



EUREFI

FONDS TRANSFRONTALIER DE DEVELOPPEMENT

Conférence
13/12/2011
SARREBRÜCK

LE FONDS

SON METIER

- = Investisseur haut bilan
- = Minoritaire (mais pas exclusion majoritaire, taux de détention visé = 20 à 40%)
- = Partenariat de développement transfrontalier
- = Aider entreprise à franchir saut croissance
- = Aider entreprise à sauter les frontières



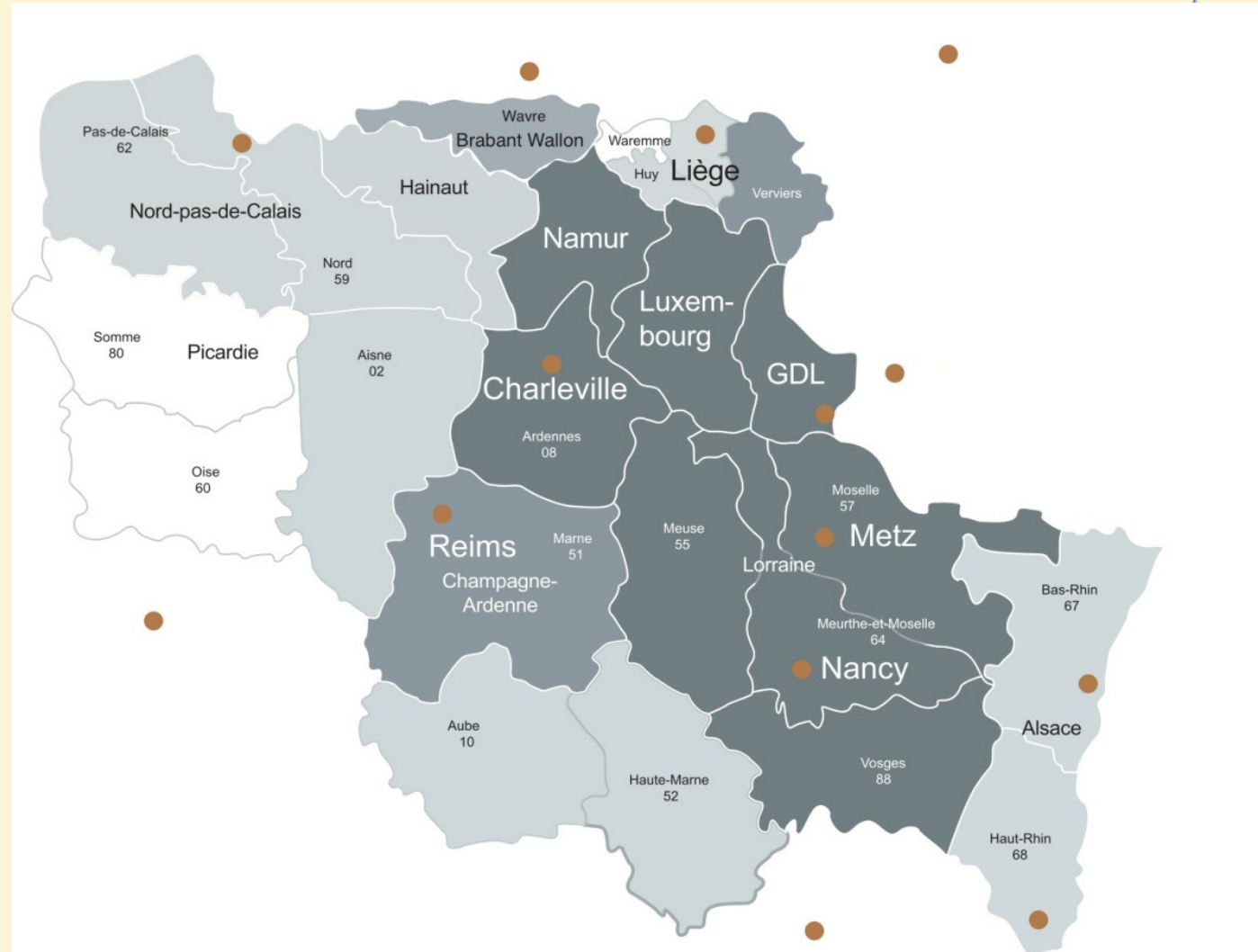
LE FONDS

SON MARCHÉ

- = La Petite et Moyenne Entreprise (définition UE)
- = Critères européens
- = Saine, maîtrisant un métier, une niche
- = Ayant une composante ou une ambition transfrontalière
- = Située dans Eurozone couverte par EUREFI



