



**Agir pour ne pas subir**

Rapport annuel 2008



« EUREFI apporte de la sérénité  
à l'entreprise en développement,  
qui sait qu'un partenaire solide  
s'est engagé à ses côtés  
pour contribuer au succès  
de son projet. »



# Sommaire

EDITORIAL	
Agir pour ne pas subir.....	5
INVESTISSEMENTS 2008	
Nouveaux partenaires .....	6
INTERREG	
Un accélérateur de croissance transfrontalière.....	10
DOSSIER SPÉCIAL	
Penser la crise pour agir .....	11
EUREFI	
Partenaire au service de l'entreprise .....	46
Partenaire du développement par-delà les frontières.....	48
Quelques chiffres.....	50
Organes de gestion .....	53





# Agir pour ne pas subir



Dans notre dernier rapport d'activités 2007 dont le thème portait sur la mondialisation, nous avons choisi d'introduire le sujet en titrant « *Acteur plutôt que spectateur* ». Hasard ? Prémonition ? Quoi qu'il en soit, nous sommes aujourd'hui au cœur de cette problématique et, plus encore que hier, il importe d'anticiper et agir plutôt que subir les événements.

Nous étions cependant loin d'imaginer que le thème de réflexion que nous propositions, trouverait sa pleine application dans l'actualité économique-financière que nous vivons aujourd'hui, actualité dans laquelle les uns nourrissent leur opposition à la mondialisation, les autres y puisant des arguments pour accélérer celle-ci mais de manière coordonnée et contrôlée.

Nous n'avons jamais été adeptes des approches booléennes... les choses n'étant jamais tout à fait noires ou tout à fait blanches.

Nous sommes plutôt partisans d'une approche ternaire, conjuguant les oppositions pour mieux les dépasser, proposant des voies nouvelles pour mieux intégrer la complexité des situations vécues. EUREFI s'est historiquement développé sur ce terrain.

Bien sûr, nous ne pouvons pas – à notre seul niveau – prétendre influencer sur le cours des choses mais nous pouvons être porteurs d'espérance, d'optimisme, de volontarisme, car la solution aux problèmes que nous connaissons aujourd'hui passe par une mobilisation de tous les acteurs et non une attitude de résignation, défaitiste, conservatrice.

La crise financière qui a ébranlé banques et institutions financières de la planète, a engendré une crise économique sans précédent même si tous les secteurs d'activités ne sont pas impactés de la même manière et avec la même intensité.

Il est tout aussi clair que, plus que jamais, nous ne maîtrisons pas tous les paramètres de notre développement. Pour paraphraser Bruno Colmant, « ces dernières années furent les passagers clandestins d'une globa-

lisation dont nous n'avons pas perçu les côtés ombrageux ».

C'est précisément en période d'incertitude qu'il faut penser stratégie et anticiper une reprise qui pourrait déjà s'amorcer dès 2010...

Il importe de manœuvrer habilement et de garder le cap, se remettre en question pour mieux rebondir.

Cette situation économique fragilise inévitablement certaines sociétés qui constitueront autant de cibles potentielles de croissances externes, ce qui contribuera à accélérer les processus de concentration en cours dans certains secteurs.

Dans ce contexte économique précis, EUREFI entend travailler sur deux fronts.

De première part, accompagner les dirigeants qui inscrivent leur stratégie de croissance dans cette voie, en apportant non seulement les capitaux nécessaires mais aussi les ressources humaines, stratégiques et réseaux, permettant de maximiser les espérances de succès de ces projets. On a coutume de dire que « les champions naissent dans les crises ». Ne faisons pas mentir cet adage.

De seconde part, plusieurs entreprises, bien gérées au demeurant, verront leur chiffre d'affaires chuter drastiquement sans que la performance de l'outil industriel et/ou des hommes ne soit en cause.

Ici aussi, EUREFI entend être aux côtés des dirigeants pour accompagner leur réflexion stratégique et les plans d'actions et développements qui en résulteront. Notre rôle **n'est pas** d'injecter une aide financière à fonds perdu mais de soutenir des projets de consolidation et redéploiement intelligents, viables et prospectifs.

Plus que jamais, en cette période de crise, la qualité du management est essentielle, ce sont ces managers de qualité et responsables que nous souhaitons accompagner dans leurs démarches.

**L'Équipe EUREFI**

# Investissements 2008 : nos nouveaux



## AMB

### La benne française est ardennaise

**Patron :** Jean-François EVRARD

**Localité :** Nouzonville (Ardennes – France)

**L'activité :** Les bennes sont partout. Les déchetteries, les chantiers, les usines... utilisent quotidiennement ces bennes amovibles qu'un camion dépose un jour et qu'un autre reprend le lendemain. Une machine bien rodée. Au point qu'on en oublierait parfois qu'un véritable business s'organise dans le secteur. C'est le cas d'AMB – Ardenne mondial bennes – que Joseph Skoczypiec a créée dans les Ardennes françaises et qu'il cède aujourd'hui à Jean-François Evrard, un de ses anciens consultants.

AMB est une jeune société, née d'une reconversion puisque Joseph Skoczypiec était à l'origine actif dans la chaudronnerie. Début des années 90, alors que ce secteur connaît des difficultés, il cherche de nouveaux débouchés dans le « mécano-soudé » et se tourne vers la fabrication de bennes. Après un démarrage laborieux, l'entreprise décolle à la faveur notamment d'un partenariat avec des pays de l'Est : six fournisseurs fabriquent désormais en Ukraine tandis qu'AMB personnalise les bennes

dans ses ateliers de Nouzonville – peinture, accessoires, lettrage... – avant d'assurer la distribution. Avec 350 bennes vendues chaque mois, AMB est un des quatre leaders du secteur en France.

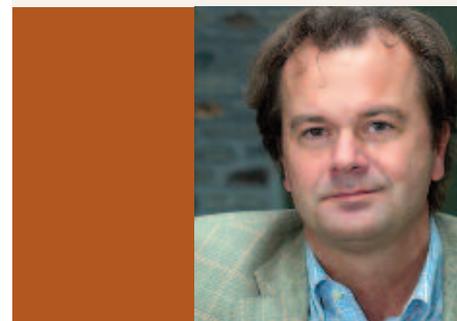
**Le projet :** Le nouveau patron Jean-François Evrard n'a pas l'intention de se reposer sur les lauriers gagnés par Joseph Skoczypiec et son épouse. Le marché devrait d'ailleurs l'y aider : l'augmentation du volume de déchets, la modernisation des déchetteries, le renouvellement des contrats de collecte d'ordures ménagères – lesquelles intègrent souvent, pour une question d'image, l'achat de nouvelles bennes – et la propension toujours croissante à trier les déchets sont autant de facteurs favorables. C'est dans ce marché à la croissance lente mais structurellement solide qu'AMB entend donc avancer. Le principe reste identique : fabrication à l'Est, personnalisation et distribution en France. Mais, histoire de ne pas rester trop dépendant de ses fournisseurs ukrainiens, Jean-François Evrard va élargir sa zone d'approvisionnement en se tournant vers la Tchéquie.

