

LES JEUDIS DE FINANCES & CONSEIL MÉDITERRANÉE

DOSSIER DOCUMENTAIRE 6/9



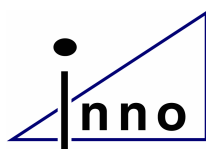
**Jeudi 24 juin
2010**

Pépinière
d'Entreprises
Innovantes de
Meyreuil
100, route des
Houillères
13 5590
MEYREUIL

Module 6/9 :

**«Financement de haut de bilan dans les
PME en création et en développement :
quelques exemples de dispositifs »**

En partenariat avec



« Ce programme est cofinancé par l'Union européenne. L'Europe s'engage en PACA avec le fonds européen de développement régional. »

SOMMAIRE

SOMMAIRE	1
LE PRIDES FINANCES ET CONSEIL MÉDITERRANÉE	2
PARTENAIRE	3
CAPENERGIES, ENERGIES NON GENERATRICES DE GAZ A EFFET DE SERRE.	3
STRATEGIE	3
CHIFFRES CLEFS	4
NOS INTERVENANTS	5
ANNIE PROD'HOMME, GERANTE DE NEPTYS FINANCE,	5
ÉLISABETH BERTELLI, DIRECTEUR EXECUTIF (CO- FONDATEUR DE VIVERIS MANAGEMENT)	6
VIVERIS MANAGEMENT	6
JEAN-LOUIS PARE, ASSOCIE, EVYSEM.	7
LE CONTRAT DE DEVELOPPEMENT POUR L'EMPLOI	8
DES PRETS A TAUX ZERO POUR LES ENTREPRENEURS	8
SEVERINE GREGOIRE, CREATRICE DU SITE MONSHOWROOM.COM,	11
MONSHOWROOM.COM FINALISE UNE LEVEE DE FONDS DE 4,3 MILLIONS D'€	11
INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES : RAPPEL DE QUELQUES CONCEPTS	12
LE CAPITAL INVESTISSEMENT	12
GLOSSAIRE (AFIC)	14
PROGRAMME 2010	18
« LES JEUDIS DE FINANCES & CONSEIL MEDITERRANEE »	18
RAPPEL DES CONTACTS	21

LE PRIDES FINANCES ET CONSEIL MÉDITERRANÉE

Labellisé « Prides » (Pôle Régional d'Innovation et de Développement Économique Solidaire) le 4 juillet 2008 par la Région PACA, « Finances et Conseil Méditerranée » regroupe les professionnels de la banque, du chiffre, du droit et du conseil (avocats, experts-comptables, commissaires aux comptes) ainsi que des organismes de formation.

Cette union inédite des professionnels les plus proches du chef d'entreprise a pour objectif de produire de la valeur dans quatre domaines :

1. Renforcer les compétences des PME dans leur implantation méditerranéenne à travers une plateforme de services d'accompagnement aux PME : services inédits, approches collaboratives, mobilisations nouvelles, sécurisation du parcours des entrepreneurs dans les pays du Maghreb grâce à un réseau d'experts confiance.
2. Renforcer les TPE du service dans leur approche internationale. Il est en effet vital pour une région tournée vers la Méditerranée que le tissu du conseil s'internationalise, s'ouvre à l'étranger, puisse traiter l'ensemble des problématiques d'une économie mondialisée (centre de ressources et veille proactive partagée).
3. Fédérer les compétences en formations économiques et financières dans des projets communs (pilotage, gestion, coordination, ingénierie de projets et plate-forme permanente immatérielle d'échanges, visioconférences, clubs professionnels).
4. Enfin la possibilité, grâce à notre réseau, de conseiller et d'orienter au mieux les PME de la région PACA dans leurs besoins en financement (petits-déjeuners de formation/information, comité d'accompagnement personnalisé, action collective de formation à la recherche de financement...).

Objectif du programme de formation proposé

Parmi les objectifs du Prides Finances et Conseil Méditerranée : la mise en place de formations sur mesure avec des programmes adaptés afin de répondre au mieux aux attentes des différents Prides et de leurs adhérents.

Les besoins exprimés au cours des programmes 2009 et 2010 continuent à conforter le Prides FCM dans sa démarche : financement public, financement privé, critères d'évaluation du banquier, aides publiques... sont au cœur des préoccupations des PME.

À travers son programme 2010¹, Finances et Conseil Méditerranée a pour objectif de fournir une « boîte à outils » à destination des équipes des Prides et de leurs adhérents.

Contact :

Valérie Roché-Melin

Déléguée générale

Tél. 04 91 39 33 61

Valerie.melin@financesmediterranee.com

www.financesmediterranee.com

¹ Rf annexes

PARTENAIRE

Capenergies, énergies non génératrices de gaz à effet de serre.

Créé à l'origine en régions Provence-Alpes-Côte d'Azur et Corse, le pôle Capenergies rassemble aujourd'hui 400 acteurs de l'industrie, de la recherche et de la formation des régions Provence-Alpes-Côte d'Azur, Corse, Guadeloupe, Réunion et de la Principauté de Monaco.

Son champ de compétence s'étale sur 9 domaines énergétiques : La Maîtrise de la Demande en Énergie, le Solaire, l'Eolien, l'Hydraulique les Energies Marines et la Géothermie, la Biomasse et les Bioénergies, l'Hydrogène et le stockage de l'énergie, le Couplage et Intégration des systèmes énergétiques, la Fission, la Fusion.

Capenergies s'est positionné dès son origine sur le développement et le déploiement de systèmes énergétiques permettant de fournir des solutions concrètes au nécessaire remplacement des énergies fossiles. Ces systèmes énergétiques du futur, basés sur les analyses des besoins et des ressources énergétiques de chaque territoire, intégreront diverses solutions correspondant :

- à la maîtrise de la demande en énergie dans le bâtiment, les équipements, l'industrie et le transport,
- à des énergies primaires renouvelables,
- à des énergies primaires nucléaires,
- au stockage de l'énergie,
- à des architectures énergétiques locales réparties sur les territoires,
- à une gestion dynamique de l'offre et de la demande.