LE FONDS



LE FONDS

SES PRODUITS

CAPITAL

- Actions (conditions marché)
- « full risk full reward »

OBLIGATIONS CONVERTIBLES

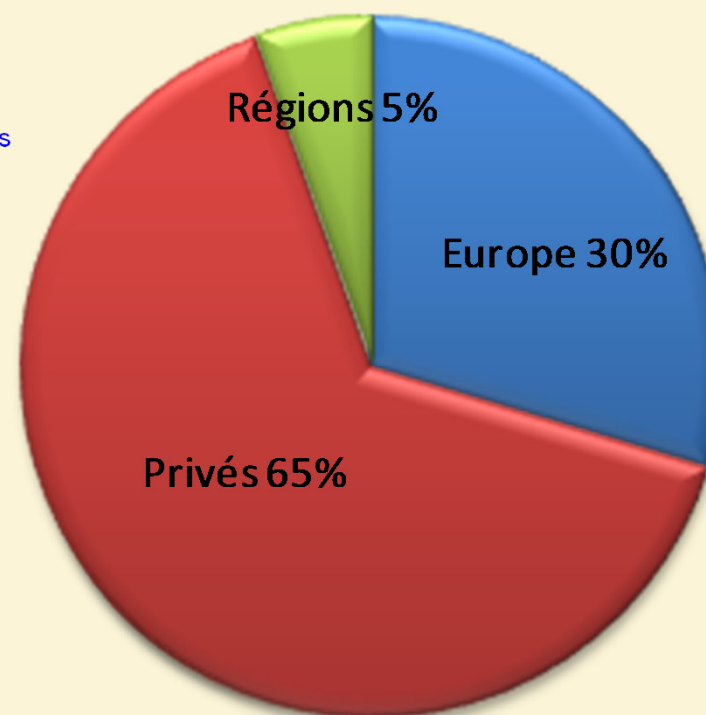
- Taux marché
- Prime de risque (PNC)



LE CAPITAL

**EUREFI gère quelque 30 M€,
son capital est aujourd'hui de 27,7 M€**

- 29,62 % Europe actions A (via porteurs nationaux : SNCI , OSEO, IDELUX)
- 65,02 % Privés actions B
- 5,36 % Régions actions C



LE CAPITAL

HISTORIQUE

- Projet-pilote Article 10, juillet 1991 (FTD)
- Lancement EUREFI après 4 ans en juin 1995 :
 - Conversion aides PED à investissement
 - Création actions spécifiques A (droits différentiels)
 - Difficultés à concilier réalités/terrain et contraintes réglementaires, ... (jeu d'équilibriste)
- Interreg I, II : capital (actions A)
- Interreg III, IV : filiale spécialisée, financement par réseaux acteurs capital risque 3 pays)



SES ACTIONNAIRES

ACTIONNARIAT PAR GROUPES

IDELUX/SOGEPARLUX	5 072 485.50 €	18.3%	A-B
CDC (FMPEI/FFI-B)	3 884 724.00 €	14.0%	B
OSEO	2 919 307.50 €	10.5%	A
SNCI	2 533 055.50 €	9.2%	A-B
BCEE	2 424 536.50 €	8.8%	B
BGL BNP FORTIS	1 736 670.00 €	6.3%	B
DEXIA-BIL	1 582 096.00 €	5.7%	B
BPLC-A	1 577 155.00 €	5.7%	B
ETHIAS	1 264 682.50 €	4.6%	B
SOGEPA	1 177 635.50 €	4.3%	C
CIC	1 137 268.75 €	4.1%	B
REGION CA	928 648.75 €	3.4%	B-C
SODIE (F+B)	819 687.50 €	3.0%	B
NADIR	465 979.00 €	1.7%	B
ILP	76 250.00 €	0.3%	B
IRPAC	75 014.75 €	0.3%	B
PRIVES	45.75 €	0.0%	B
	27 675 242.50 €	100.0%	



