portefeuille existant.

— OFI Private Equity Capital au 31/12/2008



100 % des Parts A

89 % des Parts A

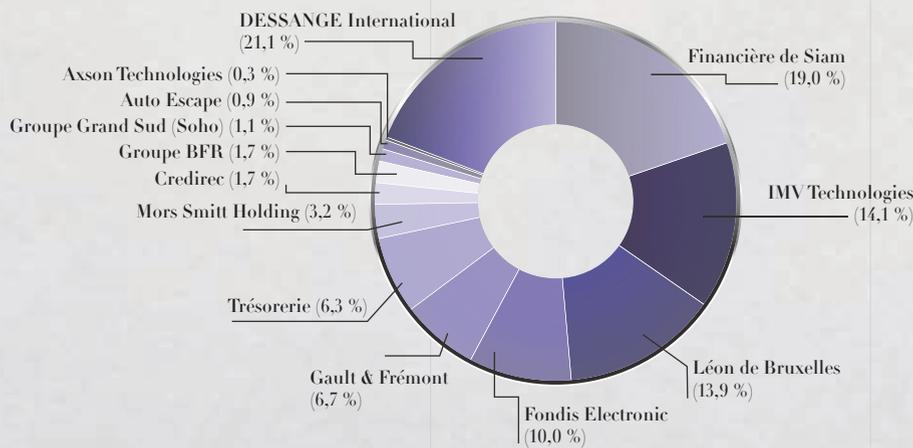
FCPR OFI PEC 1

FCPR OFI PEC 2

Léon de Bruxelles	Gault & Frémont	2008	Fondis Electronic	DESSANGE International
The Flexitallie Group, Inc.	Groupe Grand Sud (Soho)	2007		
	IMV Technologies			
	Groupe BFR			
Siem Supranite	Credirec	2006		
	Mors Smitt			
	Axson Technologies			
		2005		
	Auto Escape			

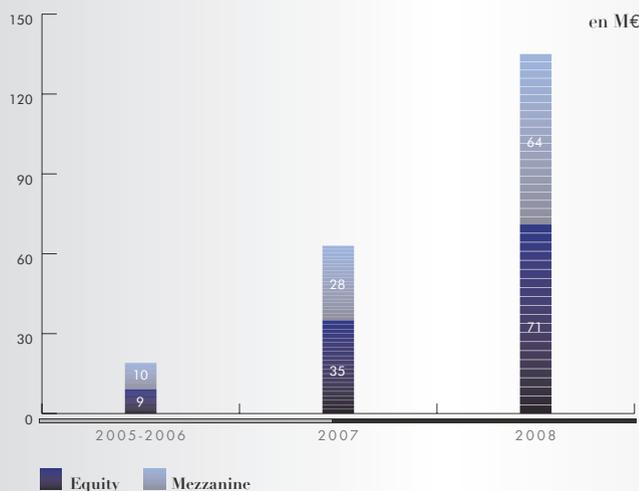
— Répartition du portefeuille en valeur au 31 décembre 2008

Un portefeuille d'investissements diversifié.



— Investissements cumulés par année

Conformément à la stratégie d'investissement présentée, OFI Private Equity Capital a investi plus de 135 millions d'euros en trois ans.



2005-2006

Auto Escape
Axson Technologies
Credirec
Mors Smitt Holding
Bertrand Restauration
Siem Supranite

