

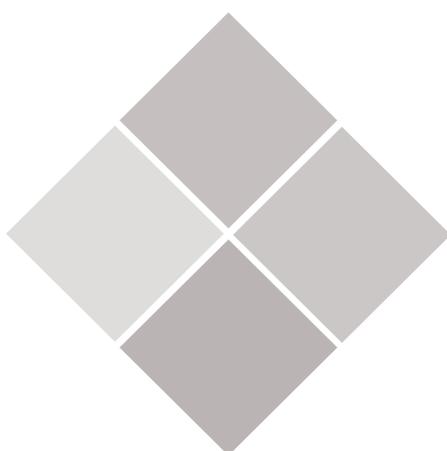
RAPPORT ANNUEL 2010



EUREFI

FONDS TRANSFRONTALIER DE DEVELOPPEMENT

*«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.»*



ÉDITORIAL



L'an dernier, nous nous posons la question de savoir si la crise constituait une étape obligée dans la mise en place de nouveaux processus.

Nous pensons plus spécifiquement aux variables exogènes qui impactent notre environnement, variables sur lesquelles nous avons de moins en moins d'influence, la mondialisation globalisant et complexifiant les problèmes.

Il est par contre des variables sur lesquelles les dirigeants ont un impact plus que direct : les principes de la bonne gouvernance. Les investisseurs financiers sont tout autant concernés que les dirigeants des entreprises dans lesquelles ils investissent, EUREFI en est conscient et s'est résolument engagé dans cette voie.

Nous prenons en compte ce qu'on pourrait appeler les critères extra-financiers **E**nvironnementaux, **S**ociaux et de **G**ouvernance (**ESG**) dans l'étude et la conduite de nos investissements. Il nous appartient d'exercer pleinement notre responsabilité d'actionnaire et de définir une « stratégie ESG » à chaque stade de croissance de l'entreprise, stratégie qui conjugue gestion des risques et opportunités, valorisation de toutes les composantes de l'entreprise et valorisation financière.

La prise en compte de ces facteurs ESG constitue aussi un levier de création de valeur dans la mesure où elle identifie les actions qui peuvent être menées en interne sur la politique sociale, environnementale et de gouvernance, impactant positivement le CA et l'EBITDA de la société, renforçant son image, son capital incorporel.

Nous entendons formaliser notre engagement dans la démarche ESG. Depuis plusieurs années, nous menons ça et là des actions qui s'intègrent dans cette démarche, notre volonté aujourd'hui est de les structurer en une véritable stratégie, depuis le diagnostic initial jusqu'à la cession, en passant bien entendu par la gestion de la participation ; une position d'actionnaire significatif (comme nous le pratiquons) qui assume pleinement sa responsabilité d'actionnaire, constitue l'épine dorsale d'une politique ESG.

Plus concrètement, il s'agira pour nous (sur l'exercice 2011) de définir et déployer une stratégie ESG dans nos participations, en se basant notamment sur les prescrits de l'AFIC¹ en ces matières :

1. réaliser des audits ESG dès la prise de participation en s'interrogeant notamment sur la prise en compte des enjeux de développement durable dans l'entreprise, sur le système de management des performances existant, sur la distribution claire des rôles et responsabilités au sein de l'entreprise, sur l'existence d'un outil de mesure et de reporting des critères ESG... ;
2. dans un deuxième temps, il sera important de mettre sur pied une politique stricte d'accompagnement de la démarche ESG, de fixer des actions... le rôle de l'investisseur financier étant aussi celui du coach qui accompagne la société dans la mise en place des plans d'actions et des leviers de création de valeur (sur la politique d'achats par exemple, sur la chaîne logistique...);
3. enfin, l'évaluation ESG occupera une place de plus en plus importante dans l'évaluation de sortie et les « vendor due diligence ».

Nous avons toujours placé ces critères ESG en tête de liste car il est essentiel pour nous de partager un maximum de valeurs avec nos dirigeants, les témoignages qui figurent dans le présent rapport confirment l'inévitable alchimie qui doit exister entre dirigeants et investisseurs, alchimie indispensable à toute politique de création de valeur.

L'Équipe EUREFI

¹ AFIC : Association Française des Investisseurs en Capital



SOMMAIRE

ÉDITORIAL page 3

INVESTISSEMENTS 2010 page 6

Nos nouveaux partenaires
EUREFI accompagne
ses participations
tout au long de leurs projets

INTERREG page 12

Un accélérateur de croissance
transfrontalière

EUREFI page 14

Partenaire au service
de l'entreprise
Partenaire du développement
par-delà les frontières

Quelques chiffres page 18

Organes de gestion page 24

INVESTISSEMENTS 2010

NOS NOUVEAUX PARTENAIRES



Bio & Natural
Market **SEQUOIA**

Séquoia

*Voir la vie en vert
avec Séquoia*

Dirigeants: Corinne Dumont, Brigitte Bruynckx, Vincent Muylle

Localisation: Belgique

L'activité: Comment s'appelle un magasin où l'on trouve, bien rangés, des fruits et légumes, des conserves, du pain, du vin, des livres de cuisine, des peintures, de la literie, des cosmétiques, des aliments santé, des produits d'entretien, de la nourriture pour animaux... ? Une « grande surface » bien sûr.

Et comment s'appelle cette grande surface lorsque l'ensemble de la gamme est nanti d'un label « bio » ? Séquoia !

S'il s'est vraiment développé sous cette marque depuis 2006, le concept Séquoia, lui, n'est pas tout neuf. Il est né en 1988 dans l'imagination de M. Govaerts, créateur à Uccle - au sud de Bruxelles - de la première supérette bio de Belgique. À l'époque, tous les ingrédients du succès sont déjà réunis : un magasin bien achalandé, agréable, installé dans un milieu urbain peuplé de clients plutôt aisés et sensibles aux enjeux écologiques. Il reproduira l'initiative en 1995 à Stockel, toujours à proximité de Bruxelles.

Lors de l'acquisition en 2007, le trio de tête de Séquoia va remanier le concept et imposer une rigueur sur tous les plans, notamment pour mieux maîtriser les coûts de personnel. Depuis, il surfe sur la « vague » bio et prépare des projets d'extension. La « vague » ? Quelques données en disent long. En 2008, le chiffre d'affaires total du secteur en Belgique flirtait avec les 305 millions d'euros (10 % de hausse en un an) soit une dépense de 30 euros par an et par habitant. La même année, près de huit Belges sur dix ont acheté au moins un produit bio. Ils sont plus particulièrement attirés par les rayons « fruits et légumes » et « crèmerie ». La bonne santé du secteur s'explique notamment par une demande croissante de produits « verts » alors que le concept « bio » et autres labels associés jouissent d'une large reconnaissance auprès du public. Enfin, dans une période où l'industrie agro-alimentaire peine à convaincre, une étude a montré que sept consommateurs sur dix estiment que les produits bio offrent des avantages supérieurs aux produits standards.

Dans ce contexte porteur, les deux magasins ont affiché ces dernières années des croissances à deux chiffres. L'agriculture bio suit d'ailleurs la même tendance tant en nombre de producteurs qu'en surfaces cultivées.

Le projet: Séquoia a cherché à implémenter un nouveau concept lors de la création d'une grande surface supplémentaire à Waterloo, une ville chic dans le Brabant wallon. Cette implantation sera suivie d'un ou plusieurs investissements au Grand-Duché de Luxembourg, vraisemblablement via un système de franchise. Le Luxembourg est clairement identifié comme un marché porteur pour ce type de magasin. Parallèlement, une rationalisation de la gestion est également entreprise selon un cahier de charges détaillé. Sous le slogan « La vie en version originale », Séquoia propose une large gamme de produits naturels basés sur la découverte et le plaisir. Les magasins sont agrandis (350 m² minimum, celui de Waterloo en fait 640), embellis et gérés par du personnel qualifié, disponible, passionné. Marketing et prix abordables complètent le tableau. L'idée est de conserver une présence forte dans un secteur où la concurrence existe désormais.