Il compte également élargir sa palette clientèle en renforçant sa présence dans certaines régions françaises (Nord, Ile-de-France...) ainsi qu'en sautant les frontières belges, luxembourgeoises et allemandes. Cette opération pourrait passer par le développement de nouvelles plate-formes d'intégration (stockage et préparation des produits).

La reprise passe également par de nouveaux investissements sur le site de Nouzonville : cabine de peinture et mise aux normes environnementales.

Elle passe enfin par le développement de nouveaux produits : benne à boues étanches, bennes à fonds filtrant etc.

**L'apport EUREFI :** Une intervention mixte capital/obligations pour accompagner cette cession, en partenariat avec IRPAC.



## Schelfhaut

### une bonne protection

**Patrons :** Herman SCHELFHAUT

**Localité :** Dendermonde (Flandre orientale), Bertrix (province de Luxembourg) et Erpe Mere (Flandre orientale)

**L'activité :** Une société à Dendermonde, une autre à Bièvre puis à Bertrix, deux autres à Erpe Mere... De rachats en fusions, de déménagements en collaborations Flandre-Wallonie... quatre petites entreprises familiales ont constitué, en un peu plus de vingt ans, un beau petit groupe belgo-belge : la société anonyme Schelfhaut.

Son business ? Quatre marques se partagent la production et la distribution de composants pour volets roulants, protections solaires et portes sectionnelles. Ainsi le copyright originel « Schelfhaut » – du nom du fondateur de l'entreprise Herman Schelfhaut – est leader sur son marché de distribution d'axes, profilés, moteurs, sangles et autres enrôleurs à destination d'assembleurs de volets et protections solaires.

# partenaires

« Dessol » bosse dans la même branche mais cette fois comme fabricant de bannes solaires et stores pour vérandas. À côté du secteur résidentiel, une part importante des ventes est destinée à des réalisations commerciales et projets institutionnels. Qualité, sens de l'innovation et design poussé le distinguent de ses concurrents.

Vient ensuite « Candomar », le spécialiste des portes sectionnelles.

« Logiplast » enfin, « la » référence du groupe en production de volets pour les industriels et les particuliers, que ce soit en alu ou PVC.

Qui plus est, la reprise de cette dernière marque a fait l'actualité du groupe depuis quelques années : lorsque « Schelfhaut » a repris « Logiplast » à Bertrix (anciennement située à Bièvre), il y a transféré l'activité volets industriels de Dendermonde. Plus récemment, la reprise s'est doublée d'une fusion (absorption de Logiplast par Schelfhaut) et d'un important investissement dans le zoning industriel de Bertrix : construction d'un hall de 15.000 m<sup>2</sup> avec quatre lignes de production, bureaux et show-room.

L'avenir ? Le groupe Schelfhaut surfera sans aucun doute sur la vague de l'automatisation toujours plus grande de ses produits, de la tendance à une meilleure sécurisation des biens, de l'intégration de systèmes de surveillance électronique, de l'association entre notoriété et prix, des économies d'énergie etc.

**Le projet :** Dans ce contexte porteur, la société Schelfhaut veut étoffer ses activités de grossiste en pièces détachées pour volets, elle veut poursuivre l'extension de sa division « protections solaires » et développer sa position sur le marché des volets roulants. L'innovation permanente et l'acquisition de

« PME cibles » permettant d'élargir son réseau commercial font partie intégrante de son projet.

**L'apport EUREFI :** L'intervention d'EUREFI est destinée à financer les investissements matériels en cours et à renforcer la structure financière dans le cadre de la croissance externe sur les marchés limitrophes.



## Home Institut Parce que le grand public le vaut bien

**Patrons :** Juan Carlos CUELLAR

**Localité :** Tomblaine et Millery (le long de l'A31 entre Nancy et Pont-à-Mousson)

**L'activité :** Il en va pour les produits cosmétiques comme pour le secteur automobile : il y a les Rolls-Royce, les Mercedes... et les autres qui conjuguent prix et qualité pour satisfaire le plus grand nombre. Les marques « Home Institut Paris » et « Plombières cosmétiques » font partie de cette seconde catégorie.

Même si le suffixe « Paris » va sans doute très bien à la première – d'un point de vue marketing – elle n'a de Paris que le nom puisque la société est intimement associée à la Lorraine. Le groupe se compose de trois entités : la production de cosmétiques et leur

distribution en Grande et Moyenne Surface (« Home Institut Paris » et une douzaine d'autres marques), la fabrication de brumisateur d'eau de source sous la marque « Plombières » et la production de flacons (unité « Europa 5 »).

Au milieu des années 2000, la société pourtant promise à un bel avenir, a accumulé de sérieuses difficultés : d'une part un conflit médiatisé avec ses clients à propos de la politique des grandes et moyennes surfaces qui imposent des remises substantielles en fin d'année, d'autre part un déménagement de la production, non abouti, dans un bâtiment construit le long de l'A31 à Millery au nord de Nancy. Dans ce contexte, les difficultés inhérentes à certaines filiales sont venues plomber les comptes de l'entreprise.

**Le projet :** Un plan de sauvegarde a été approuvé par le tribunal de commerce en mars 2007. Il inclut la reprise de la société par un repreneur externe. Depuis, le nouveau patron – Juan Carlos Cuellar – s'attache à regagner la confiance des clients, à faire le ménage dans les filiales et à rationaliser la production (il passe de 4000 à 400 références, les concentrant sur 13 marques différentes). Une centaine de personnes travaillent aujourd'hui pour le groupe.



### ▶▶▶ Home Institut (suite)

L'avenir ? Il passe par des espoirs de développement dans un marché prometteur : les ventes de parfums et cosmétiques enregistrent une croissance soutenue depuis plusieurs années, notamment via une progression dans les pays émergents (Asie, Pays de l'Est, Amérique latine), via le développement des lignes de produits « hommes » et via la montée en puissance du bio. Les labels « Paris » ou « made in France » sont également de solides atouts un peu partout dans le monde. Le nouveau patron est convaincu qu'il doit pénétrer de nouveaux marchés de distribution, élargir son offre, soutenir la recherche et développement et internationaliser plus que jamais ses activités.

**L'apport EUREFI :** Sur le terrain « local », il travaille aussi à la finalisation d'un projet datant de 2002 : le déménagement de toute la production dans le bâtiment neuf le long de l'A31. C'est dans ce contexte qu'intervient EUREFI avec l'Institut Lorrain de Participation : un investissement de 750.000 euros, notamment pour faciliter le regroupement de toute l'entreprise dans les locaux prévus à cet effet, et plus généralement, pour consolider la présence de Home Institut dans un marché essentiellement occupé par des géants. Quitte, plus tard, à être en mesure de leur faire des yeux doux... ?