Stratégie

Capenergies a pour ambition de préparer l'industrie et la formation aux mutations technologiques à venir, liées à l'épuisement des énergies fossiles, et de tirer parti des atouts régionaux de nos territoires pour développer une filière énergétique nationale adaptée au « mix énergétique de demain ».

En appui de son positionnement thématique et géographique, la stratégie de Capenergies s'articule autour de 7 axes principaux :

Le développement et la promotion de l'innovation pour améliorer la compétitivité des systèmes énergétiques,

La conception, la qualification et le déploiement d'architectures énergétiques intégrées,

La mise en œuvre de programmes structurants pour le développement de filières nationales,

Un partenariat étroit avec les acteurs des politiques nationales et régionales en matière d'aménagement et d'attractivité des territoires,

Un développement à l'international ciblé sur le développement commercial et des partenaires scientifiques et techniques avec les pays du pourtour méditerranéen, de l'Océan Indien, des Caraïbes et de l'Amérique centrale,

Une forte contribution aux politiques de formations initiales et professionnelles pour répondre aux

besoins associés à l'émergence de ces nouvelles technologies,
Des collaborations actives avec d'autres pôles de compétitivité.

Chiffres clefs

Le pôle Capenergies compte 400 membres, 200 implantés en PACA, 55 partenaires en Corse, 50 en Guadeloupe & 50 à la réunion, 3 au sein de la principauté de Monaco et 42 dans d'autres département.

Les membres (hors Guadeloupe et Réunion) sont répartis en collèges:

- 214 entreprises (Des TPE aux Grands Groupes), dont 129 PACA et 43 Corse,
- 20 centres de Recherche & Développement,
- 20 organismes de formation initiale ou professionnelle,
- 9 organismes ou institutions financières,
- 37 partenaires institutionnels.

NOS INTERVENANTS

Annie Prod'homme, Gérante de Nephtys Finance,

Nephtys Finance :

Nous sommes un réseau indépendant de consultants et d'experts, tous issus du monde de l'entreprise. Réseau car nous avons l'habitude de travailler ensemble, Indépendants tant au plan de nos structures que de notre environnement, C'est cette double culture d'entreprise et de consultant que nous mettons au service de votre société : Nous sommes des Traducteurs de Projets

Comment travaillons-nous ?

Selon la nature de vos besoins et après validation interne de nos capacités à vous accompagner, nous établissons une proposition de mission « sur mesure » : nature et conditions de l'intervention, délais de réalisation, rémunération (au temps passé, forfaitaire ou au résultat).

Quels sont nos points forts ?

- Une complémentarité de compétences
- Une réactivité propre aux petites structures
- Une adaptabilité constante à vos besoins réels du moment

Élisabeth Bertelli, Directeur exécutif (co-fondateur de Viveris Management)

- ESC, DESS banques et finances, doctorat finances
- 26 ans d'expérience dans la finance et le capital investissement

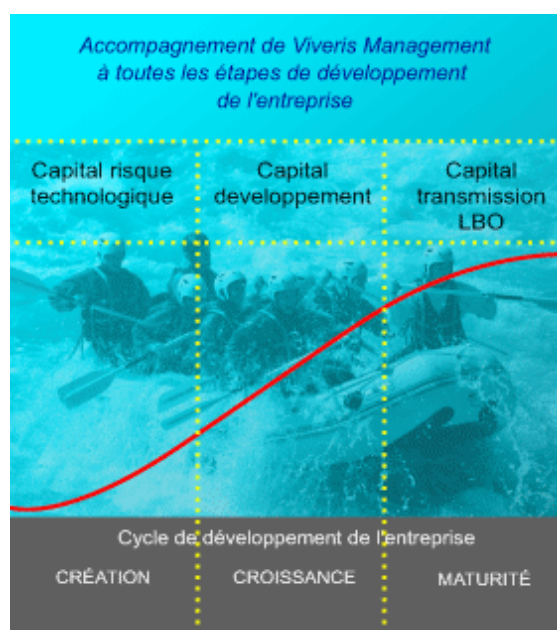
Viveris Management

Créée en 2000, Viveris Management est un projet d'entreprise porté par 5 personnes, aux parcours différents et très complémentaires, en association avec le groupe Caisse d'Épargne et la CDC Entreprises. Le positionnement souhaité dès l'origine par Viveris Management et ses partenaires est celui d'un gestionnaire indépendant pour compte de tiers, dédié au segment des "small caps", spécialisé dans les fonds faisant appel public à l'épargne.

Depuis sa création, le marché des « small caps » est le cœur de cible de Viveris Management et son activité lui a été entièrement dédiée. L'impératif est d'adapter l'organisation aux contraintes de chacun des marchés régionaux et d'optimiser l'offre en fonction de leurs spécificités.

Dans ce contexte, Viveris Management s'est organisée pour devenir un gestionnaire de fonds de capital investissement pour compte de tiers, spécialisé dans les fonds faisant appel public à l'épargne, avec des fonds de type FCPI ou FIP, en couvrant progressivement l'ensemble de la chaîne de financement en fonds propres, minoritaires ou majoritaires, avec une récurrence dans les levées de fonds et un accompagnement stratégique et financier des PME, en fonction de leur stade de maturité, leur secteur, leurs implantations, le type d'opérations...

Avec 367 millions d'euros de fonds gérés, Viveris Management est l'un des premiers gestionnaires français de fonds de capital investissement pour compte de tiers, ayant développé une approche multi-régionale. C'est le résultat d'une croissance annuelle des fonds sous gestion de plus de 20%, depuis la création de la société en 2000.



Une gamme exhaustive de plus de 25 véhicules d'investissement a été développée. Celle-ci comprend aussi bien des fonds faisant appel public.

Une démarche de type entrepreneuriale est au cœur du projet de Viveris Management. Le management et l'ensemble du personnel sont actionnaires (40%) de la société et pilotent son projet de développement.