L'intervention EUREFI: Le financement sera assuré par une augmentation de capital à hauteur de 1,5 million d'euros. EUREFI participe pour un million d'euros ce qui lui assure un taux de détention de 33 %. Un mécanisme de rétrocession est prévu lors de la sortie.





Green
s.a. Attitude

Green Attitude

une affaire de famille

Dirigeants: Grégoire Coppée et Evence-Charles Coppée

Localisation: Libramont (Belgique)

L'activité: Les temps ne sont plus où l'Ardenais, décembre venu, s'en allait chaparder quelques sapins en forêt pour les revendre à la ville. Les temps ne sont plus – et c'est pourtant encore un phénomène récent – où la culture d'arbres de Noël était l'affaire de particuliers plus ou moins connaisseurs de la chose sylvicole, plus ou moins soucieux de rentabiliser quelques anciennes terres agricoles. La production, la distribution et la commercialisation de sapins de Noël sont désormais l'affaire de professionnels qui pratiquent en ce moment un mouvement de concentration. Les exigences de la grande distribution (logistique sans faille, présentation, packaging etc.) ne sont pas étrangères à cette profonde modification du secteur. Ce n'est pas Grégoire Coppée, patron de Green Attitude qui dira le contraire, lui qui fait désormais près de 10.000.000 d'euros de chiffre d'affaires dans ce business. Il est considéré comme une référence dans le secteur où il s'est récemment associé à son frère aîné Evence-Charles. Ce dernier a présidé de nombreux groupes sur Paris (Libération, Atari...) et dispose d'une solide expérience de management international.

Green Attitude occupe une position commerciale significative sur les marchés français et néerlandais où il est l'un des principaux fournisseurs d'enseignes comme Carrefour, Auchan ou Intratun. Green Attitude évolue en fait dans un marché atypique: la vente de sapins n'est pas prioritaire pour la grande distribution mais elle est indispensable vis-à-vis de ses clients. La société se concentre d'abord sur son activité principale (distribution et commercialisation) alors que la production reste pour l'essentiel aux mains d'importants producteurs régionaux et européens. Le côté fortement saisonnier du marché implique une organisation sans faille! Il implique aussi la nécessité de développer une activité complémentaire. C'est chose faite désormais avec le négoce au printemps de plantes aromatiques, de couronnes et montages décoratifs naturels pour Noël et la production, en activité propre, d'une partie de son volume de sapins de Noël.

Le défi annuel de Green Attitude? Organiser la logistique afin de fournir chaque point de vente de sa clientèle en sapins dans un temps record sachant que 90 % du chiffre d'affaires de ce produit saisonnier par nature se réalise sur 3 semaines en décembre. La société offre toutes les références courantes dans le secteur déclinées en essences diverses (Épicéa, Nordmann, Nobilis...), qualités, tailles et présentations (coupé, en pot...). Elle fournit classiquement les centrales de distribution ou les points de vente mais peut également organiser elle-même les ventes de type « chapiteau » sur les parkings des grandes surfaces.

Le projet: Face aux concentrations dans le secteur, des opérateurs importants se sont constitués pour maîtriser soit la production, soit la commercialisation, soit les deux. Cette évolution engendre des besoins capitalistiques impensables il y a 10 ans encore et des nécessités de croissance. C'est dans ce contexte que Green Attitude a franchi une nouvelle étape en rachetant Fransapins, société établie à Rungis pendant la campagne sapins de Noël.

Objectif: acquérir un leadership sur le marché français.

L'intervention EUREFI: L'intervention d'EUREFI s'inscrit dans la foulée de la montée au capital d'Evence-Charles Coppée, frère aîné du dirigeant initial. Elle doit permettre de conforter la surface financière du groupe et d'atteindre les objectifs de croissance interne et externe que les dirigeants se sont fixés. ■



INVESTISSEMENTS 2010

NOS NOUVEAUX PARTENAIRES



Philippe Emond
Concessionnaire BMW

Philippe Emond SA

BMW peut compter sur l'effet Emond

Dirigeant: Philippe Emond

Localisation: Arlon (Belgique)

L'activité: Fallait oser... Fallait oser, en 1993, à moins de 30 ans, frapper à la porte de BMW et s'affirmer comme le meilleur choix pour reprendre les concessions BMW et Mini sur les sites d'Arlon et de Libramont (sud de la Belgique).

Fallait oser, chez BMW, faire confiance à Philippe Emond ce jeune entrepreneur, certes séduisant par son verbe, mais pas encore crédible par ses performances commerciales à venir.

Bien leur en pris – à l'un comme à l'autre – puisque 10 ans après, Philippe Emond vendait plus de 1000 voitures neuves par an sur ses deux sites. Un chiffre désormais doublé.

Le patron est un self made man qui a complété son capital expérience par des formations en management. Hyper-actif (dans le bon sens du terme), capable d'écoute et de réactivité, fin analyste, ras-

sembleur... Philippe Emond n'a cessé de progresser. Passionné par son métier, il sait également s'entourer, recrutant une équipe commerciale et technique de qualité, mettant en place un service au client hyper pointu.

Tant et si bien qu'aujourd'hui Philippe Emond est considéré par BMW comme un de ses champions. Il y cultive la réputation de manager le plus performant en termes de taux de pénétration de ses marchés.

Tant et si bien que sur son marché de base – le sud de la Belgique – la progression ne peut plus s'envisager qu'à la marge. Pour grandir, il lui fallait donc s'exporter. C'est ainsi, qu'avec le soutien de BMW, il s'est implanté sur le marché français limitrophe, reprenant progressivement les concessions de Soissons et de Saint-Quentin. Il y a implémenté ses méthodes managériales et a intégré les quatre sites en termes commerciaux et logistiques. De cette façon, il a redressé la situation financière des concessions françaises et amélioré le taux de pénétration de BMW dans la région. Cette croissance a néanmoins mobilisé des ressources financières importantes dans le groupe, une situation qu'il convient d'optimiser. Après une croissance forte en 2008, l'année de crise 2009 a logiquement montré un tassement de l'activité. Néanmoins, la gestion « Emond » a payé: en termes absolus les résultats 2009 sont moins bons que ceux de 2008 mais en termes relatifs, ils sont supérieurs. Emond est prêt désormais pour un nouveau saut de croissance sur le marché français.

Le projet: On l'a dit, pour grandir, Emond doit multiplier les garages en portefeuille. C'est ainsi qu'il vient de racheter le Bayern Auto Reims et la concession de Charleville. L'idée était déjà sur la table en 2009 mais elle avait été abandonnée en raison des circonstances économiques. De nouvelles conditions proposées par BMW ont, cette fois, permis de mener à bien l'opération. Le site est idéalement implanté entre ses bases historiques et les sites français actuels. Objectif: créer un effet de taille en constituant un ensemble permettant de dégager de nouvelles économies d'échelle et des synergies commerciales, notamment sur le marché de l'occasion. L'adjonction de ces sites français placera le groupe Emond dans un nouvel environnement gagnant.

EUREFI contribue à la réussite de ce projet ambitieux en faisant un apport de fonds propres au niveau de la nouvelle société factière, ceci en parallèle avec une intervention similaire du fonds IRPAC qu'il a aussi sollicité.

L'entrée d'EUREFI et IRPAC dans le capital initiera un remaniement fondamental du groupe Emond tant au niveau financier qu'au niveau de sa structure juridique, ceci dans l'optique de l'accompagner dans sa consolidation sur le territoire belge et son développement en France.

L'intervention EUREFI: L'investissement d'EUREFI (un million d'euros) se situe dans la holding ERIHOLD, aux côtés de Philippe Emond.





BELROBOTICS
THE GRASS MASTERS

Belrobotics

rase les pelouses de près

Dirigeant: Pierre Rion

Localisation: Wavre (Belgique)

L'activité: Un chiffre pour appréhender le dossier: 3.400.000! C'est le nombre de tracteurs-tondeuses qui se vendent chaque année dans le monde. Pour mémoire, un tracteur-tondeuse c'est... quatre roues, un siège, une ou deux lames de coupe, un bac récolteur, un moteur bruyant et polluant ainsi qu'une personne pour le manipuler.