2007

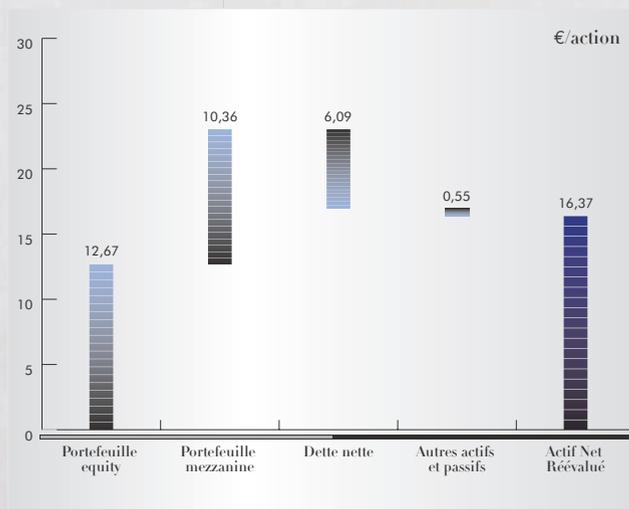
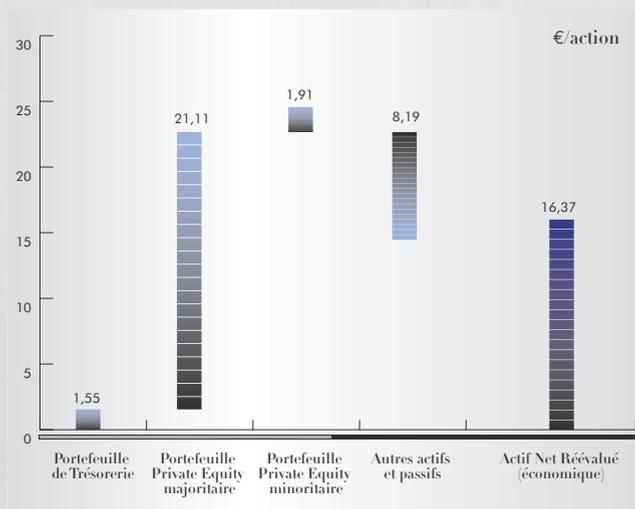
Groupe BFR
IMV Technologies
Groupe Grand Sud (Soho)
The Flexitallic Group, Inc.

2008

Léon de Bruxelles
Gault & fremont
Fondis Electronic
DESSANGE International

— **L'Actif Net Réévalué** (économique) d'OFI Private Equity Capital au 31 décembre 2008 s'élève à 16,37 € par action, en baisse de 14 % par rapport à l'ANR au 31 décembre 2007 de 19,04 € par action. Cette contraction de l'ANR s'explique pour l'essentiel par la forte baisse des indices boursiers utilisés comme référence de valorisation pour son calcul, mais aussi par la provision de 90 % passée sur l'investissement Groupe Grand Sud (Soho).

— **Décomposition de l'ANR (économique)**



DÉFINITION DE L'ACTIF NET RÉÉVALUÉ (ÉCONOMIQUE)

Il est rappelé que les comptes consolidés d'OFI Private Equity Capital sont établis en normes IFRS. Lorsque, dans le cadre de son activité de capital-investissement, OFI Private Equity Capital exerce directement ou indirectement le contrôle de certaines sociétés, celles-ci sont consolidées en intégration globale. Le périmètre ainsi constitué au 31 décembre 2008 comprend les sociétés IMV Technologies, Groupe Grand Sud (Soho), Siem Supranite, The Flexitallic Group, Inc., Léon de Bruxelles, Gault & Frémond, Fondis Electronic et DESSANGE International, ainsi que leurs holdings d'acquisition respectives, et les FCPR OFI PEC 1 et OFI PEC 2.

Afin de permettre une plus grande lisibilité et comparabilité dans le temps, OFI

Private Equity Capital publie trimestriellement un Actif Net Réévalué économique (« ANR économique »), un indicateur financier qui reflète la performance de la société d'investissement. L'ANR économique est calculé sur la base d'un périmètre restreint en intégrant seulement la société OFI Private Equity Capital et les FCPR OFI PEC 1 et OFI PEC 2, les participations des FCPR étant valorisées en instruments financiers en juste valeur par résultat.

Compte tenu d'un périmètre de consolidation différent, l'ANR économique n'est donc pas strictement comparable aux comptes consolidés de la société. Le document de référence présente plus en détail la méthodologie de l'ANR (économique).