L'équipe de Viveris Management, qui réunit une quarantaine de professionnels, est présente à Marseille, Ajaccio, Rabat, Tunis, Nouméa et Saint-Denis de la Réunion. Elle comprend : une équipe d'investissement spécialisée par métier et par marché géographique, des juristes, des auditeurs, une équipe de gestion administrative et financière des fonds, des professionnels en charge des relations avec les investisseurs

Jean-Louis Paré, Associé, Evysem.

Evysem est une société fondée en 2004 et spécialisée dans le private equity et le public equity. Evysem est au service exclusif des investisseurs particuliers ou professionnels.

Evysem est constituée d'une équipe de professionnels indépendants et qualifiés de l'investissement et de l'entrepreneuriat. Ses membres, Olivier MARROT et Jean-Louis PARÉ, connaissent parfaitement les réseaux d'entreprises et sont des experts de l'investissement en PME cotées et non cotées. Leur expertise repose sur une longue expérience de l'analyse financière, une connaissance pointue des secteurs clés de l'économie, un modèle original et performant d'évaluation des PME et une forte implication dans le suivi des participations.

Evysem propose deux services aux investisseurs :

- une activité d'analyse financière indépendante sur les sociétés cotées sur Euronext Paris et Alternext Paris.

Evysem est membre fondateur de la CAFI (Compagnie des analystes financiers indépendants), seule association d'analystes financiers indépendants reconnue par l'Autorité des Marchés Financiers.

- une activité de private equity (conseils & assistances ou gestion de fonds de private equity)

Evysem intervient dans la gestion ou le conseil de sociétés d'investissements de business angels.

Agnès Paulet, Chargée de Mission à la Direction de l'Économie du Conseil Régional,

présentera de manière inédite le nouveau fond de Co-Investissement Régional.

Transmission, reprise et création d'entreprises, maintien et développement de l'emploi, innovation technologique mais aussi amélioration des performances en termes d'export, de formation des salariés, de développement durable et d'utilisation des technologies de l'information et de la communication... Le Contrat de développement pour l'emploi (pour les entreprises membres d'un réseau d'entreprises labellisé) offre la possibilité de bénéficier de prêts à taux zéro et d'autres outils financiers. L'objectif est de renforcer l'emploi en renforçant la création et au développement du tissu entrepreneurial.

Le Contrat de développement pour l'emploi

Le CDE est un contrat d'objectifs conclu de trois ans entre la Région et l'entreprise bénéficiaire. La PME bénéficiaire doit présenter un programme de croissance créateur d'emplois, fondé sur l'innovation et l'ouverture à l'international, sur une utilisation optimale des TIC, sur la formation des salariés et le développement durable.

Les entreprises doivent transmettre à la Région un plan de développement stratégique pluriannuel dont les objectifs généraux sont tout à la fois l'augmentation du chiffre d'affaires et la création nette d'emplois en CDI et dans lequel sont notamment précisés les objectifs opérationnels en matière d'innovation, de développement à l'international, d'augmentation de l'effort consacré à la formation des salariés. Après examen du projet par un groupe d'experts, la Région propose à l'entreprise un CDE sur trois ans dans lequel sont précisées les différentes aides :

Prêt de Développement pour l'Emploi, à taux zéro : 300 000 € maximum, destiné à financer les domaines peu couverts par le circuit bancaire, notamment l'innovation, le besoin en fonds de roulement, la commercialisation et l'export

Subvention pour le développement de la formation des salariés : jusqu'à 50 % des dépenses, plafonnée à 20 000 €

Subvention pour les actions en faveur du développement durable : jusqu'à 50 % des dépenses, plafonnée à 30 000 €.

Des prêts à taux zéro pour les entrepreneurs

Dans le domaine du développement économique, il existe quatre formes d'aides économiques pour les entreprises de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Il s'agit de prêts aux entreprises à conditions avantageuses : taux d'intérêt nul, pas de garantie, durée possible de remboursement jusqu'à 7 ans. L'objectif est de renforcer les entreprises pour créer des emplois.

Quatre prêts ont été mis en place selon les besoins :

- pour la transmission/reprise (PRTE)
- pour la création d'entreprises (PRCE)
- pour la création/innovation (PRCI)
- pour le maintien de l'emploi (PRME)

LE PRÊT RÉGIONAL A LA TRANSMISSION-REPRISE D'ENTREPRISE - PRTE

Le dispositif d'aide à la Transmission-Reprise a pour objectif de favoriser toute transmission-reprise d'entreprise régionale, en aidant le repreneur à réunir les fonds nécessaires pour l'acquisition, la poursuite d'activités pérennes et le maintien des emplois.

En effet, les entreprises bénéficiaires sont celle en situation de transmission-reprise dont le siège social est situé en Provence-Alpes-Côte d'Azur (effectif inférieur à 250 personnes).

Les secteurs d'activités concernés sont les suivants :

- Production industrielle ou artisanale
- Services à l'industrie
- Industries du multimédia, des TIC et activités du domaine de l'audiovisuel
- Logistique
- BTP
- Négoce de gros, à l'exception de la grande distribution
- Hôtellerie-restauration, à l'exception des 4 étoiles et plus.

Le prêt consenti est à taux nul et sans garantie, remboursable sans différé trimestriellement sur 7 ans. Il est compris entre 15 000 € et 150 000 € (plafonné à 75 000 € pour les services administratifs aux entreprises).

Contact : service Initiatives économiques et développement des entreprises, Direction de l'Économie régionale, de l'innovation et de l'enseignement supérieur, tél. : 04 91 57 50 63

LE PRÊT RÉGIONAL A LA CREATION-INNOVATION - PRCI

Ce prêt vise à aider les jeunes entreprises qui ont des difficultés à mobiliser des concours bancaires pour financer des investissements immatériels liés à des programmes innovants au stade du pré-lancement industriel, créateurs d'emplois à terme.

Les bénéficiaires sont les TPE et les PME/PMI régionales de moins de 3 ans, en situation financière saine et en règle au regard de leurs obligations fiscales et sociales, n'appartenant pas à un groupe dont l'effectif total est supérieur à 2000 salariés.