Un autre chiffre: 722. C'est le nombre de robots-tondeuses que la société Belrobotics compte vendre en 2011. Un robot-tondeuse c'est... un corps de «tortue», trois roues, une batterie performante, des lames de coupe discrètes, un moteur quasi silencieux, une électronique intelligente et une personne pour la regarder travailler (si elle veut...). Belrobotics fait partie du petit club des 4 fabricants mondiaux de tondeuses robots, marché en croissance annuelle de 25 % depuis quelques années, avec aujourd'hui à peine 50.000 unités produites mondialement sur base d'un brevet détenu par Husqvarna.

Le différentiel entre les deux chiffres donne une idée de la taille du marché dans lequel évolue la société belge Belrobotics, spécialisée dans la fabrication de tondeuses autonomes de plus de 25 kg. Au passage, elle a mis au point

une machine capable de ramasser les balles toute seule comme une grande sur les terrains de golf. Et elle ne manque pas, en cette saison où énergie et main-d'œuvre représentent des coûts importants, de vanter les économies réalisées avec ses machines (prix d'achat comparables et économies substantielles à l'usage).

L'aventure commence voici une décennie lorsqu'André Colens développe les premiers prototypes de robots pour espaces verts. Il revend sa licence à Belrobotics qui, en 2004, lance la production en série d'un premier modèle, la «Bigmow». Deux ans plus tard, la «Ballpicker» rejoint sa petite sœur. La gamme s'étend au fur et à mesure de l'évolution de la société dans les produits pour grands espaces privés ou professionnels. En dessous de 30 ares, le marché n'intéresse pas Belrobotics. Par contre, il lorgne de près les terrains de football, les greens de golf etc.

En 2007, l'arrivée dans le capital d'importants patrons wallons (Eric Mestdagh, Pierre Rion et Laurent Minguet) implique un premier tournant dans la gestion de la société, une dynamisation commerciale et un resserrement des marchés à l'exportation.

Le projet: Après quelques années difficiles, Belrobotics est désormais à un tournant de sa vie. Elle vient de conclure d'importants contrats avec des professionnels du secteur (spécialisés dans l'entretien des terrains de sport ou dans la distribution de produits similaires). Ces accords devraient «booster» les ventes de la société dans les années à

venir. Dans le même temps, le management va poursuivre la restructuration du processus de fabrication (recherche de gisements de productivité, meilleure politique d'achat des matières premières...) et implémenter une nouvelle politique de vente. Ainsi, alors que l'ancien management se dispersait aux quatre coins du monde, l'effort commercial va être recentré sur les pays européens proches en même temps que seront réorganisées les équipes de vente. Par ailleurs – le plus petit modèle de la série risquant d'entrer en concurrence avec le haut de gamme des produits destinés aux particuliers – la priorité sera donnée aux tondeuses-robots les plus grandes. C'est ainsi que l'effort commercial portera d'abord sur les greens de golf, les terrains de sport engazonnés (football, rugby, hockey, cricket...) et les parcs publics.

Les projets de Belrobotics passent aussi par la recherche. La tondeuse-autonome de demain sera vraisemblablement guidée par satellite (via un système GPS ou Galiléo très précis) plutôt que par des fils enfouis dans le sol.

L'intervention EUREFI: 2011 verra une augmentation de capital d'environ deux millions d'euros, destinée à financer la croissance de la société. Elle sera souscrite par la SRIW (850.000 euros), par le trio Mestdagh-Minguet-Rion (650.000 euros) et par EUREFI (550.000 euros). EUREFI s'implique ainsi aux côtés de partenaires dont la crédibilité est un indicateur fort de la confiance dans le projet d'entreprise.

EUREFI

ACCOMPAGNE SES PARTICIPATIONS TOUT AU LONG DE LEURS PROJETS

Nous avons, sur l'exercice 2010, accompagné nombre de nos participations, en deuxième voire troisième tour.





ATELIERS DES JANVES (F)



La crise économique de 2008-2009 a impacté fortement la société en lui faisant perdre près de 50 % de ses volumes, sans perdre un seul de ses clients. Sa situation financière pré-crise lui a permis de résister et de se préparer, notamment commercialement, pour se présenter encore plus « fort » post-crise.

Pour cela, ATELIERS DES JANVES a fait appel à ses partenaires financiers historiques ainsi qu'à deux nouveaux entrants, le FMEA et IRPAC, pour renforcer ses fonds propres EUREFI a apporté **250.000 €**.

2009. Ces opérations ont été accompagnées par les 3 partenaires financiers du Groupe à hauteur de 600.000 €, dont **100.000 € par EUREFI**.

Pour accompagner ces diverses opérations, **EUREFI a effectué un nouvel investissement de 400.000 euros**.

ABL (L)



Active dans l'aide à la décision médicale et se positionnant comme un des leaders du marché de la bio informatique, la société a poursuivi sa progression dans les pays émergents (Afrique du Sud notamment) et sur le continent européen (Roche Espagne par exemple). L'exercice a été mis à profit pour préparer de futurs partenaires sur le territoire US et une croissance externe en France.

TECHNOLIA (F)



L'exercice écoulé a conforté le positionnement de TECHNOLIA comme le leader des bornes de stationnement interactives, la dimension « recharge véhicules électriques » lui ayant conféré un nouvel élan, sa technologie ayant permis de capter des marchés de collectivités très importants.

Cette percée a nécessité un nouveau tour de table à hauteur de **150.000 euros** pour cette start-up, proche aujourd'hui d'un adossement industriel.

GNT (F)



La maintenance industrielle, comme son nom l'indique, partenaire de premier cercle des grands donneurs d'ordres industriels, a été particulièrement touchée par la crise économique de 2008-2009. GNT, acteur majeur positionné sur le Grand Quart Nord-Est de la France ainsi qu'en Belgique et au Grand Duché de Luxembourg, n'a pas été épargné et a vu son chiffre d'affaires reculer de près de 30 %.

Dans ce contexte, un plan de réorganisation, couplé à des opérations de croissances externes, a été mis en œuvre dès l'année

Investissements nets EUREFI 2010 (en euros)

NOM	MONTANTS	ZONE GEO
ERIHOLD (EMOND)	1.000.000,00	W
ABL 3	400.000,00	L
CHAMPAGNE ARDENNE CROISSANCE	64.642,50	F-51
SEQUOIA	1.000.000,00	B
GNT	100.645,00	F-54
IRPAC	66.642,33	F-51
TECHNOLIA	150.000,00	L
ATELIERS DES JANVES	249.552,00	F-08
GREEN ATTITUDE	602.062,00	W
BELROBOTICS	550.080,00	W
TOTAL	4.183.624	

INTERREG

UN ACCÉLÉRATEUR DE CROISSANCE TRANSFRONTALIÈRE

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

INTERREG III-A

EUREFI INTERREG était positionné sur 2 projets qui sollicitaient les fonds FEDER Interreg 3 Wallonie- Lorraine- Luxembourg et Wallonie-France. Les 2 projets se sont clôturés administrativement cette année et ils ont généré les résultats suivants :

1. Clôture du projet EUREFI INTERREG Feder Interreg 3 WLL
Sur une enveloppe globale de 11.100.000 €, nous avons investi 10.969.682,51 € dans 25 entreprises par l'intermédiaire de 6 cofinanceurs, acteurs français, belges et luxembourgeois du capital risque, soit une consommation de l'enveloppe de 98,83 %.
2. Clôture du projet EUREFI INTERREG Feder Interreg 3 WF
Nous avons investi, par l'intermédiaire de 2 cofinanceurs acteurs français et belge, 625.000 € dans 3 entreprises.

Concernant les suites de ce programme, les prochains exercices seront consacrés à la poursuite de la gestion des dossiers en portefeuille. En liaison avec les partenaires de notre société et comme ceci avait été envisagé antérieurement, cette dernière phase s'échelonnait sur plusieurs années.



INTERREG IV-A (2009-2012)

PYRO PROTECTION SA - Aye, Belgique

Le groupe PYRO PROTECTION est actif dans la fabrication, la commercialisation, l'installation et la maintenance de produits de protection contre le risque mais également de portes de sécurité en acier (anti-feu, antieffraction, antibruit, anti-balles, anti-explosion). Le groupe est implanté en Belgique mais également au Luxembourg. Pour faciliter la transmission de ce groupe, Luxembourg Développement et les fonds Interreg gérés par EUREFI sont intervenus aux côtés des repreneurs.