Elisabeth Auclair
et Eric Rocheteau,
Directeur Financier Adjoint
et Directeur Financier

- De quelle manière se construisent les comptes d'OFI Private Equity Capital ?

Toutes les entreprises détenues majoritairement sont consolidées dans nos comptes. Les sept participations établissent dans un premier temps leurs comptes propres sociaux et ceux de leurs filiales, puis leurs comptes consolidés en normes IFRS, audités par un de nos commissaires aux comptes. C'est un travail énorme, puisque le périmètre de consolidation concerne en tout pas moins de 130 sociétés, certaines de nos participations ayant notamment de nombreuses filiales à l'étranger. Afin de les aider dans ce travail de structuration de leurs comptes, nous leur avons fourni un package de consolidation. Pour des entreprises de la taille des participations d'OFI Private Equity Capital, il est rare d'avoir des comptes aux normes IFRS, sous un délai de 45 jours, audités par l'un des "Big four". Cela représentera pour elles un net avantage sur leurs concurrentes dans les prochaines années. En ce qui concerne les participations minoritaires, nous maintenons la juste valeur de l'investissement dans nos comptes.

- Quel élément de performance prendre en compte ?

Les comptes consolidés ne reflètent pas une image de la juste valeur de nos investissements : ils intègrent 100 % de tous les éléments des entreprises à la valeur comptable bien que nous détenions en réalité entre 50 et 80 % de ces sociétés. De même, nos investissements en mezzanine sont éliminés si on se contente d'une lecture des comptes consolidés. Les résultats comptables de ces derniers n'ont donc pas de réel intérêt en valeur absolue. En revanche, certains éléments de compte de résultat sont intéressants, la lecture de la marge opérationnelle (16,3 % hors Groupe Grand Sud (Soho)) par exemple permet d'illustrer la rentabilité de nos entreprises. C'est la raison pour laquelle tous les acteurs du capital-investissement cotés, compte tenu de la nature de leur activité, utilisent l'Actif Net Réévalué (ANR) pour montrer leur performance. Ainsi, en capital et en mezzanine, leurs investissements sont valorisés plus exactement.

- Comment se calcule l'ANR ?

Chaque trimestre, nous valorisons les sociétés du portefeuille à leur « juste valeur » (comparables boursiers, opération récente sur le capital, cours de Bourse...) suivant en cela des recommandations de l'IPEV (International

Private Equity Valuation Board) reprises par la plupart des associations européennes du capital-investissement. Pour tenir compte des effets de la crise boursière, nous avons décidé de compléter dans certains cas l'approche de la juste valeur avec la méthodologie des DCF (« discounted cash flow »). Grâce à la mise en place de fiches de valorisation très complètes, le valorisateur (le responsable de l'investissement) justifie son jugement, sous la supervision de la direction financière et des commissaires aux comptes, ce qui nous permet de valoriser les instruments au travers desquels nous avons investi.

- Quel intérêt a cette méthode de calcul ?

Cette double approche soutient notre vision de long terme des entreprises dont nous calculons ainsi la valeur intrinsèque, davantage que la valeur de marché instantanée. C'est aussi pour cela qu'une décote représentant la prime d'illiquidité de 20 à 25 % est appliquée sur chaque investissement. Mais lors de l'arrêt au 31 décembre 2008, nous sommes allés au-delà des préconisations de l'IPEV en la matière en ajoutant une décote supplémentaire de 15 % à notre portefeuille compte tenu des difficultés des marchés financiers sur le dernier trimestre. On obtient ainsi un ANR reflétant la valeur de notre portefeuille tout en intégrant les exceptionnelles conditions de marché de fin 2008.

— 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 clos les 31 décembre 2008 et 2007 établis en normes comptables internationales (normes IFRS). La version complète des comptes, ainsi que leurs annexes, se trouvent dans le document de référence de la société, disponible sur le site www.ofi-pecapital.com.