### ▶ Toujours plus haut avec ACI Élévation

**Patrons :** M. RIVET et Sylvie OWEN (Amiquar)

**Localité :** Isles-sur-Suipe (Marne – France)

**L'activité :** Sans mauvais jeu de mots, on peut facilement écrire que cette entreprise spécialisée dans le monte-charge et l'élévation de marchandises a connu des hauts



mais aussi... des bas. Des hauts dès 81 et pour une décennie, quand Manuel Pinto Dos Santos crée Hymeca et la fait progresser dans le secteur de l'équipement de quais et de tables élévatoires. En 93, le groupe suédois Cardo Door rachète la boîte tout en laissant les commandes à son fondateur. De nouvelles acquisitions de concurrents conforteront la PME dans son secteur avant un drame social en 99 : le groupe, devenu allemand, délocalise à l'Est, laissant 65 personnes sur le carreau. Manuel Pinto rachète alors l'activité « tables élévatoires » et crée ACI Élévation, recréant progressivement 45 emplois.

Aujourd'hui, ACI commercialise des monte-charges pour l'industrie, des tables élévatoires (à comparer à un échafaudage monté sur une structure métallique se dépliant en ciseaux) et des équipements de quais (ponts, rampes, portes sectionnelles...). Tous produits intimement liés à une tendance lourde de l'industrie : l'externalisation des activités de stockage et de logistique, elle-même liée jusqu'à ces derniers mois au boom du commerce mondial.

Par ailleurs, sur le marché français, la modernisation obligatoire de dizaines de milliers d'ascenseurs incite les ascensoristes traditionnels à se concentrer sur leur produit de base, laissant le champ libre à des entreprises comme ACI pour l'élévation industrielle. ACI progresse donc : le chiffre d'affaires a doublé en cinq ans ! Tant et si bien qu'elle se profile désormais, avec ses 60 salariés, comme numéro deux du marché français.

**Le projet :** Arrivé à l'âge de la retraite, Manuel Pinto a émis le souhait de se désengager progressivement d'ACI Élévation. C'est dans ce contexte que le groupe Amiquar (spécialisé dans la reprise de PME industrielles) a pris pied dans le capital dès 2005 et qu'il est devenu propriétaire à 100 % fin 2008. Objectif de la nouvelle direction : faire progresser les volumes vendus de 8 à 10 % par an et développer un réseau de distribution à l'exportation en Europe.

L'absence de concurrence frontale, la croissance prévisible dans ce secteur de niche, les éléments législatifs propres au marché

français, le savoir-faire, la difficulté pour une société étrangère de prendre pied sur un marché où il faut assurer sur place le service après-vente... tous ces éléments renforcent la confiance en l'avenir de la nouvelle équipe. Une équipe qui va également s'atteler à améliorer la productivité dans l'entreprise et à optimiser les coûts. La cession permet de maintenir sur place le savoir-faire tout en lui offrant un véritable plan de développement industriel. Quinze à vingt personnes pourraient rejoindre l'usine dans les cinq prochaines années.

**L'apport EUREFI :** Le groupe AMIQUAR a proposé à EUREFI et à IRPAC de l'accompagner dans la reprise de cette société en prenant 30 % du capital d'ACI Élévation.



### ▶ Ober est (bien) tombé dans le panneau

**Patrons :** Etienne de la THÉBAUDIÈRE

**Localité :** Bar-le-Duc (Meuse – France)

**L'activité :** Quatre-vingt-huit ans. C'est souvent l'âge de la maturité pour un arbre. Ce l'est aussi pour Ober, spécialisée dans la transformation de géants de la forêt en panneaux stratifiés en bois naturel. Cette période de maturité succède cependant à une autre plus mouvementée. Lors de sa naissance en 1920, Ober se préoccupait essentiellement d'exploitation forestière et de scierie. Au fil des ans, elle s'est cependant orientée vers le tranchage de chêne et de bois exotique. Viennent ensuite les années 60 et « le » tournant dans la production qui influence toujours les activités du

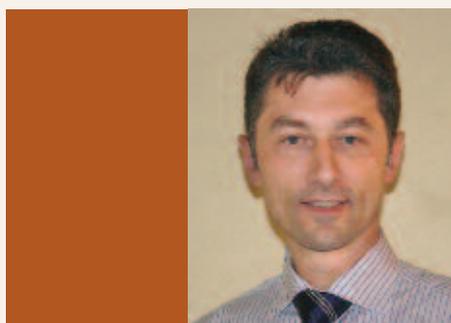


## ►►► Ober (suite)

moment : Ober fait breveter un procédé de fabrication de panneaux stratifiés avec décor en bois naturel. Après un dépôt de bilan en 1991, suivi d'une reprise et d'une restructuration, la société renoue avec le succès. Aujourd'hui, avec ses 130 employés, elle organise ses activités autour de quatre grandes gammes : les panneaux à replaquer, les panneaux prêts à l'emploi, les dalles pour plafonds et les parquets. Peu de chance cependant de rencontrer les produits Ober au brico du coin. L'entreprise a pris une jolie place dans une niche très spécifique : le marché professionnel. On retrouve ses produits dans les halls des grands hôtels, dans les ascenseurs, les restaurants, les magasins, les bureaux, les salles de spectacles voire certaines maisons particulières, partout en fait où le panneau plaqué en bois massif est tendance. La tendance, précisément, est dictée par les grands cabinets spécialisés que le groupe Ober consulte régulièrement pour le choix des essences, des couleurs ou des textures. Un groupe qui appuie largement sa stratégie commerciale sur les architectes, grands prescripteurs dans le domaine du haut de gamme décoratif.

**Le projet :** Ober est un leader dans son secteur et entend le rester. La société jouit d'ailleurs d'une excellente notoriété. Mais Ober veut grandir, principalement à l'international où elle vise l'Amérique du Nord, l'Asie et des pays du Golfe comme Dubaï. Elle cherche notamment à conclure des marchés avec de grands donneurs d'ordre tels que le secteur naval, le Club Med, France Telecom, le groupe hôtelier Accor etc. Le tout en accord avec sa filiale Marotte, spécialisée dans la fabrication de panneaux sur mesure. Ober souhaite également grandir par l'acquisition d'entreprises proches de son core business.

**L'apport EUREFI :** EUREFI prend pied dans le groupe via l'acquisition de 200 actions sur les 606 détenues par son partenaire Eurocapital, soit un investissement de 427.000 euros.



## Woodtechnologies (new Trabelbo)

### Le bois décliné sous toutes ses formes

**Patrons :** Pierre MARECHAL

**Localité :** Marbehan (B)

**L'activité :** Trabelbo était l'une des rares entreprises européennes à combiner les capacités de tournage et de fraisage du bois. C'est aussi un atelier et une maîtrise des finitions qui permettent d'offrir un service complet. Cadeaux d'affaires, de promotion, industrie et quincaillerie du meuble, emballage, cosmétique, industrie de l'escalier, jeux, etc. Trabelbo répondait à de nombreux besoins mais s'est orienté depuis plus de deux ans vers le concept porteur d'aménagement de points de vente et de fabrication de présentoirs destinés à la PLV (Publicité sur les Lieux de Vente).