OOMS WELLIN SA - Halma, Belgique

La SA OOMS WELLIN constituée en octobre 2007, fait partie du groupe OOMS, actif depuis une centaine d'années dans la fabrication, la commercialisation, l'installation et la maintenance de fours et de machines industrielles diverses, destinés à la boulangerie artisanale. Afin de développer son activité en Wallonie et au Luxembourg, le groupe souhaite mettre en place une nouvelle structure à Wellin avec une équipe commerciale et une équipe d'assistance. Luxembourg Développement et les fonds Interreg gérés par EUREFI vont renforcer la structure financière de cette société afin de l'accompagner dans son développement international.





Cumul Activité 2002-2010



Investissements cumulés EUREFI INTERREG (en euros)				
	BELGIQUE	FRANCE	LUXEMBOURG	TOTAL
2002		471.600		471.600
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
2009	111.000			111.000
2010	315.000			315.000
TOTAL	2.121.000	9.369.683	530.000	12.020.683

EUREFI bénéficie également du soutien de l'Union Européenne, à travers le Fond Européen de Développement Régional, 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.



« L'Union Européenne investit dans votre avenir »

EUREFI

PARTENAIRE AU SERVICE DE L'ENTREPRISE

Nos apports, cinq raisons de choisir EUREFI comme 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.

1 PARTENARIAT

La qualité et l'importance de ses actionnaires partenaires constituent un des 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... Par ailleurs, EUREFI s'inscrit comme un partenaire à part entière qui apporte tout son soutien au dirigeant.

2 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.

3 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.

4 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.

5 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.

Nos cinq priorités dans l'approche d'un projet

1 LA DIMENSION HUMAINE ET L'ÉTHIQUE

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. De plus, pour EUREFI, il est essentiel de partager des valeurs avec le ou les dirigeant(s), EUREFI est de plus en plus attentif à la bonne gouvernance et aux pratiques ESG (Environnement / Social / Gouvernance).

2 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.

3 L'INTERNATIONALISATION

EUREFI est né au cœur de l'Europe à cheval sur plusieurs frontières 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.

4 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.

5 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.

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.

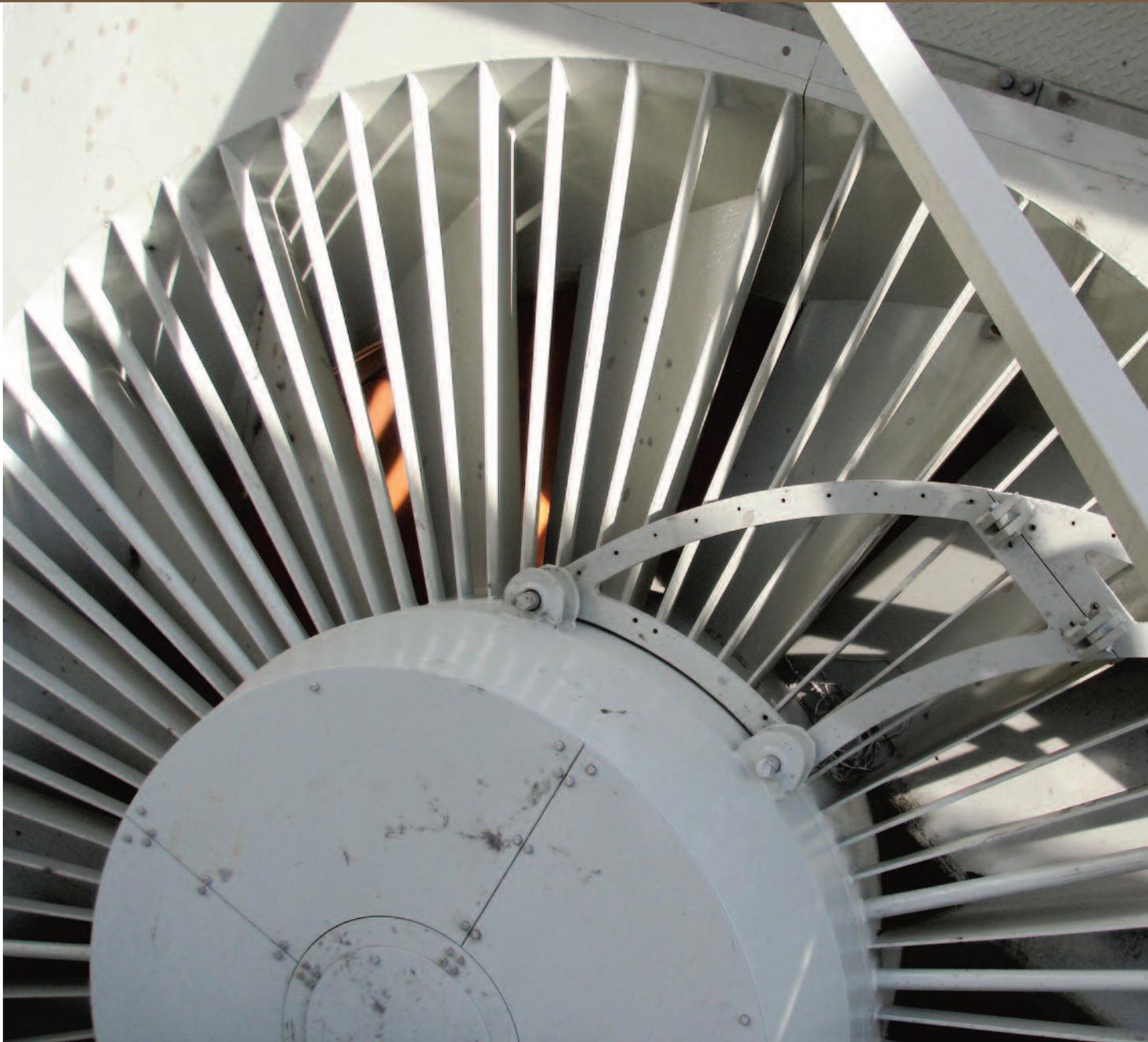
Daniel Gheza,
Directeur Général d'EUREFI

EUREFI

PARTENAIRE DU DÉVELOPPEMENT PAR-DELÀ LES

La charte d'EUREFI :

contribuer pleinement au développement d'un nouvel espace



économique transfrontalier pour les PME et TPE

L'ESPACE

Tous les indicateurs socio-économiques l'attestent : l'eurozone située dans un rayon d'environ 300 km autour du Pôle Européen de Développement (PED), soit plus de 8 millions de personnes, 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, 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.

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 gère, au 31 décembre 2010, des fonds à hauteur de quelque 30 M€, le capital social d'EUREFI est fixé à quelque 27,7 M€, détenu majoritairement par des actionnaires privés.

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 luxembourgeois.

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

50 millions d'euros, 104 entreprises concernées... Deux chiffres qui, au 31/12/2010, 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

EUREFI entend étendre son action dans de nouvelles zones transfrontalières pour conforter son positionnement de premier fonds de capital développement agissant au carrefour de l'Allemagne, du Grand-Duché de Luxembourg, du Nord/Est de la France et de la Wallonie.

PORTEFEUILLE

AU 31 DÉCEMBRE 2010



SECTEUR AGRO ALIMENTAIRE



LES ARTISANS DU TERROIR (B)
www.cedip.be

Holding active dans l'agro-alimentaire, sur des produits du terroir, la société s'est recentrée principalement sur Salm Invest, spécialisée dans les produits à base de saumon et détenue conjointement avec le groupe Floridienne. Cette activité est en fort développement par le biais d'opérations de croissances externes réalisées, la société s'affichant leader du marché belge.

Les Artisans du Terroir est également actionnaire d'unités plus petites dans le secteur viande (MENU), gaufres (BNF) et boissons (Gueuzerie Tilkin). Partenaire de la société depuis 2003, EUREFI a remonté une partie de sa participation dans la maison mère CEDIP.