LA STRATEGIE

« COMPLÉMENTARITÉ » ET « SPÉCIALITÉ »

SPECIALISATION

Spécialisation transfrontalière qui se décline par :

- savoir-faire
- cibles
- réseaux transfrontaliers expertises et Prescripteurs
- réseau des actionnaires / partenaires

FOCALISATION

Investissements dans Grande Région (cfr carte)



LA STRATEGIE

« COMPLÉMENTARITÉ » ET « SPÉCIALITÉ »

COMPLEMENTARITE

- o Complémentarité avec les acteurs régionaux
(Co-Investisseurs privés et publics)
(plate-forme transfrontalière de développement)
- o Creuset coopération transfrontalière entre
acteurs de financement et acteurs publics
- o Plate-forme partenariat pour acteurs privés
(syndication de financement)

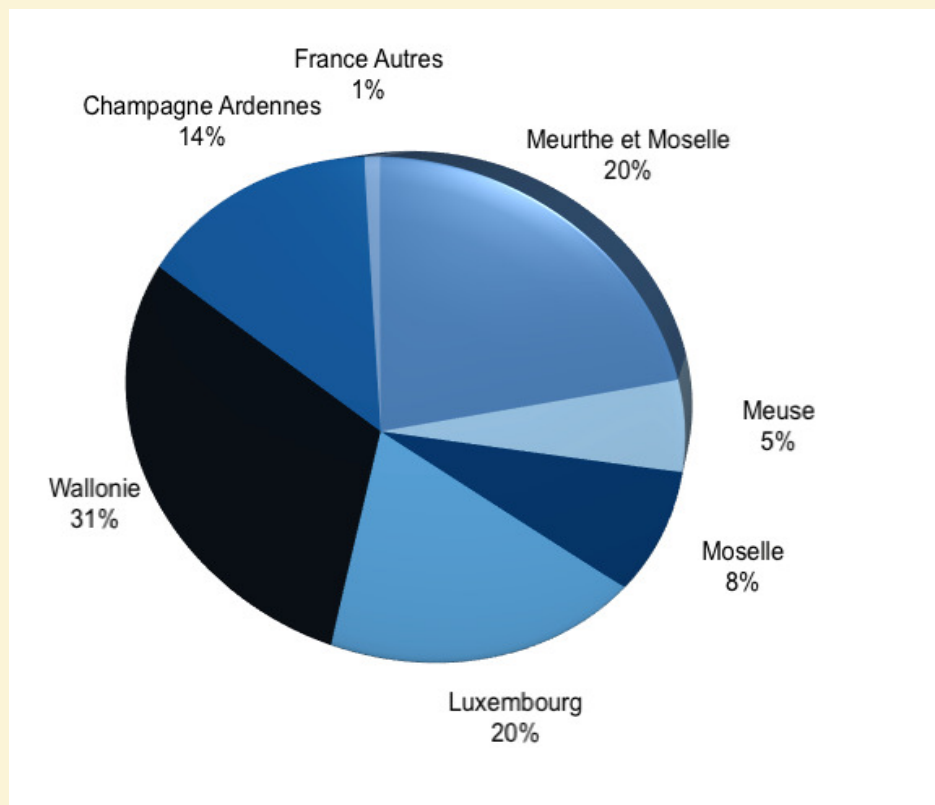


LES CIBLES

- Entreprises à vocation et/ou stratégie transfrontalière
- Entreprises en croissance interne/externe sur l'Eurozone
- « Mini-groupes transfrontaliers » en formation
- « Nouvelles PME »
- Transmissions (internes, MBO/MBI, LBO, ...)