**Le projet :** Aujourd'hui, l'usinage du bois se réalise toujours dans un grand nombre de petites entreprises encore familiales, Trabelbo

estime pouvoir assurer son développement en devenant moteur d'une certaine concentration de cette industrie en Europe, ce d'autant que l'entreprise réalise déjà l'essentiel de son chiffre d'affaires en Allemagne, en France, au Grand-Duché de Luxembourg et aux Pays-Bas. L'entreprise dispose d'un outil performant et entend valoriser celui-ci au maximum. Les fondateurs (D. et T. Endhoven) ont décidé de passer la main et cédé l'entreprise à P. Maréchal, ingénieur formé et rompu aux techniques de gestion et production du secteur automobile, qui a décidé d'insuffler un nouvel élan à sa carrière. Après une période de décroissance, l'entreprise connaît aujourd'hui une nouvelle vie grâce au positionnement sur de nouveaux créneaux (équipements magasins) qu'elle a adopté depuis 2 ans.

Des références qui parlent d'elles-mêmes : le WWF, IG Metal, Siemens, l'Oréal, Ballantine's, Greenpeace, Christian Dior, Lacoste, Volvo, Lapeyre, Häfele, Parisot, Le Creuset.

**L'apport EUREFI :** Une intervention mixte capital / obligations pour accompagner la reprise de la société par P. Maréchal en partenariat avec Luxembourg Développement.



## Investissements nets EUREFI 2008

NOM	MONTANTS	GEO
TILMAN 2	22.616,46 €	W
TECHNOLIA INTERNATIONAL 3	181.044,73 €	GDL
EB HOLDING / AMB	199.985,00 €	F-08
LA DEHESA / HOME INSTITUT	749.973,00 €	F-54
WOOD TECHNOLOGIES	125.000,00 €	W
ACI ELEVATION	620.000,00 €	F-51
FINANCIERE DRUMEL 3	150.000,00 €	F-08
FINANCIERE LT 2 / LAURIN TECHNOLOGIES	200.000,80 €	F-54
VAVINEL 3 / DIADEIS	250.000,00 €	F-54
SCHELFHAUT	1.000.000,00 €	W
OBER FINANCES	431.000,00 €	F-55
FINANCIERE SAINT NICOLAS 2 / VAUCONSANT	573.408,00 €	F-54
<b>Total</b>	<b>4 503 028 €</b>	

# Un accélérateur de croissance transfrontalière...

## INTERREG

### PROCESS MANAGEMENT

#### Givet, France

M Duchesne, directeur général des sociétés S&M Étiquettes et SOPAB depuis plus de 5 ans, a décidé d'acquérir celles-ci au groupe ROULE INDUSTRIES. Ces sociétés sont actives dans les étiquettes adhésives, elles maîtrisent tous les procédés de fabrication, du plus simple (sur papier...) au plus compliqué (dorure, braille, RFID...). S&M peut également combiner ces technologies pour proposer des étiquettes nouvelles générations. Le projet de M. Duchesne est de développer commercialement la société à l'export (les pays limitrophes comme la Belgique, le Luxembourg, ainsi que la Suisse, l'Allemagne et l'Italie, sont les cibles prioritaires). Grâce à IRPAC et aux fonds Interreg, cette transmission va pouvoir s'effectuer et le groupe se développer à l'export.

### MR TECHNICS

#### Suxy, Belgique

Les activités de la société sont d'une part la vente et pose de tuyauteries indus-

trielles et pétrolières, d'autre part le terrassement. Ce service complémentaire est nécessaire lors de la rénovation de stations-services par exemple. La société est très active dans le domaine pétrolier mais souhaite se diversifier vers les secteurs chimiques, pétrochimiques et agroalimentaires. Parallèlement à son activité de terrassement, la société souhaite se diversifier vers l'excavation de terres polluées (expérience acquise dans le secteur des stations-service) et la pose de micro stations d'épuration industrielle. Afin de financer cette stratégie de développement sur la Wallonie et le Luxembourg, M. Vanderpelen a sollicité Luxembourg Développement et les fonds Interreg gérés par EUREFI.

### RMI INFORMATIQUE & TÉLÉCOMMUNICATION

#### Maxéville, France

La société développe une double activité d'intégrateur de solutions hardware et software (activité d'intégrateur des SSII) ainsi que de développeur de services « distants » au profit de sa clientèle. RMI a développé l'activité de services à distance depuis 5 ans

## Un bilan

Sur la période 2003-2008, EUREFI INTERREG aura permis des investissements à hauteur de 11,6 millions d'euros confortant ainsi le juste positionnement stratégique de cette structure.

### Cumuls des investissements réalisés par EUREFI INTERREG avec ses partenaires

	Belgique	France	Luxembourg	Total
2003	300 000 €	528 000 €		828 000 €
2004	125 000 €	1 150 000 €		1 275 000 €
2005	200 000 €	850 000 €	200 000 €	1 250 000 €
2006	200 000 €	1 389 275 €	130 000 €	1 719 275 €
2007	520 000 €	3 480 194 €	200 000 €	4 200 194 €
2008	350 000 €	1 500 614 €		1 850 614 €
<b>TOTAL</b>	<b>1 695 000 €</b>	<b>9 369 683 €</b>	<b>530 000 €</b>	<b>11 594 683 €</b>

« Le Groupe EUREFI,  
c'est aussi EUREFI INTERREG »



et souhaite profiter de l'opportunité liée à la mise en place de boucles locales de « Très Haut Débit » en fibre optique, pour dupliquer son Business Model en créant une dizaine d'agences en France et en développant des relations commerciales transfrontalières par l'intermédiaire de ses agences de Metz et de Strasbourg. Les fonds Interreg et CIC EST vont permettre le développement de la société sur ce marché prometteur.

