

LETTRE D'INFORMATION

NOVEMBRE 2010



FIP ENTREPRENEURS
OUEST - OUEST 2

ILE-DE-FRANCE
HAUTE NORMANDIE
BASSE NORMANDIE
PAYS DE LA LOIRE

ÉDITO



Frédéric ZABLOCKI
Directeur général délégué

CHERS INVESTISSEURS,

Les niveaux d'endettement particulièrement élevés des États occidentaux amènent ceux-ci à appliquer des politiques de rigueur et, notamment en France, à diminuer certains avantages fiscaux ou sociaux.

Le projet de loi de finances 2011 s'inscrit parfaitement dans cette tendance et prévoit entre autres une diminution de l'avantage fiscal IR des FIP ou de FCPI à partir du 1^{er} janvier 2011. Lors du passage devant le Sénat, une diminution de l'avantage ISF pourrait également être prononcée.

Cette tendance à l'alourdissement de la taxation de l'épargne, nous conduit à vous recommander de souscrire à nos fonds et ce, avant le 31 décembre de cette année pour profiter des conditions fiscales actuelles, plus avantageuses.

Concernant les PME en portefeuille, sans surprise, certaines connaissent des difficultés et font l'objet de provisions, tandis que d'autres s'avèrent être de futures pépites. Les règles strictes de comptabilisation, telles qu'évoquées par M. Jacquot dans son commentaire, ne nous autorisent malheureusement pas à les revaloriser. Selon ces principes, les baisses de valeurs liquidatives de certains de nos fonds ne remettent pas en cause nos objectifs à long terme.

Toute l'équipe d'Entrepreneur Venture tient à vous remercier pour la confiance que vous lui témoignez et pour votre participation au dynamisme économique des régions Ile-de-France, Haute Normandie, Basse Normandie et Pays de la Loire.



Bruno Jacquot

Directeur général délégué en charge des investissements

BRUNO JACQUOT, QUELLE EST LA STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT DE LA PARTIE LIBRE DU FIP ?

Au cours du 1^{er} semestre la politique d'investissement de cette partie libre a toujours été très prudente dans un contexte de marché très instable. L'objectif de gestion a été d'obtenir une rentabilité supérieure à celle offerte par le marché monétaire tout en minimisant les risques. À l'exception de la souscription d'obligations convertibles STS group qui offraient un rendement supérieur à 10% à l'émission pour une durée de six ans, nous n'avons investi que dans des emprunts à durée de vie courte (1 à 3 ans maximum). La partie investie dans des taux progressifs a été maintenue permettant d'avoir une trésorerie toujours disponible et des rendements attractifs pouvant atteindre 5%.

QUELS COMMENTAIRES POUVEZ-VOUS PORTER SUR LA PART INVESTIE DANS LES PME ?

Nous avons poursuivi nos investissements au même rythme dans des PME situées dans des secteurs variés de l'économie. Comme vous le savez, la période est

difficile pour beaucoup de PME, l'accès au financement bancaire devenant moins aisé et la croissance économique restant, dans nos économies occidentales, à un niveau très faible. Ces difficultés peuvent être pour nous un sujet d'inquiétude dans certains cas. En revanche, elles permettent aux PME dynamiques et bien positionnées de gagner des parts de marché et même, dans certains cas, de devenir incontournables dans leur domaine. Enfin, les valorisations au moment de l'investissement deviennent moins élevées nous permettant d'avoir une part du capital plus grande pour des capitaux investis équivalents.

Nous tenons à attirer votre attention sur le fait que la valorisation de vos fonds tient plus facilement compte des difficultés rencontrées que des bonnes nouvelles. Nous devons en effet, en cas de problème sur une participation, déprécier celle-ci alors que nous sommes dans l'obligation d'attendre une cession ou une opération financière pour revaloriser celles qui se portent bien. Ces méthodes comptables, volontairement sécuritaires, conduisent donc le plus souvent à constater des valeurs liquidatives

en baisse les premières années alors que les plus-values n'apparaîtront que dans un second temps ; les professionnels appellent cet effet comptable « la courbe en J ». Une baisse temporaire de valori-



Hervé Josserand

Président et fondateur de Parfums & Beauté

POURRIEZ-VOUS NOUS PRÉSENTER VOTRE SOCIÉTÉ ?