L'aide plafonnée à 150 000 € est mise en place sous forme d'une avance remboursable à taux zéro à hauteur maximum de 50 % de l'assiette éligible et de 40 % du montant du programme total.

Contact : service Initiatives économiques et développement des entreprises, Direction de l'Économie régionale, de l'innovation et de l'enseignement supérieur, tél. : 04 91 57 50 63

LE PRÊT RÉGIONAL A LA CREATION D'ENTREPRISE – PRCE

Ces entreprises, dont la création nécessite souvent des mises de fonds initiales élevées, ont en effet la capacité de créer à terme de nombreux emplois. L'objectif est donc de créer un effet de levier important sur la mobilisation de concours bancaires.

Les entreprises bénéficiaires doivent avoir été créées depuis moins d'un an et avoir leur siège social en Provence-Alpes-Côte d'Azur dans les secteurs d'activités suivants :

- Production industrielle ou artisanale
- Services à l'industrie
- industrie du multimédia, des TIC et de l'audiovisuel
- logistique
- BTP à caractère innovant
- Négoce de gros, à l'exception de la grande distribution
- Hôtellerie-restauration en zone de massif à l'exception des 4 étoiles et plus

Le prêt octroyé à l'entreprise doit lui permettre de boucler le plan de financement de son projet de création. Il s'agit d'un prêt à taux nul et sans garantie, remboursable sans différé trimestriellement sur 7 ans de manière progressive. Son montant peut être compris entre 15 000 € et 75 000 €, plafonné à 45 000 € pour les services administratifs aux entreprises.

LE PRÊT RÉGIONAL AU MAINTIEN DE L'EMPLOI – PRME

Il peut s'agir de soutenir le repreneur dans la perspective de maintenir les emplois sur le territoire où l'activité se situe (abandon par un groupe d'une branche d'activité pouvant s'avérer viable). Il peut également s'agir de soutenir et renforcer des entreprises confrontées à des difficultés conjoncturelles en leur permettant de passer ce cap difficile.

Les bénéficiaires sont les entreprises régionales dont l'effectif et le développement ont un impact significatif sur le tissu économique du bassin d'emploi où elles se situent et présentant à terme des possibilités de croissance et de rentabilité dans leur secteur d'activité. Elles doivent relever prioritairement d'une activité industrielle ou de service à l'industrie et être en règle vis-à-vis des obligations fiscales et sociales. Ces entreprises doivent avoir leur siège social en Provence-Alpes-Côte d'Azur, avoir été créées depuis au moins 5 ans (ou présenter au moins trois bilans) et compter moins de 500 personnes (il faut justifier qu'au moins 70 % de cet effectif est situé sur un bassin d'emploi régional).

Le PRME est un prêt sans garantie à taux zéro, d'un montant maximum de 300 000 € sur la base de 2 500 € par emploi créé et ou maintenu. Ce montant peut être porté à 4 000 € par emploi en zone de massif. Sa durée est de 7 ans, avec un différé de remboursement de deux ans. Cette durée peut être allongée (dans la limite de 10 ans) en fonction du montant de prêt accordé.

Contact : service Initiatives économiques et développement des entreprises, Direction de l'Économie régionale, de l'innovation et de l'enseignement supérieur, tél. : 04 91 57 50 63

Séverine Grégoire, créatrice du site Monshowroom.com,

expliquera comment son entreprise a bénéficié de différentes sources de financement dont des Business Angel puis du Capital Investissement.

MON SHOWROOM.com

Monshowroom.com sur initiatives.tv - Vente en ligne de vêtements de créateurs

Découvrez, avec Initiatives.tv, le parcours de Chloé et Séverine, les deux créatrices de monshowroom.com, un site de vente en ligne de vêtements de créateurs de mode. Elles expliquent leurs débuts difficiles, le succès de leur concept et le développement actuel de leur société.

Monshowroom.com finalise une levée de fonds de 4,3 millions d'€

17 février 2009

MonShowRoom.com, site de vente en ligne de prêt-à-porter féminin et d'accessoires « tendances », finalise un deuxième tour de table de 4,3 millions d'euros auprès d'Alven Capital et de Crédit Agricole Private Equity pour 2,15 millions d'euros chacun. Ce tour de table fait suite à une première levée de fonds réalisée auprès de business angels en 2007.

Créé en 2006 par deux jeunes entrepreneuses, Séverine Grégoire et Chloé Ramade, MonShowRoom.com propose en France les collections en cours (« in-season ») d'une soixantaine de marques « tendance » telles que : American Vintage, Antik Batik, Ba&Sh, French Connection, Iro, Paul&Joe Sister...

Basée à Marseille, la société a pour ambition de devenir le site internet leader de vente de mode auprès d'une clientèle de jeunes femmes urbaines et actives, en France et en Europe. Elle a réalisé en 2008 un chiffre d'affaires de 2 millions d'euros.

Cette levée de fonds permettra à MonShowRoom.com d'accélérer le développement de son offre et de ses fonctionnalités, de renforcer ses équipes, notamment sur le plan logistique, de soutenir l'investissement marketing et d'étendre son activité sur d'autres marchés.