Encours fin 2010 350.000 EUR

FABRICATION MÉTALLIQUE SOUS-TRAITANCE INDUSTRIELLE



SLTS (F)
www.slts.fr

Cette plus ancienne participation du portefeuille d'EUREFI opère dans le traitement de surfaces des métaux. L'entreprise a traversé la crise sans grand projet mobilisateur.

L'investissement d'EUREFI reste minime mais hypothéqué par une absence de visibilité quant à sa liquidité et une absence de vision industrielle des dirigeants.

Encours fin 2010 91.000 EUR



DRUMEL (F)
www.drumel.fr

Les activités du groupe ont été fortement impactées par la crise, ce qui a conduit le management à prendre des mesures drastiques de réorganisation. L'entreprise a travaillé à l'amélioration de son offre en termes d'usinages, en orientant les efforts commerciaux vers des productions plus techniques et complexes, captant au passage de nouveaux clients dans de nouveaux secteurs d'activités. Les autres activités du groupe (négoce métaux et fabrication de machines outils pour le secteur bois) ont moins souffert de la crise économique. Un projet de cession de la filiale d'équipements bois-énergie a été négocié et sera concrétisé sur 2011 permettant à la société de se recentrer sur son métier de base.

Encours fin 2010 402.000 EUR



Groupe GNT (F)
www.gnt.fr

Le Groupe GNT est actif en maintenance industrielle et travaux neufs mécanique et tuyauterie. Au travers de ses 9 filiales, il couvre l'ensemble de la zone transfrontalière Nord Est de la Belgique à la Franche-Comté et se positionne comme le leader des intervenants indépendants sur le Nord-Est français. Sa clientèle est très diversifiée, de l'agro-alimentaire à la sidérurgie en passant par l'énergie ou la pharmacie. Diversification qui lui a permis de mieux résister à la crise qui a durement touché l'industrie.

EUREFI accompagne le groupe en qualité d'actionnaire depuis 2004, tout d'abord en capital développement puis depuis 2008 dans le cadre d'une opération d'OBO.

Encours fin 2010 748.000 EUR



EB HOLDING / AMB (F)
www.bennesamb.com

Reprise en 2008 par EB Holding, la société AMB spécialisée dans le négoce de bennes métalliques a dû faire face à un véritable effondrement de ses ventes en 2009.

Un plan de continuation a été négocié auprès du Tribunal de Commerce en vue d'une relance commerciale et d'une diversification produit qui permettront de cerner les perspectives de survie de la société.

Encours fin 2010 200.000 EUR



ACI ELEVATION (F)
www.aci-elevation.com

Cette prise de participation réalisée en 2008 s'inscrivait dans le cadre d'une opération de transmission d'une société leader en France sur le marché de la fabrication de monte-charges industriels et de tables élévatoires.

Malgré un environnement économique qui reste tendu, les résultats se sont encore améliorés grâce à l'expérience et l'apport de compétences du groupe majoritaire qui a opéré le rachat.

Encours fin 2010 620.000 EUR



BELROBOTICS (B)
www.belrobotics.com

EUREFI a investi aux côtés de la SRIW et de grands patrons wallons dans cette société active dans la fabrication de robots intelligents pour espaces verts et terrains sportifs. EUREFI joue un rôle moteur au sein du Comité de Direction pour assurer la réorganisation du groupe et le redéploiement des activités.

Encours fin 2010 550.000 EUR

SECTEUR BOIS



GROUPE OBER (F)
www.oberflex.fr

OBER, spécialiste du panneau bois décoratif sous la dénomination OBERFLEX offre un produit ultra-résistant qui conjugue innovation et savoir-faire centenaire.

Leader européen sur un marché de niche, la société dispose de la plus large gamme bois du monde ce qui lui permet de proposer des solutions techniques et décoratives pour le bâtiment, l'industrie, le naval...

En 2008 EUREFI a investi dans OBER FINANCES, holding majoritaire de la société OBER, dans le cadre du rachat des titres d'un actionnaire minoritaire ainsi que pour accompagner un plan de développement.

Après une année 2009 en léger retrait, 2010 marque le retour à la croissance.

Encours fin 2010 431.000 EUR

Green
s.a. Attitude

GREENATTITUDE (B)

EUREFI a choisi d'accompagner un des leaders européens de production, distribution et commercialisation de sapins de Noël et accessoires. L'objectif de l'intervention est de conforter la surface financière du groupe pour lui permettre d'atteindre les objectifs de croissance interne et externe que les dirigeants ont fixés; une première acquisition ayant été réalisée en France sur 2010.

Encours fin 2010 602.000 EUR

SECTEUR AUTOMOBILE



LES ATELIERS DE JANVES (F)
www.estampage.eu

Leader français et second sur le marché européen de la fabrication de bielles, boîtes de vitesses et charnières, LES ATELIERS DE JANVES ont pris de plein fouet la crise du secteur automobile mais également des secteurs poids lourds, engins de chantier et matériel agricole.

Après une année 2009 difficile où les dirigeants ont montré leur savoir-faire en maintenant le cap de l'entreprise, 2010 enregistre un retour significatif à la croissance.

Encours fin 2010 302.000 EUR



DEFTA (F)
www.defta.eu

DEFTA est un opérateur historique dans le secteur de la découpe et de l'emboutissage. Après deux exercices difficiles, consécutifs à la crise qui a frappé le secteur automobile, le groupe a, grâce à un management de grande qualité et l'entrée du FMEA (Fonds de Modernisation des Équipementiers Automobiles), retrouvé une santé financière et un très bon niveau de performances. Après un premier rachat d'entreprise, le groupe lorgne aujourd'hui d'autres acquisitions pour renforcer sa position et devenir un acteur stratégique de la filière automobile.

Encours fin 2010 2.874.000 EUR



SECTEUR BTP



COFINELEC (F)

Au terme d'une restructuration juridique et financière, la holding a subi une cure d'amaigrissement pour ne conserver que la seule société PARISOT, qui affiche désormais de bonnes performances.

À la faveur de ces opérations, EUREFI a cédé ses actions aux dirigeants pour ne conserver que des obligations convertibles.

Recentrée sur ses métiers de base (électricité industrielle), la société a retrouvé les voies d'une croissance mesurée mais stable.

Encours fin 2010 119.000 EUR



PRESTINVEST - PRESTOSID (F)
www.prestosid.fr

Spécialisée dans la déconstruction industrielle et le traitement des déchets actifs de type amiante, PRESTOSID a fait l'objet en 2006 d'une opération LBO à travers la holding PRESTINVEST avec le soutien de EUREFI.

Si la baisse importante de l'activité industrielle et du prix de l'acier avaient marqué un retrait de l'activité pour 2009, les résultats 2010 confirment par contre un retour à la croissance.

La société reste attentive à de possibles croissances externes.

Encours fin 2010 270.000 EUR



SCHELFHAUT (B)
www.schelfhaut.be

Actif dans la fabrication et distribution d'articles de protection solaire, de volets roulants et de portes sectionnelles à usage résidentiel et professionnel, cette entreprise accompagnée en 2008 a dû faire face à la crise au moment précis où entrait en activité son tout nouveau site de production. La forte implication de son management a permis de surmonter la crise et de mettre en place une organisation adéquate pour un retour vers la croissance.

Encours fin 2010 1.000.000 EUR

PORTEFEUILLE

AU 31 DÉCEMBRE 2010

COMMERCE / DISTRIBUTION



POINT CARRÉ INTERNATIONAL (L)
www.pointcarre.be

Pionnier dans le développement de points de vente en prêt à porter multi-marques en zone semi-urbaine, Point Carré a enregistré une croissance remarquable sur 2010 comptant aujourd'hui près de 30 implantations sur les territoires belge et luxembourgeois.

Le groupe entend poursuivre avec l'aide d'EUREFI son développement sur le Luxembourg et la France.

Encours fin 2010 700.000 EUR



PC2D - POINT CHAUD (L)
www.pointchaud.be

Le groupe belge actif dans les terminaux de cuisson et restauration rapide à base de produits de boulangerie sous l'enseigne Point Chaud opère à travers un réseau mixte de magasins propres et de magasins franchisés.