COMPTE DE RÉSULTAT

En millions d'euros

	31/12/2008			31/12/2007		
	PROFORMA 12 MOIS HORS GROUPE GRAND SUD (SOHO) ⁽¹⁾	PROFORMA GROUPE GRAND SUD (SOHO)	PROFORMA 12 MOIS AVEC GROUPE GRAND SUD (SOHO) ⁽²⁾	CONSOLIDÉ	PROFORMA 12 MOIS ⁽³⁾	CONSOLIDÉ ⁽⁴⁾
NOMBRE DE PARTICIPATIONS (SOUS GROUPE) DANS LE PÉRIMÈTRE	6	1	7	7	3	3
Revenus des activités ordinaires	327,8	24,1	351,9	271,3	148,9	52,8
Autres produits de l'activité	-1,7	-1,1	-2,8	-2,4	9,5	10,8
Charges opérationnelles	-272,9	-31,4	-304,3	-239,0	-132,2	-50,2
EBITDA OPERATIONNEL COURANT	53,2	-8,5	44,7	29,8	26,1	13,5
Dotations aux amortissements et provisions	-16,4	2,0	-14,5	-11,7	-2,1	-2,1
RESULTAT OPERATIONNEL COURANT	36,7	-6,5	30,2	18,1	24,0	11,4
Autres produits et charges opérationnels	0,8	-27,8	-23,5	-27,0	-2,1	-2,0
RESULTAT OPERATIONNEL	37,6	-34,3	6,7	-8,9	21,8	9,3
Coût de l'endettement financier net	-26,1	-1,2	-27,3	-22,6	-16,2	-5,5
Autres produits et charges financiers	-0,2	-0,2	-0,5	-0,4	-0,1	-0,6
Quote-part dans les résultats des participations ME	0,2	0,0	0,2	0,2	0,2	0,0
Impôts sur les résultats	-1,7	3,4	1,7	3,5	-2,6	-0,7
RESULTAT NET	9,7	-32,3	-19,1	-28,3	3,2	2,6
* Attribuable au groupe	6,3		-20,0	-27,9	3,8	3,8
* Attribuable aux minoritaires	3,4		0,9	-0,3	-0,6	-1,2
* Résultat net par action (€)	1,07		-3,38	-4,72	0,64	0,63
* Résultat net dilué par action (€)	1,07		-3,38	-4,72	0,64	0,63

(1) Proforma 12 mois hors impact participation Groupe Grand Sud (Soho)

(2) Entrée des prises de participation 2008 au 01/01/2008

(3) Entrée des prises de participation 2007 au 01/01/2007

(4) Tenant compte de l'affectation définitive des écarts d'acquisition (cf Note 5.3.6)

COMMENTAIRES SUR LES COMPTES CONSOLIDÉS

Les états financiers consolidés IFRS présentent 100 % des éléments bilan et compte de résultat des sept participations dans lesquelles OFI Private Equity Capital exerce le contrôle au travers de ses deux FCPR.

Les comptes consolidés au 31 décembre 2008 sont fortement impactés par :

- l'entrée en périmètre des quatre acquisitions réalisées en cours d'année 2008.
- la situation du groupe Groupe Grand Sud (Soho) : les difficultés liées à l'intégration du groupe et les conditions de la conjoncture économique du dernier trimestre 2008 ont fortement dégradé le résultat courant consolidé, et la mise en redressement judiciaire en février 2009 a amené OFI Private Equity Capital à déprécier massivement les actifs incorporels et les actifs circulants.

C'est la raison pour laquelle le compte de résultat a également été présenté en proforma 12 mois hors Groupe Grand Sud (Soho).

Les revenus des activités ordinaires passent de 52,8 M€ en 2007 à 271,3 M€ en 2008, et 327,8 M€ en proforma 12 mois hors Groupe Grand Sud (Soho).

Les autres produits de l'activité sont composés des revenus financiers liés au portefeuille de titres d'OPEC.