Séverine Grégoire et Chloé Ramade, co-fondatrices de MonShowRoom.com : « La complémentarité de ces deux fonds et leur connaissance du e-commerce nous ont immédiatement séduites. Nous sommes ravies de l'arrivée de ces deux nouveaux actionnaires financiers qui nous permettra de franchir une nouvelle étape dans l'histoire de la société. »

Nicolas Celier, Partner chez Alven Capital explique : « Le succès de MonShowRoom.com repose sur trois facteurs clés de succès parfaitement maîtrisés par des dirigeantes visionnaires : le leadership du premier entrant sur un marché de niche en pleine expansion, un talent éprouvé pour s'allier aux marques préférées des 'modeuses' et dénicher les grandes enseignes de demain, et une stratégie d'achat pointue judicieusement adaptée au canal Internet. »

Michel de Lempdes, Directeur d'investissements chez Crédit Agricole Private Equity : « De nombreux sites en France proposent des ventes privées qui portent sur d'anciennes collections. MonShowRoom.com s'inscrit à contre-pied avec une offre de la saison en cours. Nous sommes ravis d'accompagner le développement de cette jeune société innovante qui a déjà su faire ses preuves avec un modèle rentable et de belles références à son actif. »

Intervenants : - Alven Capital, Nicolas Celier, Partner
- Crédit Agricole Private Equity, Michel de Lempdes, Directeur d'investissements Capital Risque

Conseils : Clipperton Finance, Thomas Neveux

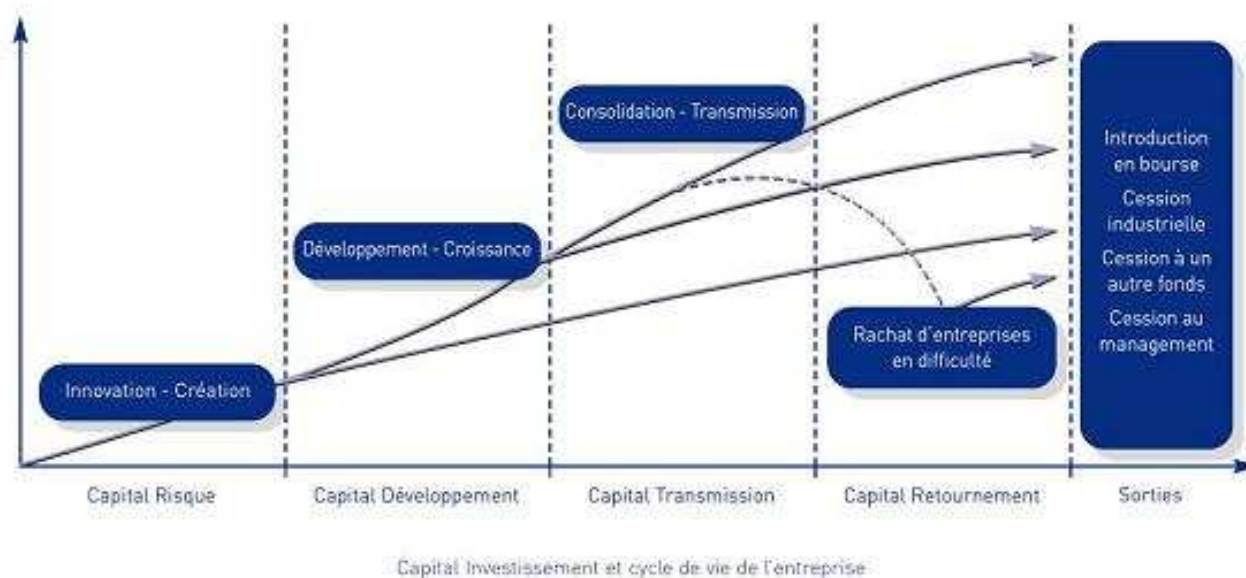
Conseil juridique : Crédit Agricole Private Equity et Alven Capital : CVML

Arthur Dethomas, Dessislava Dobromirova Zadgorska

Audit : Ernst & Young, Emmanuel Picard

Audit Stratégique : Grégoire de Tilly

RAPPEL DE QUELQUES CONCEPTS



Le Capital Investissement (source AFIC)

Le Capital Investissement joue un rôle majeur dans l'économie. Il représente un soutien fondamental de l'entreprise non cotée tout au long de son existence. Il contribue directement à la création d'entreprises, à la promotion de l'innovation et de nouvelles technologies, à la croissance, à l'emploi et au renouvellement du tissu économique.

Comment se définit-il ?

Le métier du Capital Investissement consiste à prendre des participations majoritaires ou minoritaires dans le capital de petites et moyennes entreprises généralement non cotées.

Cette prise de participation permet de financer leur démarrage, leur croissance, leur transmission, parfois leur redressement et leur survie.

Le métier s'exerce sur quatre segments : le Capital Risque, le Capital Développement, le Capital Transmission / LBO et le Capital Retournement.

A quoi sert-il ?

Le Capital Investissement soutient l'entreprise dans différents domaines :

- il apporte le financement et les capitaux nécessaires à son développement,
- il accompagne son management lors des décisions stratégiques,
- il lui permet d'améliorer son potentiel de création de valeur au profit de ses clients, de ses actionnaires et de tous ses collaborateurs, dirigeants et salariés.

A quel moment intervient-il ?

Le Capital Investissement intervient :

- au moment de la création d'entreprises pour le financement de l'innovation, des nouvelles technologies et des biotechnologies, grâce au Capital Risque,
- à l'occasion d'un projet de développement pour les entreprises à fort potentiel de croissance, grâce au Capital Développement,
- pour l'acquisition, la transmission ou la cession d'entreprises, avec le Capital Transmission / LBO,
- en cas de difficultés, grâce au Capital Retournement.



Le Capital Investissement contribue à rapprocher les intérêts des investisseurs institutionnels ou privés et des entrepreneurs pour créer de la valeur, de la croissance et des emplois.

Véritables actionnaires professionnels, les investisseurs en capital occupent une place essentielle dans le financement du tissu économique français et interviennent dans des entreprises de toutes tailles, de tous secteurs et de toutes origines géographiques.

En 2006, les 4850 entreprises soutenues par le Capital Investissement représentaient, avec plus d'1,5 million de salariés et un chiffre d'affaires de 200 milliards d'euros réalisé en France, une part significative de l'emploi et de la richesse nationale.