### SWEETNESS

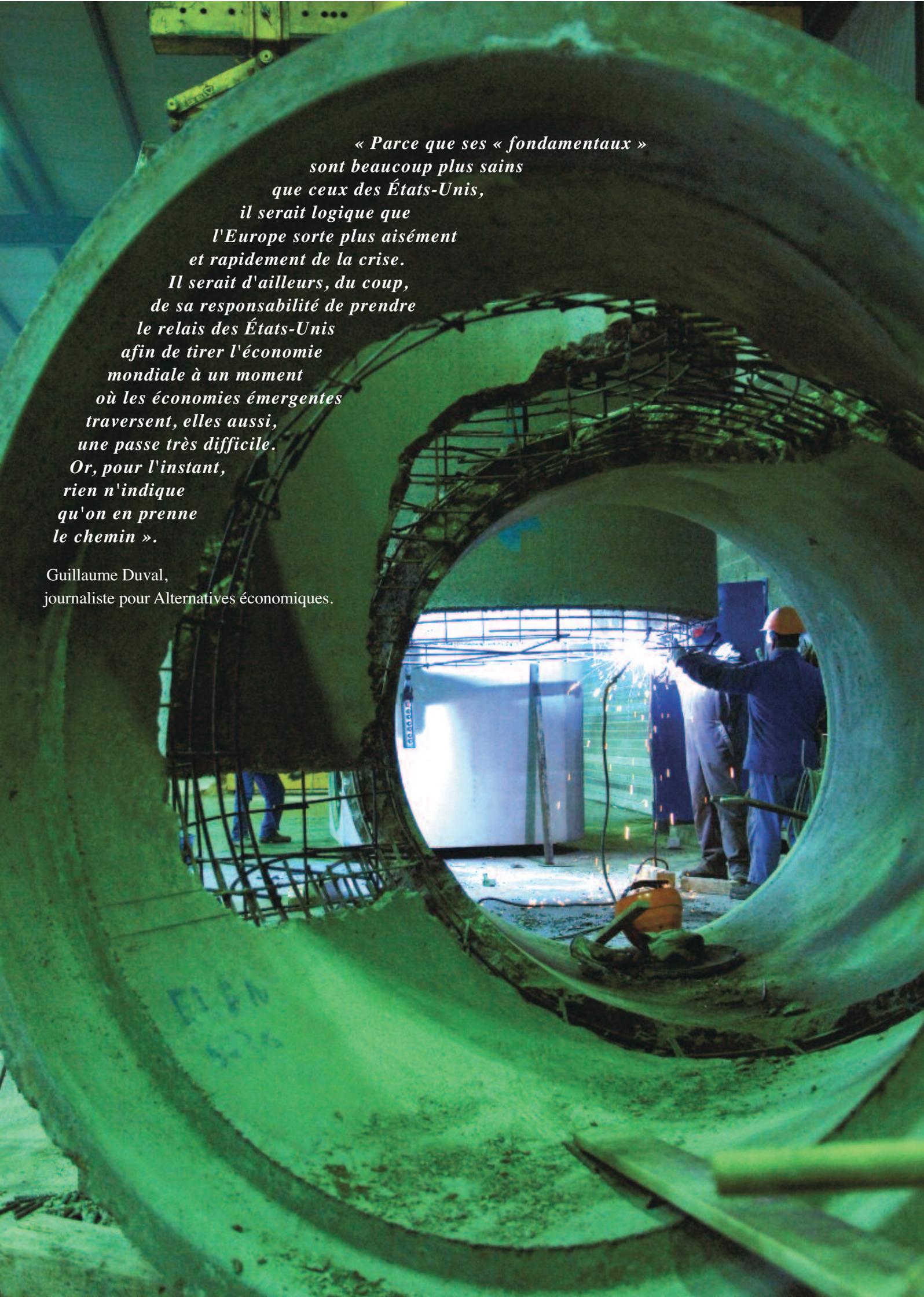
#### Batice, Belgique

L'activité de cette entreprise est la fabrication et la vente de Pop-corn à des fins publicitaires. La société dispose d'accords d'exclusivité avec les plus grands producteurs de films, autorisant l'utilisation des images de film à des fins publicitaires sur produits alimentaires. Parmi les producteurs, on citera COLUMBIA, DISNEY, SONY PICTURES, BELGA FILMS... qui représentent 95 % des films distribués en Europe. Afin d'accompagner son fort développement les investissements nécessaires seront financés par Luxembourg Développement et les fonds Interreg gérés par EUREFI.

### MARECHAL THIERRY

#### Aubange, Belgique

La société est active dans la location de containers et le tri de déchets de construction. Complémentairement à cette activité, la société a développé la location de machines (engins de chantiers) et est active dans le stockage pour la société MAGOLUX (modèles en bois pour moules de fonderie). Afin d'obtenir les autorisations nécessaires à un développement vers les marchés du Nord de la France et du Grand Duché du Luxembourg, la société a sollicité Luxembourg Développement et les fonds Interreg pour un financement d'investissement immobilier et matériel.



*« Parce que ses « fondamentaux »  
sont beaucoup plus sains  
que ceux des États-Unis,  
il serait logique que  
l'Europe sorte plus aisément  
et rapidement de la crise.  
Il serait d'ailleurs, du coup,  
de sa responsabilité de prendre  
le relais des États-Unis  
afin de tirer l'économie  
mondiale à un moment  
où les économies émergentes  
traversent, elles aussi,  
une passe très difficile.  
Or, pour l'instant,  
rien n'indique  
qu'on en prenne  
le chemin ».*

Guillaume Duval,  
journaliste pour Alternatives économiques.



# EUREFI

FONDS TRANSFRONTALIER DE DEVELOPPEMENT





# EUREFI

FONDS TRANSFRONTALIER DE DEVELOPPEMENT

## Partenaire

**Capital, croissance, PME :  
le vocabulaire de base d'EUREFI.  
Mais le groupe est capable de  
bien autre chose qu'un simple  
apport en capital pour les  
entreprises en développement.  
Les gestionnaires du fonds  
transfrontalier inscrivent  
résolument leur mission  
dans un partenariat interactif  
avec les patrons des  
entreprises en portefeuille.**

## Ambition

*« Et si on rebaptisait l'abréviation PME ? Lorsqu'elles passent par EUREFI, les traditionnelles « Petites et Moyennes Entreprises » peuvent devenir des "Petites Multinationales Européennes". Notre ambition est en effet de contribuer à la création de mini-groupes transfrontaliers en accompagnant des sociétés qui souhaitent prendre pied sur des marchés limitrophes et qui envisagent de développer une activité hors frontières par le biais d'une implantation, d'un partenariat ou d'un rachat.*

**Daniel Gheza,**  
Directeur Général d'EUREFI

## Nos apports, cinq raisons de choisir EUREFI comme partenaire

### FINANCE

L'apport de fonds propres ou de quasi-fonds propres dans les entreprises, c'est « le » métier d'EUREFI. Qui plus est, c'est d'ailleurs sa vocation première : la structure a été créée sur mesure afin d'apporter aux PME la nécessaire assise financière pour relever le défi transfrontalier.

### STRATÉGIE

L'apport de fonds est une chose, la réflexion stratégique en est une autre. EUREFI a fait de cette « autre chose » un principe de base. Il agit comme un « coach », accompagne chaque dirigeant d'entreprise dans sa réflexion stratégique.

### PARTENARIAT

La qualité et l'importance de ses actionnaires partenaires constituent deux autres atouts d'EUREFI. Chacun met en effet à disposition ses propres réseaux, de façon à démultiplier les possibilités d'ouvertures commerciales, d'identification de cibles d'acquisition...

### EXPERTISE

L'ingénierie financière, EUREFI connaît. Pour assurer les meilleures chances de réussite au projet transfrontalier de l'entreprise, les gestionnaires du fonds apportent, aux côtés du patron et des cadres, leurs expertises dans les matières financières, fiscales, juridiques, sociales, marketing... des trois pays couverts.