Le groupe a poursuivi sur 2010 sa croissance sur la Belgique.

Encours fin 2010 1.000.000 EUR

Bio & Natural Market **SEQUOIA**

SEQUOIA (B)
www.sequoiashop.com

SEQUOIA a implémenté un nouveau concept de magasins «bio», en appliquant les recettes des grandes surfaces à la vente de produits «bio» (fruits et légumes, cosmétiques, produits d'entretien, de literie).

Le groupe est aujourd'hui à la tête de 3 magasins en Belgique et envisage d'ores et déjà des duplications du concept développé, en France et au Grand-Duché de Luxembourg. Porté par une tendance structurelle forte qui voit une demande croissante de produits «verts» et «bio», le groupe travaille à la mise au point d'un concept de franchise, qui devrait accélérer le développement d'enseignes et la pénétration des marchés.

Encours fin 2010 1.000.000 EUR



Philippe Emond
Concessionnaire BMW

ERIHOLD / EMOND (B)
www.emondarlon.bmw.be

Considéré par la marque BMW comme l'un de ses «champions», Philippe Emond a compris que l'extension de son groupe passait par une «internationalisation de proximité». Dès 2009, il initiait des négociations pour reprendre la «plaque BMW» de Champagne Ardenne, dès 2010 il concluait, avec le soutien d'EUREFI, le rachat de ces concessions, multipliant son chiffre par 1,5.

Le groupe travaille aujourd'hui à professionnaliser les équipes en France et à moderniser les équipements, un garage sur site neuf étant prévu à Reims.

Encours fin 2010 1.000.000 EUR

TIC (Technologies de l'Information et de la Communication)



TECHNOLOGICAL INVESTMENT - JWAY (L)
www.jway.lu

Spécialisée dans l'édition sur mesure de formulaires et documents administratifs complexes, la société a profilé, sur 2009, une gamme de produits qui devraient lui assurer une croissance plus significative de ses ventes. Cette nouvelle orientation devrait déboucher en 2011-2012 sur des partenariats stratégiques importants.

Encours fin 2010 155.000 EUR



PRODWARE (F)
www.prodware.fr

En 2007 la société PRODWARE a racheté la société C2A dans laquelle EUREFI était actionnaire. L'opération s'est effectuée par un paiement partiel en titres de la société PRODWARE, cotée en bourse.

PRODWARE progresse dans son développement, ce qui pourrait permettre à 12-24 mois d'envisager une liquidité de cette participation.

Encours fin 2010 427.000 EUR



IPTRADE (B)
www.iptrade-networks.com

Start-up positionnée sur le secteur de la téléphonie, IP Trade propose des solutions intégrées et innovantes pour salles de marché, ses clients, pour la plupart de grandes banques et institutions financières, sont répartis sur le monde entier. La société, sous l'impact de la crise notamment, a dû restructurer ses effectifs et son organisation, abaissant significativement son point-mort.

Parallèlement, la société a décidé de décliner son offre vers des produits plus standard tels les centres d'appels et les secrétariats. Cette diversification lui permet de progresser en termes de chiffre d'affaires, la société ayant récemment capté des marchés importants en partenariat avec CISCO.

De nouveaux actionnaires ont investi alors que parallèlement la société a souhaité se protéger face à une situation bilancielle fragile, en sollicitant une Procédure de Réorganisation Judiciaire.

Encours fin 2010 860.000 EUR

ÉQUIPEMENT ET SERVICES AUX ENTREPRISES/COLLECTIVITÉS



ITAC - SAREMICO (F)
www.saremico.fr

La société a définitivement surmonté les difficultés inhérentes à la procédure de RJ qu'elle a subie. Elle a diversifié ses activités centrées historiquement sur le froid industriel, vers le secteur porteur des pompes à chaleur, ce qui lui ouvre de nouveaux débouchés et vecteurs de croissance.

L'exercice 2010 confirme la belle progression de 2009 tant en termes de Chiffre d'affaires que de résultats.

Encours fin 2010 186.000 EUR




VAUCONSANT (F)
www.vauconsant.com

La société est numéro deux français dans la conception et fabrication de solutions globales pour l'aménagement de Self-services.

EUREFI a prêté son concours en 2005 pour la réalisation d'une opération LBO complétée d'un plan de développement.

Au terme d'une année 2010 en progression, des négociations en vue d'une cession ont été entamées et concrétisées sur 2011.

Encours fin 2010 961.000 EUR

GROUPE TPF (L)
www.tpf.eu

Le Groupe TPF, dans lequel EUREFI est partenaire depuis 2005, est un est des bureaux d'engineering et d'architecture connaissant la plus forte croissance et présente des résultats excellents.

Présent désormais à l'échelle mondiale, le groupe a été accompagné par EUREFI pour son développement sur les marchés français, via BETEREM, et luxembourgeois.

Après pratiquement 5 années de partenariat, EUREFI a cédé fin 2009 sa participation à l'actionnaire majoritaire conservant uniquement les obligations convertibles souscrites dans la société luxembourgeoise.

Encours fin 2010 850.000 EUR

LAURIN (F)
www.laurin-technologies.fr

Partenaire quasi incontournable de pétroliers tels Total, Esso, Shell, Agip... Laurin assure la gestion, l'entretien et la maintenance tant des éclairages que de la signalisation de stations-service mais aussi, la mise en œuvre de projets « automat ».

L'entreprise traversant des difficultés financières, EUREFI a participé à la recherche d'un partenaire industriel. C'est ainsi que le groupe MADIC, n° 2 en France sur ce secteur, a repris au début 2009 la position majoritaire dans la société, EUREFI

maintenant sa participation souscrite en 2005 et complétée fin 2008 par un investissement complémentaire dans la perspective d'entrée en partenariat de MADIC.

L'exercice 2010 marque un renouvellement des investissements des groupes pétroliers mais l'entreprise reste encore fragile; les premiers chiffres 2010 sont positifs et encourageants.

Encours fin 2010 600.000 EUR

VAVINEL - DIADEIS (F)
www.diadeis.com

C'est en 2006 qu'EUREFI a investi dans VAVINEL, véhicule destiné à la reprise d'AIS via une opération LBO. Depuis AIS est devenue DIADEIS, spécialisée dans la numérisation de données (numérisation patrimoniale) et la publication d'ouvrages sur différents médias.

Le groupe a poursuivi sa stratégie de croissance en 2010. Le dirigeant a initié une négociation pour racheter les actions détenues par EUREFI, les OCA étant maintenues. Cette opération a été concrétisée sur 2011.

Encours fin 2010 750.000 EUR

TECHNOLIA (L)
www.technolia.fr

La potentialité de déclinaisons multiples du produit de base a motivé EUREFI à participer en 2006 au tour de table de cette start-up.

Proposant à l'origine des bornes intelligentes et interactives pour maîtriser le stationnement particulier tel que le stationnement minute, les places réservées (handicapés, taxis, convoyeurs de fonds...), stationnement à durée limitée... la société a complété son offre en développant la première solution intelligente de rechargement de véhicules électriques ou hybrides.

Cette dernière fait l'objet aujourd'hui de nombreuses demandes et devrait permettre une progression de son chiffre d'affaires qui, bien que modéré en 2009, a toutefois permis une clôture en équilibre. L'exercice 2010 a vu la concrétisation de marchés importants en bornes de recharge de véhicules électriques, ce qui a permis d'ouvrir des négociations avec d'importants groupes en vue d'une cession potentielle en 2011.

Encours fin 2010 806.000 EUR

ARCOMAT (F)
www.arcomat.fr

EUREFI a accompagné début 2007 une opération de retournement dans le cadre d'un plan de sauvegarde de cette société spécialisée dans la conception, la fabrication et la maintenance de mobilier urbain et panneaux d'affichage.

Après une phase de restructuration, l'entreprise a renoué avec les bénéfices. L'année 2010 a confirmé une hausse significative du Chiffre d'affaires et du résultat.

Encours fin 2010 680.000 EUR

ENVIRONNEMENT / DÉVELOPPEMENT DURABLE


CEDIP (B)
www.en-tandem.be

CEDIP holding est notamment l'actionnaire principal de « Artisans du Terroir » (voir rubrique agro-alimentaire).