GLOSSAIRE (AFIC)

- **ABSA (Action à Bon de Souscription d'Action) :** A l'action émise par une société est attaché un bon de souscription d'actions (BSA) qui donne lui-même le droit de souscrire de nouvelles actions de cette société.
- **Action ordinaire :** Action conférant les mêmes droits (droit de vote, droit préférentiel de souscription, droit aux dividendes...), de sorte que les droits de leurs titulaires sont proportionnels à la quotité du capital qu'ils détiennent.
- **Action gratuite :** Mécanisme d'intéressement des dirigeants et salariés consistant à leur attribuer gratuitement des actions de la société, sous le bénéfice d'un régime fiscal favorable mais comportant des conditions de présence et de conservation relativement longues.
- **Action de préférence (preferred share) :** Catégorie d'actions assorties de droits préférentiels de nature politique (droit d'information renforcé, droit à un représentant dans les organes de direction...) ou financière (droit à une récupération prioritaire des montants investis en cas de liquidation ou de cession de la société...).
- **Ajustements de prix :** Ensemble des dispositifs qui, intégrant une dimension temporelle, permettent d'ajuster un prix 'initial' de souscription ou d'acquisition de titres par un investisseur en capital, en fonction d'évènements postérieurs à l'entrée dudit investisseur en capital dans le capital de la société cible.
- **BSPCE (Bons de Souscription de Parts de Créateur d'Entreprise) :** Valeur mobilière donnant accès au capital réservé aux salariés ou dirigeants de jeunes sociétés, bénéficiant d'un régime fiscal favorable et fonctionnant comme des bons de souscription d'actions.
- **Bulletin de souscription :** Acte formalisant la souscription d'actions ou d'autres valeurs mobilières, signé par le souscripteur et accompagné du versement du prix de souscription. Sa signature par l'investisseur réalise la souscription à l'augmentation de capital.
- **Business Angels :** Personnes physiques accompagnant le fondateur en investissant leur argent personnel et en apportant leurs avis et conseils.
- **Business Plan :** Plan de développement stratégique de la société sur 3 à 5 ans avec commentaires détaillés dans les domaines commerciaux, concurrence, produits, techniques, moyens de production, investissements, hommes, informatique, financiers...
- **Capital Investissement (Private Equity) :** Prise de participation en capital dans des entreprises généralement non cotées. Le Capital Investissement est un soutien fondamental de l'entreprise non cotée tout au long de son existence. Il finance le démarrage (Capital Risque), le développement (Capital Développement), la transmission ou l'acquisition (LBO/Capital Retournement) de cette entreprise.
- **Capital Développement :** L'entreprise a atteint son seuil de rentabilité et dégage des profits. Les fonds seront employés pour augmenter ses capacités de production et sa force de vente, développer de nouveaux produits et services, financer des acquisitions et/ou accroître son fonds de roulement.

- Capital Retournement (Turnaround) : Financement en fonds propres d'entreprises ayant connu des difficultés et pour lesquelles des mesures permettant le retour aux bénéfices sont identifiées et mise en œuvre.
- Capital Risque (Venture Capital) : L'entreprise est en phase de création ou au début de son activité. Le financement est destiné au premier développement du produit et à sa première commercialisation. Selon la maturité du projet à financer, le Capital Risque se subdivise comme suit :
 - L'Amorçage : première phase du financement de la création d'entreprise, les fonds propres sont alloués à la recherche, l'évaluation et le développement d'un concept initial avant la phase de création. Cette phase concerne principalement les entreprises à fort contenu technologique.
 - La Création : l'entreprise est au tout début de son activité. Le financement est destiné au démarrage de l'activité commerciale et industrielle.
 - La Post-Création : Correspond à un stade de croissance de l'activité commerciale et industrielle de l'entreprise précédent l'atteinte de la rentabilité.
 - Capital TransmissionLes capitaux sont destinés à permettre l'acquisition d'une entreprise existante non cotée par une équipe de dirigeants venant de la société ou de l'extérieur, aidés par des investisseurs en capital accompagnés d'investisseurs financiers. Ce type de financement recourt à la création d'une société holding, laquelle s'endette pour racheter l'entreprise cible (effet de levier).
- Carried Interest : Intéressement revenant aux investisseurs en capital calculé sur la base des produits et des plus-values d'un fonds de Capital Investissement.
- Closing : Etape finale d'une opération avec la signature par l'ensemble des participants (dirigeants et investisseurs financiers) de la documentation juridique (pacte d'actionnaires notamment) et décaissement des fonds.
- Data Room : Lieu de consultation des principaux documents d'information sur une société à vendre qui sont disposés dans une salle (chez son avocat ou son conseil). La Data Room est notamment pratiquée lors d'un processus de mise aux enchères afin de permettre à l'acquéreur de formaliser un prix.
- Dette senior : Dans la structure de financement d'un LBO, elle correspond aux apports en dette amortissable réalisés par des banques. Les intérêts annuels et le remboursement annuel sont prioritaires par rapport à la mezzanine.
- Due diligence – Audit : Ensemble des mesures de recherche et de contrôle des informations permettant à l'investisseur en capital de fonder son jugement sur l'activité, la situation financière, les résultats, les perspectives de développement, l'organisation de l'entreprise.
- Effet de levier (Leverage) : Effet multiplicateur de la rentabilité des capitaux propres résultant du recours au financement externe.
- Essaimage (Spin-off) : Création d'une entreprise nouvelle par une ou plusieurs personnes avec ou sans la complicité de leur employeur ou de leur ex-employeur. Il implique ainsi la création d'une entité juridiquement et financièrement indépendante de la société d'origine.
- FCPR (Fonds Commun de Placement à Risques) : Appartenant à la famille générale des OPCVM, le FCPR est une copropriété de valeurs mobilières et n'a pas de personnalité morale. Il est géré par une société de gestion, agréée par l'Autorité des marchés financiers (AMF) qui agit au nom et pour le compte du FCPR, le représente et l'engage. Un FCPR doit investir dans des participations au capital de sociétés, en respectant certains quotas selon les types d'investissement.