### NOTORIÉTÉ

Grandir dans un marché européenisé, voire mondialisé ? C'est le projet de tout patron de PME aujourd'hui. Autant le mener à bien avec un partenaire reconnu. Enfant de l'Europe politique et économique, EUREFI est « la » bonne adresse pour les entreprises qui veulent développer et crédibiliser leur affaire dans l'Union européenne.

# au service de l'entreprise

## Nos cinq priorités dans l'approche d'un projet

### L'HUMAIN

Mettre un nom et une tête derrière les bilans ou les projections financières... EUREFI a fait de ce principe un des critères fondamentaux d'appréciation d'un dossier. Comme partenaire, il intervient en effet toujours aux côtés d'un dirigeant d'entreprise, d'une équipe.

### LA CRÉATION DE VALEUR

EUREFI s'adresse à des entreprises saines, qui disposent d'un savoir-faire, sans exclusive sectorielle mais dont les projets privilégient la création de valeur. Partenaires proactifs, nous sommes soucieux de construire un modèle d'entreprise où chacun exerce pleinement ses responsabilités opérationnelles.

### L'INTERNATIONALISATION

EUREFI est né sur les frontières au cœur de l'Europe et, en même temps, il travaille à leur disparition au sein d'un espace économique transnational. Il demande dès lors aux entreprises partenaires de jouer le jeu, de poursuivre une réelle ambition transfrontalière.

### LE DÉVELOPPEMENT AMBITIEUX

EUREFI prépare l'avenir: par ses contacts, à travers son réseau de partenaires, il s'attache à créer des mini-groupes transrégionaux, prémices d'ensembles industriels plus importants capables de progresser à l'échelle européenne. Les marchés s'internationalisent continuellement et le critère «taille critique» jouera un rôle de plus en plus grand, EUREFI entend conduire ses entreprises sur cette voie.

### LA (SUC)CESSION

Céder son entreprise est tout aussi important que de la gérer au jour le jour durant des décennies. C'est parce que les patrons n'imaginent pas toujours les conséquences d'une (suc)cession mal préparée qu'EUREFI s'intéresse de près à cet enjeu économique essentiel. La pluridisciplinarité de ses équipes lui permet d'aborder cette problématique avec sérénité, en prodiguant conseils, expertises, et en s'engageant aux côtés des (futurs) dirigeants.





**EUREFI**  
FONDS TRANSFRONTALIER DE DEVELOPPEMENT

**Partenaire du**



**EUREFI**  
FONDS TRANSFRONTALIER DE DEVELOPPEMENT

EUROPE - REGIONS - FINANCEMENT  
EUROPA - REGIOUNEN - FINANCEMENT  
EUROPA - REGIONEN - FINANZIERUNG

## La charte

### contribuer pleinement au développement d'

#### L'ESPACE

Tous les indicateurs socio-économiques l'attestent: l'eurozone située dans un rayon d'environ 300 kms autour du Pôle Européen de Développement (PED), soit plus de 8 millions de personnes sur 3 pays, constitue un véritable creuset de valeur ajoutée économique.

EUREFI entend dès lors démontrer qu'un nouvel espace de développement économique est en formation, c'est pourquoi il entend accompagner, de préférence, les entreprises qui inscrivent leur stratégie de développement dans cette logique. Fort de son expérience européenne, il entend « booster » les échanges transfrontaliers.

#### ENTREPRENDRE, INNOVER, CROÎTRE

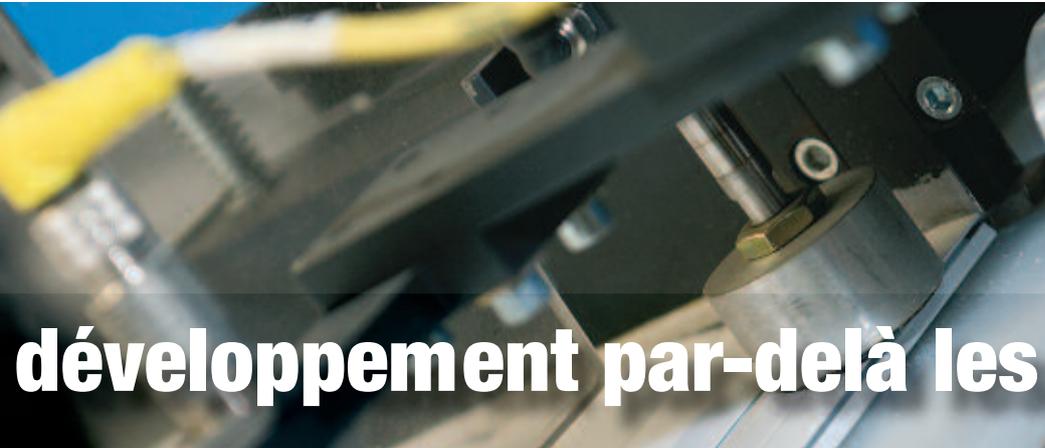
EUREFI et ses actionnaires savent d'emblée ce que recouvrent ces notions puisqu'ils ont inventé un nouveau métier: le partenariat de développement transfrontalier. EUREFI est devenu le partenaire incontournable pour toute entreprise qui entend inscrire le développement hors frontières au cœur de sa stratégie.

EUREFI cible dès lors toutes les PME qui veulent faire de cet espace géographique leur pain quotidien économique, tout en privilégiant les projets qui s'inscrivent dans le développement durable et l'environnement au sens large.



EUREFI bénéficie également du soutien de l'Union Européenne dans le cadre des programmes transfrontaliers européens Interreg, couvrant l'ensemble des zones transfrontalières franco-belges ainsi que le Grand-Duché de Luxembourg. Ces moyens lui permettent d'élargir encore son champ d'intervention avec ses partenaires de terrain.





# développement par-delà les frontières

## d'EUREFI: un nouvel espace économique transfrontalier

### LES PRODUITS

L'apport en capital de développement et de transmission est évidemment le métier de base, la souscription d'obligations convertibles vient compléter ce dispositif. EUREFI entend favoriser le succès du projet en participant pleinement au capital de la société, lui procurant ainsi une assise financière solide.

### LES RESSOURCES

EUREFI dispose, au 31/12/08, de capitaux à hauteur de 22,3 millions d'euros, détenus majoritairement par des actionnaires privés<sup>1</sup>.

Les compétences ensuite: EUREFI s'entoure d'experts financiers, juridiques, fiscaux, comptables... ayant bien intégré les règles et les logiques des espaces français, belges et grand-ducaux.

Bien plus qu'un simple apporteur de fonds, EUREFI se positionne comme le spécialiste de l'ingénierie transfrontalière, agissant de concert avec les acteurs économiques régionaux. In fine, il est bien le fer de lance d'une nouvelle politique économique transrégionale.

### LES ACTIONS

44 millions d'euros, 93 entreprises concernées... Deux chiffres qui, au 31/12/2008, illustrent mieux que de longs discours, l'action d'EUREFI en Belgique, en France et au Grand-Duché de Luxembourg. Toutes les entreprises concernées disposent d'un savoir-faire original, leur permettant d'étendre avec succès leurs activités sur les zones frontalières voisines.