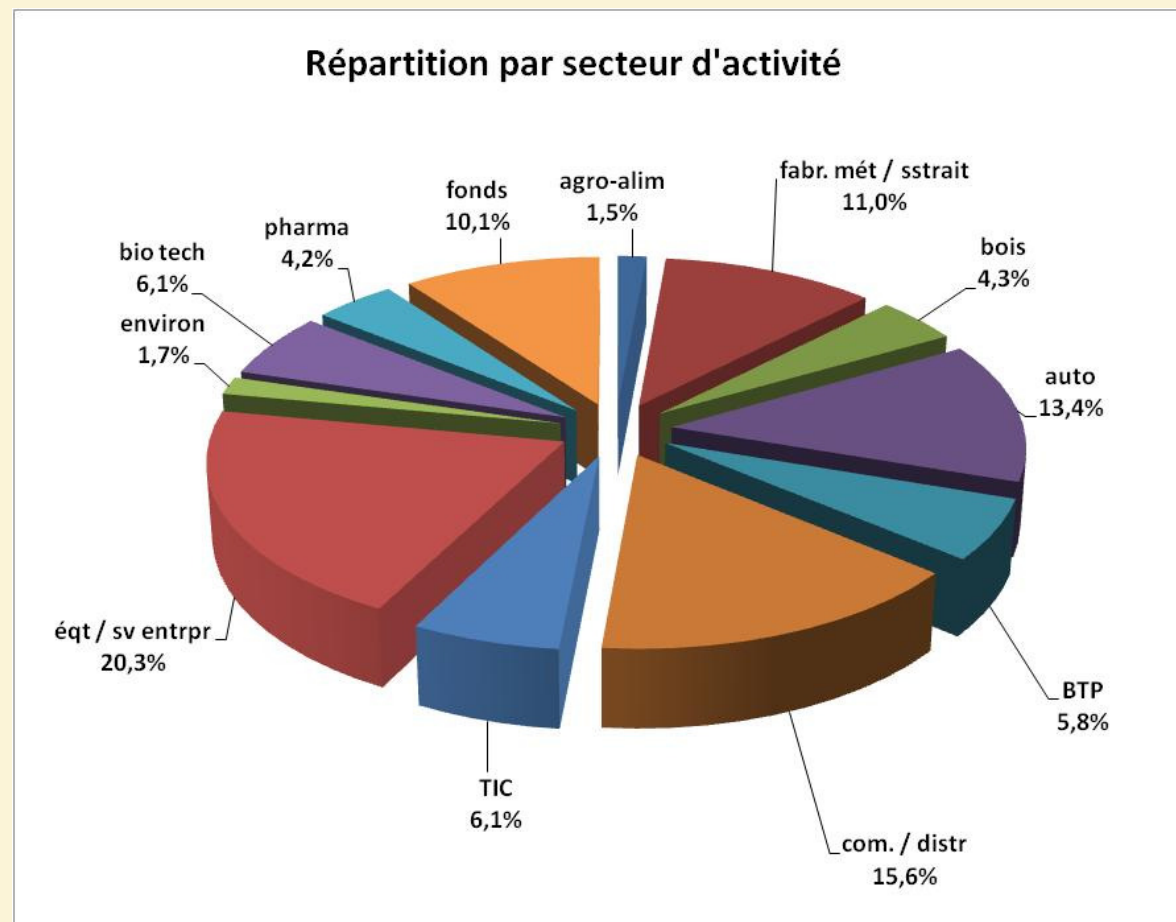
LES CHIFFRES CLES



En termes géographiques, la France représente plus de 60% des investissements réalisés, juste reflet du poids du tissu économique.