EUREFI a remonté en 2009 une partie de sa participation Artisans du Terroir dans ce holding de tête et renforcé sa position via une nouvelle intervention. Ce holding diversifié est présent dans d'autres secteurs tels les énergies renouvelables et plus spécifiquement la production, le montage et l'exploitation de mini-centrales hydrauliques. Ce créneau d'activités devrait « booster » le chiffre des prochains exercices.

Encours fin 2010 398.000 EUR


PORTEFEUILLE

AU 31 DÉCEMBRE 2010



BIO-TECHNOLOGIE / MEDICAL



ABL (L)
www.ablsa.com

Accompagnée par EUREFI fin 2005 dans une phase encore start-up, ABL se positionne comme l'un des spécialistes sur le marché de la bio-informatique visant l'interprétation diagnostique et les choix thérapeutiques à l'aide de bases de données médicales, plus spécifiquement dans le secteur des maladies infectieuses (Sida, Tuberculose...).

Le partenariat initié en 2008 avec ROCHE DIAGNOSTIC ESPAGNE s'est amplifié en 2010 offrant des perspectives de développement pour la société ABL dirigée par son fondateur, le Docteur SAYADA. L'entreprise a connu d'autres succès importants notamment en Afrique du Sud.

Une filiale a été précisément créée dans ce pays pour répondre à la forte demande principalement dans le domaine du Sida.

Encours fin 2010 1.124.000 EUR



SYMFO (L)
www.symfo.com

Cet investissement d'EUREFI réalisé au second semestre 2009 est destiné à accompagner le développement commercial de cette jeune société active dans la collecte de données sous format électronique dans le cadre d'essais cliniques de validation de médicaments.

La société s'est fixée pour objectif 2010 la conclusion de 2 contrats significatifs ce qui semble en

bonne voie, un premier contrat ayant été signé début 2010.

Le budget 2010 a été totalement réalisé mais l'exercice 2011 s'annonce par contre plus difficile, les négociations commerciales en cours nécessitant un temps de concrétisation.

Encours fin 2010 325.000 EUR

PRODUITS PHARMACEUTIQUES / COSMÉTIQUES



HOME INSTITUT (F)
www.home-institut.fr

Home Institut est un des seuls fabricants indépendants et significatifs en France, de produits cosmétiques à marque propre. L'activité se répartit pour 60 % en France auprès de la grande distribution et 40 % à l'export.

La société a fait l'objet d'une reprise après plan de sauvegarde en 2007 et EUREFI s'est positionné en 2008 dans le cadre d'une opération de capital retournement agréementée d'une volonté forte de développement.

Handicapée par un passé très pesant, une insuffisance financière et un impact crise, la société n'a pas réussi à mener son projet à bien et a été mise en redressement judiciaire début 2010.

Son dirigeant est occupé à présenter au plus vite un plan de continuation de l'activité qui en cas de succès permettrait à EUREFI de pérenniser son investissement.

Encours fin 2010 1.000.000 EUR

FONDS D'INVESTISSEMENT

EUREFI opère régulièrement en co-investissement avec des fonds amis dans lesquels une participation a été souscrite. C'est ainsi que EUREFI dispose de partenariats avec la société EUROCAPITAL (groupe des Banques Populaires), les Instituts Régionaux de Participations de Champagne-Ardenne (IRPAC + Champagne Ardenne Croissance) et de Lorraine (ILP) ainsi que dans le fonds de capital amorçage SCR 4A.

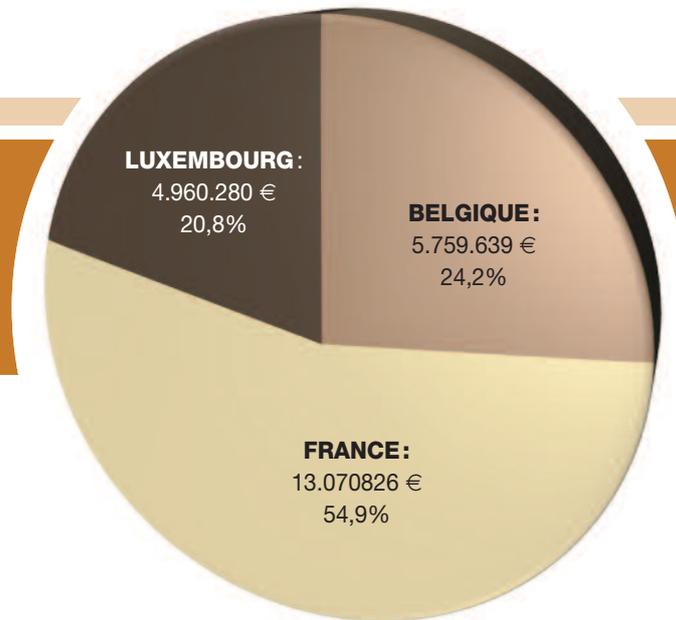
Au cours de l'exercice, EUREFI a participé à une augmentation des moyens de l'IRPAC et de CHAMPAGNE-ARDENNE CROISSANCE, confirmant de la sorte le partenariat qui les unit depuis plus de 10 années.

Encours fin 2010 2.445.000 EUR

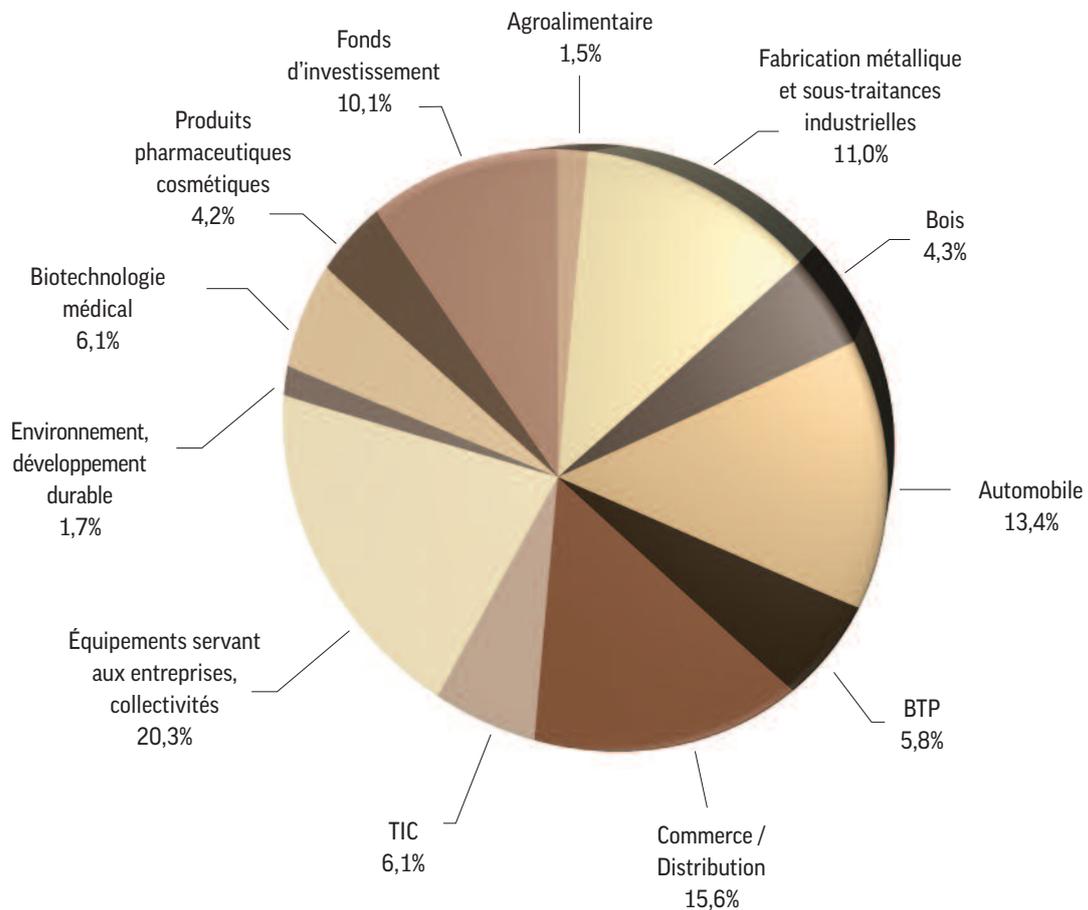
- EUREFI INTERREG:	37.000 EUR
- EURO CAPITAL:	1.500.000 EUR
- IRPAC:	275.000 EUR
- CAC:	178.000 EUR
- ILP:	440.000 EUR
- SCR 4 A :	15.000 EUR



Portefeuille actif par pays



Répartition par secteur d'activité



Exercice 2010 : un retour à une certaine liquidité

Les années de crise 2008 et 2009 ont impacté le portefeuille d'EUREFI en termes de provisions prudentielles et d'illiquidité des participations.