- FCPI (Fonds Communs de Placement dans l'Innovation) : Type de FCPR devant investir à hauteur d'un quota minimum dans des entreprises innovantes.
- FIP (Fonds d'Investissement de Proximité) : Type de FCPR devant investir dans des PME non cotées situées dans une même zone géographique.
- Fonds de Capital Investissement : Véhicule regroupant des investisseurs en vue de faire des investissements en Capital Investissement et d'en partager les résultats.
- Fonds de Fonds : Le fonds de fonds est une structure de mutualisation de participations dans plusieurs fonds de Capital Investissement.
- Fonds secondaires : Les fonds secondaires de Capital Investissement sont spécialisés dans le rachat de parts dans des fonds primaires à des investisseurs qui souhaitent se désengager avant le terme des fonds.
- Garantie d'Actif et de Passif : Garantie donnée par le dirigeant à l'investisseur financier sur la consistance des actifs et des passifs par rapport aux documents ayant servi de base à la transaction.
- Hurdle Rate : Pourcentage de rentabilité minimale accordée aux actionnaires du Fonds de Capital Investissement.
- LBO (Leverage Buy Out) : Acquisition d'une entreprise par des investisseurs en capital, associés aux dirigeants de l'entreprise achetée, dans le cadre d'un montage financier comportant une proportion plus ou moins importante d'emprunts et dont le remboursement est prévu par un prélèvement sur les cash-flows futurs.
Plusieurs contextes sont possibles :
 - MBO (Management Buy Out) : rachat d'une société avec l'équipe de direction (un ou plusieurs de ses cadres, non actionnaires ou minoritaires) ;
 - MBI (Management Buy In) : rachat d'une entreprise avec un ou plusieurs dirigeants repreneurs extérieurs ;
 - BIMBO (Buy In Management Buy Out) : rachat d'une entreprise avec un dirigeant repreneur extérieur en association avec le vendeur et/ou avec des cadres de l'entreprise.
 - OBO (Owner Buy Out) : rachat d'une entreprise par un holding détenu conjointement par le dirigeant propriétaire actuel et des investisseurs financiers.
- Lettre d'intention (Term sheet) : Document formalisant la proposition d'investissement qu'adresse l'investisseur en capital à la société dans laquelle il se propose d'investir, ou à la banque-conseil mandatée par celle-ci.
- LP (Limited Partnership) : Structure d'investissement, fiscalement transparente, principalement utilisée par les gestionnaires anglo-saxons. Le LP est géré par une société de gestion indépendante, le General Partner ('GP').
- Milestone : Désigne les objectifs qui serviront de critères pour le déclenchement de certaines clauses telles que complément de prix, libération d'une tranche complémentaire, etc.
- Mezzanine : Financement qui complète la dette senior à laquelle elle est subordonnée. Il est mieux rémunéré que la dette senior et permet sur option d'avoir accès au capital de la société.
- OBSA (Obligations à Bons de Souscription d'Actions) : Valeur mobilière donnant accès au capital, émise par la société et souscrite par un investisseur, se composant d'un titre de créance (obligation) et d'un bon de souscription d'action(s) de la société (BSA).

- OCA (Obligations Convertibles en Actions) : Valeur mobilière donnant accès au capital, émise par la société et souscrite par l'investisseur en capital se composant d'un titre de créance (obligation) et de la faculté de convertir cette créance en actions de la société.
- Options de souscription ou d'achat d'actions / Stock options : Type de droits d'accès au capital réservés aux salariés et aux dirigeants d'une société et de ses filiales, réglementés par le Code de commerce et bénéficiant d'un régime fiscal spécifique.
- ORA (Obligations Remboursables en Actions) : Valeur mobilière donnant accès au capital, émise par la société et souscrite par un investisseur en capital, se composant d'un titre de créance (obligation), lequel sera remboursé à terme en actions de la société, et non en numéraire.
- Pacte d'actionnaires : Convention conclue entre les actionnaires de la société (fondateurs et investisseurs en capital) pour organiser leurs relations en tant qu'actionnaires.
- Pre-Money Valuation : Valorisation d'une entreprise avant l'entrée des investisseurs au capital.
- Post-Money Valuation : Valorisation d'une entreprise après l'entrée au capital du ou des investisseurs.
- Profit sharing : Mécanisme de partage du profit ou de la plus-value des actionnaires au-delà d'un certain niveau de résultat ou d'un certain rendement en cas de cession de la société.
- Protocole d'Investissement : Convention conclue entre la société, ses principaux actionnaires et les nouveaux investisseurs définissant les engagements de chacun en vue de réaliser l'investissement.
- PtoP (Public-to-Private) : Opération qui consiste à racheter le capital d'une entreprise cotée avec la participation d'un investisseur financier et à l'aide d'une structure à effet de levier (montage LBO) et à retirer cette entreprise de la cote.
- SCR (Société de Capital Risque) : Bénéficiant d'un régime fiscal spécifique, la SCR est constituée sous forme d'une société par actions dont les actionnaires sont les investisseurs en capital. Son objet exclusif est la gestion d'un portefeuille de valeurs mobilières non cotées pour au moins 50 % de son actif net.
- Table de Capitalisation : Tableau décrivant la répartition du capital de la société avant et après réalisation de l'investissement, en tenant compte des mécanismes dilutifs existants ou devant être mis en place.
- TRI (Taux de Rentabilité Interne) : Taux mesurant la rentabilité annualisée moyenne d'un investissement constitué de flux négatifs (décaissements) et de flux positifs (encaissements). Il est utilisé pour mesurer et suivre l'évolution de la performance des opérations de Capital Investissement.