Les charges opérationnelles comprennent les achats, charges de personnel et charges externes des sociétés consolidées. L'effectif total des sociétés consolidées est de 2 600 personnes au 31 décembre 2008.

L'Ebitda s'élève à 29,8 M€, et 53,2 M€ en Proforma 12 mois hors Groupe Grand Sud (Soho), soit 16,3 % du CA, confirmant la solidité des entreprises du portefeuille.

Les autres produits et charges opérationnels à -27 M€ comprennent une perte de 27,8 M€ relative à la dépréciation des actifs incorporels et actifs circulants du Groupe Grand Sud (Soho) et des charges relatives à la période préacquisition.

Le résultat opérationnel est donc de -8,9 M€, et +37,6 M€ en proforma 12 mois hors Groupe Grand Sud (Soho).

Le coût de l'endettement net est essentiellement lié au coût du financement à la charge des holdings de reprise des participations, et non à celle d'OFI Private Equity Capital.

Le résultat net s'établit en conséquence à -28,3 M€, très fortement impacté par la perte totale Groupe Grand Sud (Soho) de 32,3 M€, pour un résultat net positif de 9,7 M€ en Proforma 12 mois hors Groupe Grand Sud (Soho).



BILAN CONSOLIDÉ ACTIF <i>En millions d'euros</i>	31/12/2008	31/12/2007 RETRAITÉ (1)	BILAN CONSOLIDÉ PASSIF <i>En millions d'euros</i>	31/12/2008	31/12/2007 RETRAITÉ (1)
ACTIFS NON COURANTS			CAPITAUX PROPRES		
Ecarts d'acquisition	201,3	66,6	Capital	59,2	59,2
Autres immobilisations incorporelles	132,8	127,4	Réserves Groupe	38,0	40,7
Immobilisations corporelles	58,2	16,0	Gains et pertes latents sur instruments financiers	-2,6	
Actifs financiers en juste valeur par résultat	12,0	18,0	Résultat Groupe	-27,9	3,8
Autres actifs financiers	7,7	1,6	Capitaux propres - Attribuable au Groupe	66,7	103,6
Participations mises en équivalence	1,3	1,1	Intérêts minoritaires	38,7	9,1
Impôts différés actifs	14,4	10,0	Total Capitaux propres	105,4	112,7
Total des actifs non courants	427,7	240,7	PASSIFS NON COURANTS		
ACTIFS COURANTS			Emprunts et dettes financières long terme	305,1	137,1
Stocks	36,3	22,2	Provisions pour retraite et avantages similaires	4,5	2,3
Créances Clients	46,8	23,5	Autres provisions pour risques et charges	1,7	1,2
Autres créances	16,6	6,2	Autres passifs financiers non courants	9,2	2,2
Créance d'impôt sociétés	4,7	1,9	Impôts différés passifs	43,4	45,9
Actifs financiers en juste valeur par résultat	0,0	0,0	Total Passifs non courants	363,9	188,5
Trésorerie et équivalents de trésorerie	65,5	51,6	PASSIFS COURANTS		
Total des actifs courants	169,9	105,3	Emprunts et dettes financières court terme	48,5	9,0
Actifs destinés à être cédés	1,2	0,4	Provisions pour risques et charges	1,3	0,2
TOTAL ACTIF	600,8	346,4	Dettes fournisseurs	46,1	18,3
			Dette d'impôt sociétés	3,1	0,1
			Autres dettes et passifs courants	32,5	17,6
			Total Passifs courants	131,5	45,2
			TOTAL PASSIF	600,8	346,4

(1) Retraité de l'effet de l'affectation définitive des écarts d'acquisition antérieurs

Les capitaux propres part du groupe s'élèvent à 66,7 M€ contre 103,6 M€ en 2007, du fait :