### LA VISION

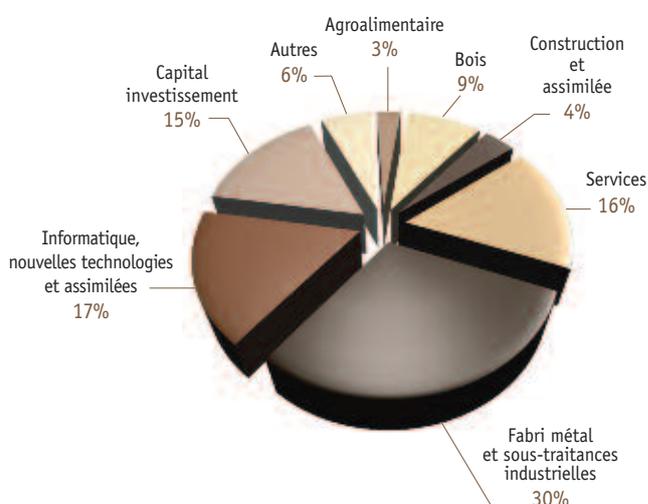
À court terme, EUREFI entend prolonger son action dans de nouvelles zones transfrontalières. À moyen terme, il ambitionne de devenir le premier fonds de capital développement agissant au carrefour de l'Allemagne (Sarre, Rhénanie-Palatinat), du Grand-Duché de Luxembourg, du Nord/Est de la France et de la Wallonie.

<sup>1</sup> Le capital devrait être porté à 28-30 millions d'euros sur le second semestre 2009.

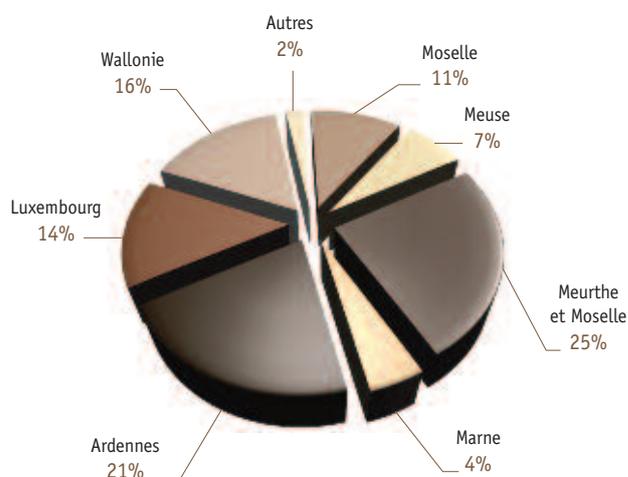


# Quelques chiffres...

## Par SECTEUR



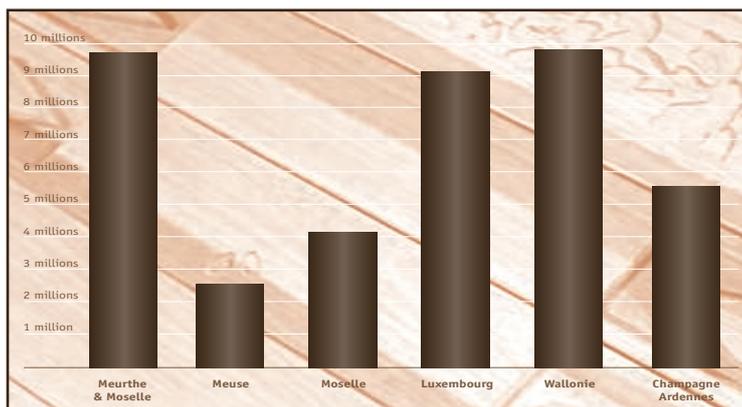
## Par ZONE GÉOGRAPHIQUE



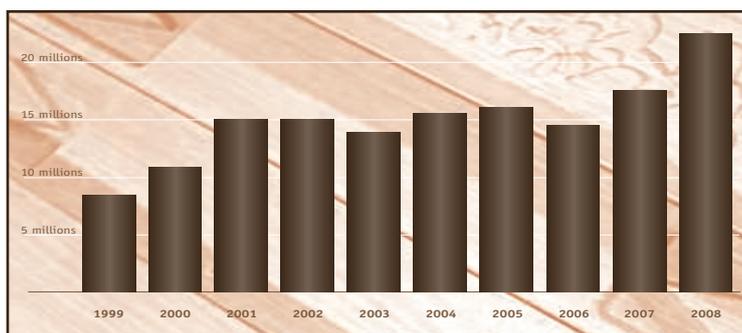
## PORTEFEUILLE 31/12/2008 (en euros)

	K	OC	Total
S.L.T.S.	91.386	0	91.386
FINANCIERE DRUMEL	190.641	171.300	361.941
CAP HORN S.A.		69.500	69.500
ERGIOS	305.427	61.800	367.227
COFINELEC	209.200	75.000	284.200
TECHNOLOGICAL INV. (JWay)	154.900		154.900
SA SOCIETE FINANCIERE DES ADJ	100.274		100.274
HOLDING ITAC	42.000	144.000	186.000
PCM ASSISTANCE	25.002	25.000	50.002
TILMAN	172.616		172.616
NOUVELLE FINANCIERE ANTHEA	207.970	416.000	623.970
CEDIP	349.996	227.160	577.156
TETRIS	250.000		250.000
CUISINESCOMPAGNIE	99.300	450.000	549.300
FINANCIERE ST NICOLAS	961.408		961.408
TPF INTERNATIONAL	151.000	850.000	1.001.000
FINANCIERE COPRODEX	250.000		250.000
FINANCIERE LT	400.074	200.001	600.075
ABL SA	724.329		724.329
VAVINEL (DIADIS)	300.024	750.000	1.050.024
TECHNOLIA INTERNATIONAL	331.051	325.000	656.051
PRESTOSID	270.000		270.000
ARCOMAT MOBILIER URBAIN	204.000	476.000	680.000
GNT DEVELOPPEMENT	479.997		479.997
DEFTA	2.799.358		2.799.358
PRODIS	850.000		850.000
IP TRADE	1.694	500.000	501.694
PRODWARE	427.363		427.363
SCHELFHAUT		1.000.000	1.000.000
EB HOLDING	44.992	154.993	199.985
LA DEHESA	269.973	480.000	749.973
OBER FINANCES	431.000		431.000
ACI Elévation	620.000		620.000
ILP	440.026	0	440.026
EUROCAPITAL	1.500.000	0	1.500.000
IRPAC	208.632	0	208.632
CHAMP. ARD. CROISS.	113.552	0	113.552
4A SCR	15.245		15.245
<b>Total</b>	<b>14 117 429</b>	<b>6 375 754</b>	<b>20 493 183</b>
	<b>68,89%</b>	<b>31,11%</b>	<b>100%</b>