PROGRAMME 2010

« LES JEUDIS DE FINANCES & CONSEIL MEDITERRANEE »

Modules animés par Christian Apothéloz, consultant, Cabinet A

Module 1 : « En temps de crise : comment anticiper et améliorer sa gestion de trésorerie ? »

21 janvier 2010, 8h30-10h30

Intervenant :

- Dominique Millour, consultant, ADSF Conseil (Accompagnement de Dirigeants Stratégie Finances), ancien Directeur Général du Crédit Agricole.
- Farouk Boulbahri, expert-comptable, cabinet IMEX

Lieu : Salle Provence, Palais de la Bourse, 9 la Canebière, 13001 Marseille

Module 2 : « PME : Quelles ressources pour votre R&D ? »

25 février 2010, 8h30-10h30

Intervenants :

- Michel Vaudescal, Directeur de DEVEUM
- Delphine GARCIA, Chargée de Mission, Délégation Côte Azur, OSEO
-

Lieu : Prides Artemis Carma, AREP Center 1, traverse des Bruccs, 06560 Sophia Antipolis

Partenaire : Eurobiomed, PASS, Artemis Carma

Module 3 : « Reprise d'entreprise : quels conseils juridiques et financiers ? »

25 mars, 8h30-10h30

Intervenants :

- François Maurel, avocat, Ancien Bâtonnier de l'Ordre des avocats de Marseille
- Juliette Ronfard-Haret, Responsable du Pôle transmission Réseau PACA Entreprendre
- Jean-Marie Tomei, Délégué, association CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires)

Partenaires : ICI Mode, CEFIM

Grand Témoin : Benoît Jauffret, société Balle de Match et Christian Carniel, Carniel Marketing

Lieu : salle Euroméditerranée, Palais de la Bourse, 9 la Canebière, 13001 Marseille

Module 4 : « Comment financer l'export et garantir vos opérations à l'étranger ? »

29 avril 2010, 8h30-10h30

Intervenants :

- Isabelle Frédéric, Directeur de l'Activité Cash and Trade, SMC
- Christian Allemand, Directeur régional Provence Côte-d'azur COFACE
- Valérie Pontier, Déléguée Générale, APEX

Lieu : Incubateur Belle de Mai, Pôle Média Belle de Mai, 37 rue Guibal, 13003 Marseille

Partenaires : Incubateur Belle de Mai, Ea Ecoentreprise

Grand Témoin : un chef d'entreprise de l'APEX, un chef d'entreprise de Ea Ecoentreprise

Module 5 : « TPE/PME : quelles démarches pour protéger au mieux vos innovations ? »

Reporté ultérieurement, 8h30-10h30

Intervenants :

- Cendrine Claviez, avocate spécialisée en Propriété Intellectuelle, Nouvelles Technologies et contrats,
- Eric Catapano, ingénieur brevet, chargé de la promotion de la PI, INPI Nice

Lieu : Fondation Sophia Antipolis

Partenaire : Fondation Sophia Antipolis, Artémis-Carma

Grand Témoin : CleanEnergyPlanet : Céline Seckler, Gérante et Pascal Gautheyrie, Dir. Commercial

Module 6 : « Financement du haut de bilan dans les PME en création et en développement : quelques exemples de dispositifs »

24 juin 2010, 8h30-10h30

Intervenants :

- Jean-Louis Paré, associé, Evysem
- Elisabeth Bertelli, Directeur Executif, Viveris Management
- Annie Prod'homme, Gérante, Nephtys Finances
- Agnès Paulet, Chargée de Mission à la direction de l'Économie du Conseil Régional PACA viendra présenter le nouveau fond de Co-investissement régional.

Lieu : Pépinière de Meyreuil

Grand Témoin : Séverine Grégoire, créatrice du site Monshowroom.com

Module 7 : « Savoir élaborer un Business Plan efficace »

23 septembre 2010, 8h30-12h30

Intervenants :

- Yves Martin-Chave, Innovatech

Partenaires : Trimatec, PASS, PEIFL, Agroparc

Lieu : Agroparc, 200 rue Michel de Montaigne, Créativa Bât A, 84911 Avignon

Module 8 : « Marchés publics : TPE/PME, comment répondre aux appels d'offres nationaux et régionaux ? »

21 octobre 2010, 8h30-10h30

Intervenant :

- Agnès Bricard, vice-présidente du Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-comptables
- Commission des marchés publics

Partenaire : CEFIM, UPE13, BDM

Lieu : Salle Cefim, Palais de la Bourse, 13001 Marseille

Module 9 : « Sur quels critères un banquier évalue-t-il votre dossier de financement ? »

25 novembre 2010, 8h30-10h30

Intervenants :

- Boris Mitelman, directeur département Grandes Entreprises, BPPC,
- Caisse d'Épargne Provence Alpes Corse (CEPAC), ...

Partenaire : Incubateur Belle de Mai, Eurobiomed, Pôle Sud Image

Un module « Atelier Finance » est organisé de manière exceptionnelle par FCM et le Prides Image jeudi 8 juillet 2010. Divers intervenants participeront lors de cette matinée de formation (**9h00-12h30**) sur le thème « Gestion de trésorerie et Bilan comptable » :

- Dominique Millour, consultant, ADSF Conseil,
- Farouk Boulbahri, expert-comptable, Cabinet IMEX
- Jean-Claude Capuono, expert-comptable et commissaire aux comptes, Cabinet Ficorec.

Coût : 15 euros/session, gratuit si vous êtes membre d'un Prides adhérent à FCM, gratuit pour les adhérents FCM (Contact : Alice Pagès, 04.91.39.33.68)

RAPPEL DES CONTACTS

Le Prides Finances et Conseil Méditerranée

www.financesmediterranee.com

Valérie Roché-Melin

Déléguée générale

Tél. 04 91 39 33 61

Valerie.melin@financesmediterranee.com

Sameh Ben Dhia

Chargée de mission

Tél/Fax. 04 91 39 33 54

Sameh.bendhia@financesmediterranee.com

Kamel Amer,

Chef de service dédié au Prides Finances Conseil Méditerranée, CCIMP,

Tel : 04.91.39.33.68

kamel.amer@ccimp.com

Christian Apothéloz, Cabinet A

Consultant auprès de Finances Conseil Méditerranée

Tel : 06 76 75 20 23

christian@apotheloz.com

<http://www.apotheloz.com>

Capenergies

Château de Cadarache

Bât 906 – La Bergerie

13108 Saint-Paul-Lez-Durance

Secrétaire Général : Thierry Lacroix : thierry.lacroix@capenergies.fr

04 42 25 37 09

Pépinière d'Entreprises Innovantes de Meyreuil

Pépinière d'Entreprises Innovantes de Meyreuil

100, route des Houillères

13 5590 MEYREUIL

Olivier Personnic, Directeur : o.personnic

04 42 61 29 29