- de la distribution de dividendes d'OFI Private Equity Capital réalisée en juin 2008 pour 3,2 M€,
- de la perte de 32,3 M€ sur la participation Groupe Grand Sud (Soho),
- et de l'application de la norme comptable IAS 27 qui impose la constatation des pertes revenant aux minoritaires en Capitaux propres Groupe. En conséquence, OPEC a dû comptabiliser dans les Capitaux propres Groupe la perte rattachée à l'investissement des minoritaires dans le Groupe Grand Sud (Soho) (ceux-ci ayant un pourcentage d'intérêt de 40,61 %), alors même qu'OFI Private Equity Capital n'est pas exposé pour un montant supérieur à son investissement, soit 14,5 M€. L'application de ce principe comptable a pesé sur les Capitaux propres Groupe pour 12,7 M€. Dans l'hypothèse d'une sortie totale de l'investissement et de la déconsolidation qui s'ensuivrait, ce montant serait repris en résultat part du groupe.

Le montant des Capitaux propres part du groupe est de 11,27 € par action, (16,31 € par action hors Groupe Grand Sud (Soho)) pour 17,46 € au 31 décembre 2007.

Les dettes financières sont composées à hauteur de 308,6 M€ des dettes des sept participations, pour lesquelles OFI Private Equity Capital n'a pas d'engagement de garantie, et pour lesquelles l'ensemble des covenants au 31/12/2008 ont été respectés (l'acquisition du Groupe Grand Sud (Soho) ayant été financée en totalité par capitaux propres, sans dette bancaire senior, celui-ci n'avait pas d'engagement de covenants).

Les dettes financières portées par OFI Private Equity Capital sont composées d'un emprunt obligataire de 30 M€ émis en décembre 2008 pour une durée de cinq ans, et d'un emprunt bancaire de 15 M€ dont la première échéance est septembre 2010.

Les actifs incorporels comprennent les goodwill en instance d'affectation sur les acquisitions 2008 (136,9 M€). Les incorporels du groupe Groupe Grand Sud (Soho) ont été dépréciés à hauteur de 81 %, pour un impact de 19,2 M€.

Les variations des actifs et passifs courants sont liées à l'intégration des acquisitions de l'année, les différentes participations ayant des structures de besoin en fonds de roulement non homogènes.



Face à la crise économique qui a éclaté à l'automne 2008, les entreprises du portefeuille d'OFI Private Equity Capital regardent l'avenir avec vigilance mais aussi avec sérénité. La plupart d'entre elles possèdent de nombreux atouts pour affronter un marché difficile. Leaders sur leur marché, avec un historique et un savoir-faire importants et des managers expérimentés qui ont déjà affronté des périodes difficiles, particulièrement rentables (avec une marge opérationnelle moyenne de près de 17 % en 2008), elles s'adaptent aux conditions de marché du moment tout en préparant déjà la phase suivante.

Loin d'être passives, ces entreprises explorent de nouvelles pistes de développement, qu'il s'agisse de produits venant compléter leurs gammes, de conquêtes commerciales, ou d'implantation dans de nouveaux pays prometteurs : les projets ne manquent pas tant par développement interne que par acquisitions. Les équipes d'OFI Private Equity entretiennent avec elles des discussions permanentes sur ces multiples projets et les soutiennent activement dans leur étude comme leur réalisation. Avec un objectif commun : créer ensemble de la valeur sur le long terme.

L'association d'entreprises référentes sur leur marché, de dirigeants de grande qualité et d'un partenaire financier disposant des compétences et des ressources nécessaires pour les accompagner ouvre des opportunités importantes, y compris dans des périodes comme celle que traverse actuellement l'économie mondiale. A OFI Private Equity Capital de faire d'une difficulté un moyen de progresser mieux que la concurrence et d'en tirer à terme les bénéfices pour ses actionnaires. ■

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 12 rue Clément Marot 75008 Paris
Téléphone +33 (0) 1 40 68 60 44
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 36,74 %
Analystes Christopher Brown, Cazenove
Patrick Jousseau, Société Générale
Gérant OFI Private Equity