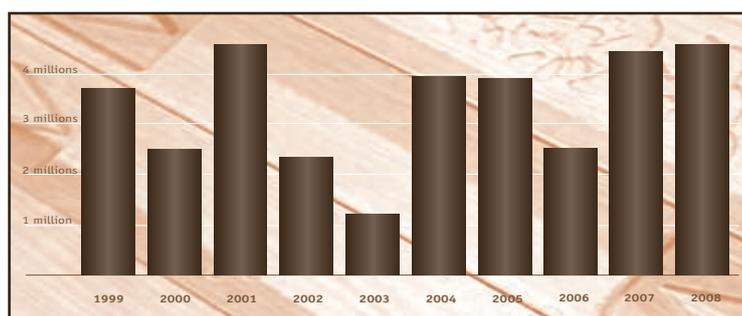
## Total des investissements par zones (1995 - 2008) (en millions d'euros)



## Portefeuille actif (1998 - 2008) (en millions d'euros)



## Investissements annuels (1998 - 2008) (en millions d'euros)



## Une année 2008 impactée par la crise

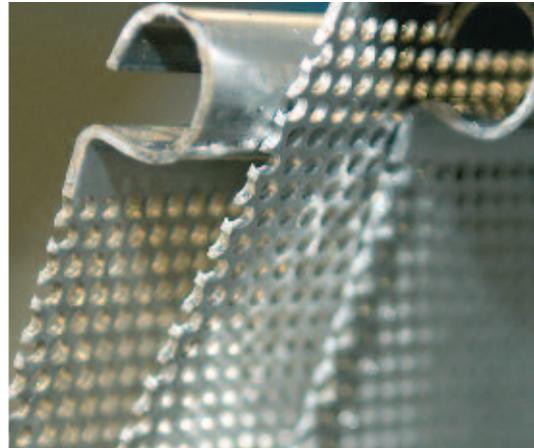
La crise a profondément marqué le second semestre 2008, certains secteurs étant véritablement « sinistrés ». EUREFI a dès lors pleinement intégré ces risques conjoncturels dans la cotation de ses participations, débouchant ainsi sur des provisions prudentielles qui ont impacté les résultats de l'exercice (perte de 333 k euros), en dépit de produits financiers de bon niveau.

### CHIFFRES CLÉS EUREFI

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Investissements annuels	1 202 429 €	3 931 988 €	3 881 936 €	2 628 910 €	4 324 321 €	4 503 028 €
Nombre d'interventions	6	7	12	7	10	12
Résultat de l'exercice (1)	228 703 €	225 830 €	1 183 538 €	1 227 603 €	626 024 €	(333 287) €

(1) résultat incluant moins values et plus values de participations

# Quelques chiffres...



**CAPITAL : 22.265.000 €**

ACTIONNAIRES	PAYS	%
IDELUX	B	14,55%
OSEO financement	F	13,11%
SNCI	GDL	9,15%
<b>Sous-total Actions catégorie A</b>		<b>36,81%</b>
FPMEI FCPR - CDC Entreprises	F	8,52%
SOGEPARLUX	B	8,23%
BCEE (Banque et Caisse d'Épargne de l'État)	GDL	6,40%
ETHIAS	B	5,68%
Banque CIC EST	F	5,11%
Banque Populaire de Lorraine - Champagne	F	3,46%
DEXIA-BIL	GDL	3,37%
FORTIS BANQUE	B	3,37%
DEXIA BANQUE Belgique	B	2,68%
SODIE	F	2,31%
NADIR	B	2,09%
Région Champagne Ardenne	F	1,80%
Banque Populaire d'Alsace	F	1,80%
SODIE Namur	B	1,37%
ILP - Institut Lorrain de Participation	F	0,34%
Georges SCHMIT	GDL	0,00%
Daniel GHEZA	B	0,00%
Richard PIERRET	B	0,00%
<b>Sous-total Actions catégorie B</b>		<b>56,53%</b>
SOGEPA (Région Wallonne)	B	5,29%
Région Champagne Ardenne	F	1,37%
IRPAC	F	0,00%
<b>Sous-total Actions catégorie C</b>		<b>6,66%</b>
<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>		<b>100,0%</b>

Situation à la date de l'Assemblée Générale 2008





# Organes de gestion

## Un conseil d'administration

solide, diversifié, traduisant la variété des actionnaires et des territoires couverts, garant de la stratégie et de la bonne gouvernance du Fonds

### Président du CA

Georges SCHMIT Grand-Duché de Luxembourg

### Vice-présidents

BPLC Metz - France - représentée par Bernard MOREAU  
IDELux Arlon - Belgique - représentée par René DELCOMMINETTE

### Administrateurs

BCEE Luxembourg - GDL - représentée par Guy ROSSELJONG  
CDC Entreprises Paris - France - représentée par Gildas LE HAN  
DEXIA Banque Belgique Bruxelles - Belgique - représentée par Yves KLEIN  
DEXIA-BIL Luxembourg - GDL - représentée par Marcel LEYERS  
ETHIAS Liège - Belgique - représentée par Christian CARABIN  
FORTIS BANQUE Bruxelles - Belgique - représentée par Philippe HESPEL  
IRPAC Reims - France - représentée par Philippe de la CHAPELLE  
NADIR Namur - Belgique - représentée par Jean Paul FELDBUSCH  
OSEO Financement Paris - France - représentée par Alain RENCK  
SNCI Luxembourg - GDL - représentée par Eva KREMER  
Banque CIC EST Strasbourg - France - représentée par Jean-Charles BERNARD  
SODIE Paris - France - représentée par Xavier GUIGLINI  
SOGEPA Liège - Belgique - représentée par Sabine COLSON  
SOGEPARLUX Arlon - Belgique - représentée par Daniel GHEZA

## Un comité permanent

analyse et décide des investissements proposés par le management

### Membres

Georges SCHMIT (Président)  
Eva KREMER (SNCI)  
René DELCOMMINETTE (Groupe Idelux)  
Yves KLEIN (groupe Dexia)  
Guy ROSSELJONG (BCEE)  
Gildas LE HAN (Groupe Caisse des Dépôts)  
Alain RENCK (OSEO)



## L'équipe EUREFI: elle peut s'appuyer sur une plateforme de compétences FIELD-EUREFI

De gauche à droite :

Daniel GHEZA  
Paul HUBERTY  
Jean-Lin BERGÉ  
Philippe DENIS  
Médéric DELAUDAUD  
Antoinette BRILOT  
Jean-Claude MAURY  
Stéphane MARIANACCI

## Siège social

Maison de la Formation  
Centre Jean Monnet  
F-54414 LONGWY

## Secrétariat

### **Europe et Croissance Sàrl**

24, rue Robert Krieps  
L-4702 Pétange  
Tél. : 00352 / 30 72 89 1  
Fax : 00352 / 30 72 89 44  
E-mail : [info@eurefi.eu](mailto:info@eurefi.eu)  
[www.eurefi.eu](http://www.eurefi.eu)