LES CHIFFRES CLES

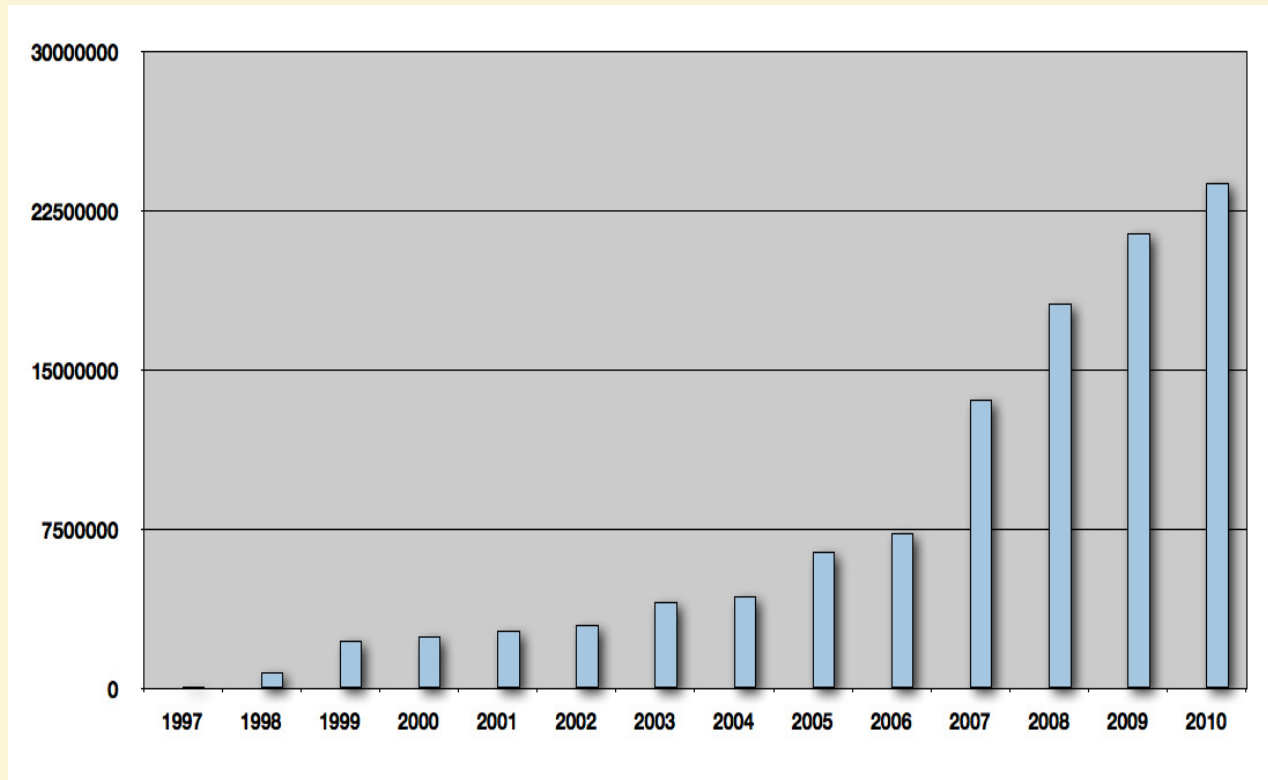


LES CHIFFRES CLES

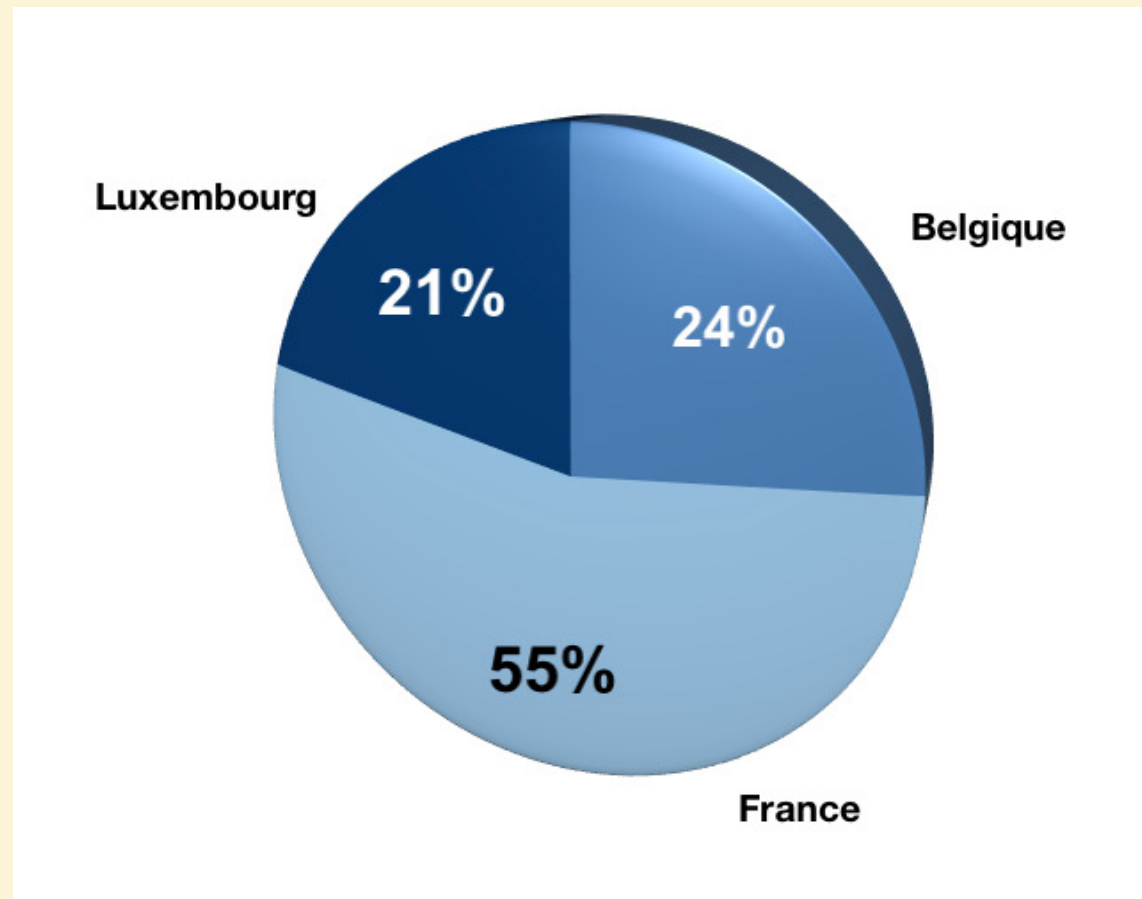
- Sur les 10 dernières années, EUREFI a investi quelque 33 M €, soit une moyenne de 3,3 M € par an, ce montant tendant à augmenter ces dernières années.
- Le ticket moyen d'investissement ces dernières années se situe à 500-700 k€. EUREFI investit entre 250 k€ mini et 1500 k€ maxi dans ses participations



LES ENGAGEMENTS



LES ENGAGEMENTS



GOVERNANCE

- I/ AG / CA (composés transfrontaliers)
- II/ Comité Permanent (transfrontalier)
- III/ Président / Directeur Général (L / B) (dissociation des fonctions)
- IV/ Equipe
 - pluriculturelle, plurinationale
 - expériences multiples en entreprise
 - gestion EUREFI et gestion FIELD par sociétés de gestion (plate-forme)



UN BILAN QUALITATIF

1 : Fonds européens ont atténué risques de départ pour privés (projet innovant et donc pas « sexy »)

2 : Difficultés 1995-1999 : idée novatrice, fortes résistances nationales, protectionnismes surtout ... publics !

3 : Succès avérés aujourd'hui (effet prescripteur naturel ...)