La société Parfums et Beauté développe des licences de parfums : elle obtient d'une marque le droit exclusif de créer un parfum à son image, de le produire et d'assurer ensuite sa distribution dans le monde entier.

Parfums et Beauté exploite une triple compétence. Tout d'abord, une technicité dans le Développement qui leur permet de définir le futur produit dans sa globalité. La création, effectuée en étroite collaboration avec la marque, doit intégrer ses valeurs et son imaginaire pour les retranscrire dans le parfum lui-même mais également dans son nom, son flacon, son emballage ou son positionnement commercial.

Vient ensuite la capacité Marketing à faire vivre

une marque, l'animer, la dynamiser en lançant des compléments de gamme par exemple.

Enfin, la connaissance du réseau mondial de distributeurs.

Le portefeuille actuel de la société contient plusieurs licences : Régine's, NYPD (New York Police Department), Horseball et un contrat de distribution sur la marque Torrente. Selon les cas, Parfums et Beauté est propriétaire de la marque (dans le cas de Horseball), reprenneur d'une licence (Regine's) ou est à l'origine du projet. C'est notamment le cas pour NYPD. Alors qu'aucune fragrance n'était associée à cette marque issue du monde télévisuel, Parfums et Beauté a créé un produit à partir de zéro.

Le lancement d'un parfum nécessite des cycles longs. Après avoir passé un an à créer et développer les licences, la société est prête à passer à la distribution dans le monde entier pour permettre à chaque fragrance de rencontrer son public et d'en faire le succès escompté.

Pour assurer une commercialisation internationale, Parfums et Beauté a développé un réseau

QUELLES SONT VOS PERSPECTIVES ?

Le lancement d'un parfum nécessite des cycles longs. Après avoir passé un an à créer et développer les licences, la société est prête à passer à la distribution dans le monde entier pour permettre à chaque fragrance de rencontrer son public et d'en faire le succès escompté.

Pour assurer une commercialisation internationale, Parfums et Beauté a développé un réseau

pouvons financer un grand nombre d'entreprises françaises et les emplois qui en découlent dans nos régions ■

de partenaires locaux présents sur la distribution sélective. Les marchés prioritairement ciblés sont le Moyen-Orient, l'Asie du Sud-Est, l'Amérique Latine, les États-Unis et l'Europe.

Chaque marché présente ses particularités. Si l'idéal serait de faire un parfum « universel », il peut être utile de décliner un produit pour l'adapter aux habitudes de consommation des marchés ciblés. Ainsi, Horseball propose une « Pure Version » pour le marché occidental et asiatique et une « Orchid Version » pour le Moyen-Orient, l'Amérique latine et le marché russe. D'un côté, un parfum relativement léger aux notes florales dans un packaging gris et rose. De l'autre, un parfum plus corsé présenté dans un emballage noir et or.

POURQUOI AVOIR CHOISI ENTREPRENEUR VENTURE ?

Parfums et Beauté a choisi Entrepreneur Venture comme partenaire du fait de leur positionnement de proximité mais également pour leur capacité à comprendre des sociétés en création.

Ce positionnement et leur écoute d'entrepreneurs nous ont semblé être particulièrement adaptés à la phase de vie de notre société ■

ENTREPRENEUR VENTURE GESTION SA AU CAPITAL DE 500 175€ RCS PARIS B 431633452

39, AVENUE PIERRE 1^{ER} DE SERBIE - 75008 PARIS
TÉL. : 01 58 18 61 80 / FAX : 01 58 18 61 89

WWW.ENTREPRENEURVENTURE.COM

 **ENTREPRENEUR**
VENTURE

SYNTHÈSE de l'activité des FIP ENTREPRENEURS OUEST et FIP ENTREPRENEURS OUEST 2

Au 30 juin 2010, Entrepreneur Venture a reçu plus de 400 dossiers d'entreprises couvrant tous les secteurs économiques.

RÉPARTITION DE L'ACTIF NET

AU 30 JUIN 2010

Placements
monétaires et
dépôts à terme
30,24%

PME régionales
(Quota 60%)
43,27%

Obligations
moyen terme
11,75%

Obligations
court terme
5,06%

Actions
9,68%

OUEST

Valeur liquidative auditée par PRICEWATERHOUSECOOPERS : 1 014,77 €
soit +1,5% depuis l'origine

PME régionales
(Quota 60%)
14,96%

Obligations
court terme
12,10%

Placements
monétaires et
dépôts à terme
57,32%

Obligations
moyen terme
15,61%

OUEST 2

Valeur liquidative auditée par PRICEWATERHOUSECOOPERS : 970,21 €
soit -3% depuis l'origine

Respect des ratios réglementaires

Pour le FIP Entrepreneurs Ouest, au 30 juin 2010, le pourcentage investi dans les PME régionales était de 43,95% des souscriptions, soit 73,26% de l'objectif. Pour le FIP Entrepreneurs Ouest 2, il était de 14,52%, soit 24,20% de l'objectif.

Ce ratio devra être respecté d'ici au 31 décembre 2010 pour le FIP Entrepreneurs Ouest et d'ici au 30 octobre 2011 pour le FIP Entrepreneurs Ouest 2. Le pourcentage de titres investis dans des PME de moins de 5 ans était de 20,54% pour le FIP Entrepreneurs Ouest et de 6,07% pour le FIP Entrepreneurs Ouest 2. (Objectif réglementaire de 20%).

Placements monétaires : dépôts à terme, SICAV monétaires, liquidités / Obligations à court terme (maturité inférieure à 2 ans) / Obligations à moyen terme (maturité supérieure à 2 ans).

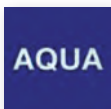
POWER

FOCUS

PME RÉGIONALES
[quota 60%]

4 nouveaux investissements entre le 1^{er} janvier et le 30 juin 2010 :

Aqua



Activité

Groupe spécialisé dans les énergies renouvelables et la construction durable. Aqua développe au travers de ses filiales des projets photovoltaïques (Valosun en partenariat avec Edisun Power), des unités de méthanisation (Holding Verte) et participe à la promotion d'éco-quartier (NewTown). Holding Verte a pour objectif de devenir un acteur majeur de la méthanisation grâce à la finalisation d'un partenariat avec la Caisse des Dépôts pour le financement de 12 MW de projets (avec des unités de 1 MW en moyenne).

Région : Ile-de-France

L'Européenne de Marbre



Activité

Fondé en 1987, l'Européenne de Marbre est un groupe de services, leader sur son marché du conseil, de la fourniture et de la mise en œuvre de matériaux naturels et innovants pour le monde de la construction et de la décoration très haut de gamme (architectes, maîtres d'œuvre, groupes hôteliers de luxe, leaders de l'immobilier, ...). EDM est ainsi fournisseur mondial exclusif des points de vente Hermès, Cartier, Louis Vuitton...

Région : Ile-de-France

Maintag



Activité

Fondée en 2004, Maintag conçoit et produit des étiquettes RFID (puces intelligentes) robustes pour les environnements difficiles. L'expertise de Maintag dans la conception et la fabrication d'étiquettes, de lecteurs et de logiciels pour des environnements exigeants lui permet de répondre aux besoins de secteurs divers tels que : l'industrie, l'aérospatial, le ferroviaire, la santé et l'agro-alimentaire.

Région : Ile-de-France

Parfums & Beauté



Activité

Animée par d'anciens collaborateurs de l'Oréal, Parfums & Beauté est une société spécialisée dans la conception, le développement et la distribution de parfums de marques telles que Regine's, Stella Cadente mais aussi de marques créées en propre telles que Horse Ball et John Mc Steed. Le portefeuille de marques de Parfums & Beauté couvre l'ensemble des segments du marché, aussi bien pour les marchés matures comme l'Europe ou les États-Unis, que les marchés à forte croissance comme le Moyen-Orient ou la Russie.

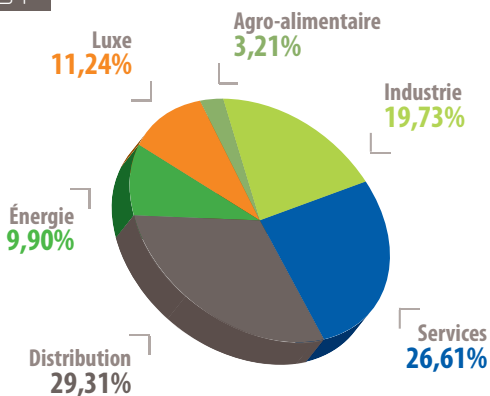
Région : Haute-Normandie

L'équipe de gestion, depuis la création de ces FIP, continue à privilégier une grande diversification sectorielle dans ses investissements.

SECTEURS D'ACTIVITÉ

DES PME RÉGIONALES

QUEST



QUEST 2