4 : Complexité réglementaire (UE + Pays) s'amplifie !

5 : Bilan chiffré +++

Bilan coopération acteurs privés et publics + (mais mitigé)



DUPLIQUER ... ?

1 : Du « sur mesure », pas de « prêt à porter »
(contingences spécifiques du terrain à prendre en compte)

2 : Il faut une historicité (cfr expériences avortées ailleurs)

3 : Les égoïsmes nationaux resurgissent plus que jamais

4 : Simplifier !

- On part d'une approche réglementaire et non des besoins du marché !
- La dimension contrôle prend trop le pas sur la dimension opérationnelle



FACTEURS CLES

1 : Pas adosser les outils mais les intégrer !

2 : Un plan stratégique propre, autonome, différent des acteurs, actionnaires (on est intégrateur)

3 : Viser un niveau de capital suffisant pour mobiliser équipe transfrontalière dédiée à 100% à l'outil

4 : Positionnement TRES pointu et strict (éviter de cannibaliser les fonds régionaux-nationaux existants ...)



EUREFI

Siège social :

Maison de la Formation, Centre Jean Monnet
F-54414 LONGWY

Secrétariat & Administration :

EUROPE ET CROISSANCE

24, rue Robert Krieps

L-4702 PETANGE

Tél : +352/30.72.89-1

Fax : +352/30.72.89.44