L'année 2010 marque le retour à une certaine liquidité, plusieurs opérations de cessions ayant été opérées sur l'exercice écoulé, qui ont permis d'engranger des plus-values. Les interventions diligentées dans les entreprises participées ont permis, dans la plupart des cas, de passer ce cap difficile, autorisant une vision plus optimiste de leur avenir proche.

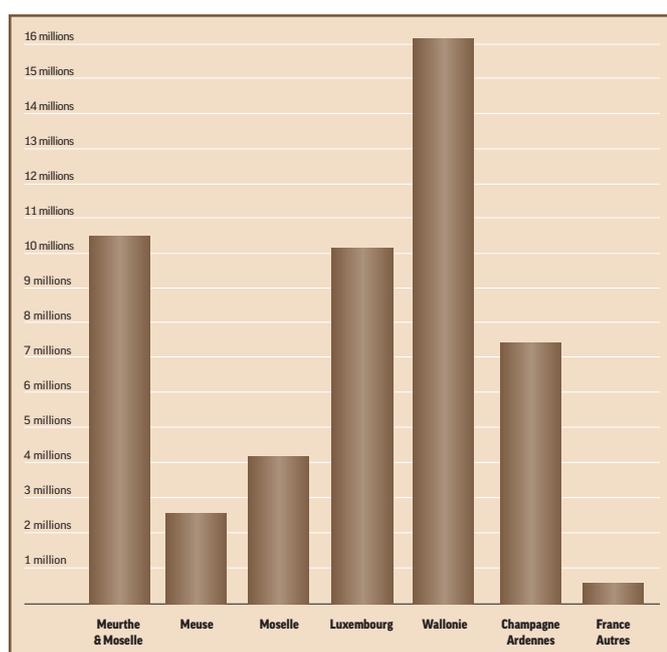
Nonobstant, EUREFI a maintenu son rythme d'investissement, quelque 3,2 M€ étant investis dans 4 nouveaux dossiers et 1,0 M€ dans des opérations de deuxième voire troisième tour.

CHIFFRES CLÉS EUREFI

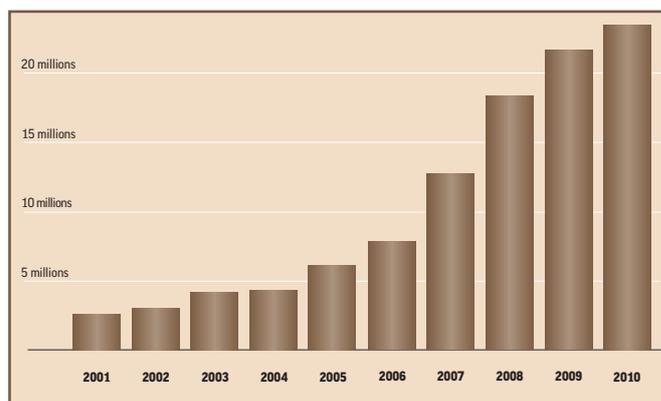
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Investissements annuels	3.881.936 €	2.628.910 €	4.324.321 €	4.503.028 €	3.304.422 €	4.183.624 €
Nombre d'interventions	12	7	10	12	11	10
Résultat de l'exercice ⁽¹⁾	1.183.538 €	3.856.513 €	626.024 €	-333.288 €	-1.650.619 €	1.178.764 €

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

Historique des investissements par zones (en millions d'euros)



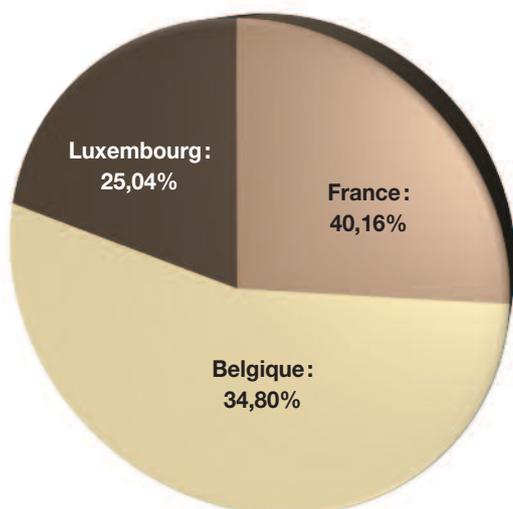
Portefeuille actif par an cumulé (en millions d'euros)



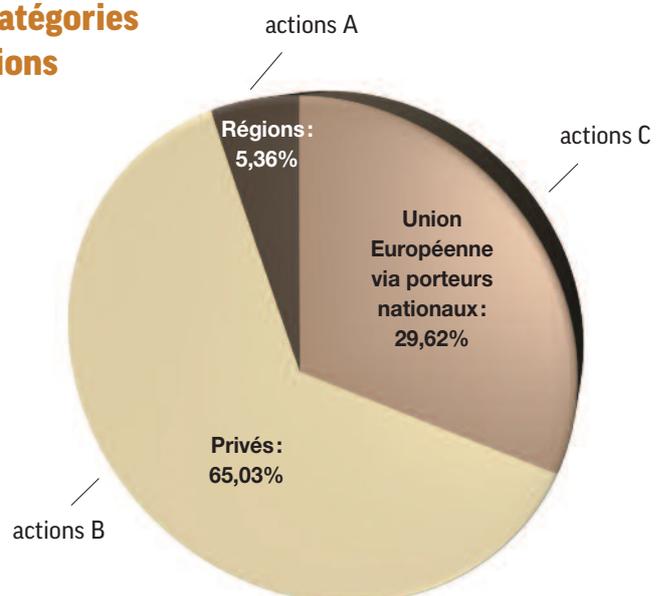
Actionnariat EUREFI

PAR GROUPES D'ACTIONNAIRES	
IDELUX/SOGEPARLUX (B)	18,33%
CDC Entreprises -FMPEI/FFI (F)	14,04%
OSEO FINANCEMENT(F)	10,55%
SNCI (L)	9,15%
BCEE (L)	8,76%
BGL BNP PARISBAS FORTIS (L+B)	6,27%
DEXIA-BIL (L+B)	5,72%
BPLC/ BP Alsace (F)	5,70%
ETHIAS (B)	4,57%
SOGEPA B)	4,25%
CIC (F)	4,11%
REGION CHAMPAGNE-ARDENNE (F)	3,36%
SODIE (F+B)	2,96%
NADIR (B)	1,68%
ILP (F)	0,28%
IRPAC (F)	0,27%
PRIVES	0,00%
	100,00%

Par pays



Par catégories d'actions



ORGANES DE GESTION

La gestion d'EUREFI est assurée par Europe et Croissance.

L'équipe EUREFI peut s'appuyer sur une plateforme de compétences commune aux fonds FIELD*-EUREFI.

* spécialisé sur opérations LBO



De gauche à droite :

Philippe DENIS
Médric DELAUAUD
Jean-Claude MAURY
Jean-Lin BERGÉ
Stéphane MARIANACCI
Antoinette BRILOT
Daniel GHEZA

Un conseil d'administration (à l'A.G. du 05/05/2010)

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

Robert DENNEWALD Grand-Duché de Luxembourg (GDL)

Vice-présidents

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

Administrateurs

BCEE GDL - représentée par Guy ROSSELJONG
CDC Entreprises France - représentée par Gildas LE HAN
DEXIA Banque Belgique Belgique - représentée par Yves KLEIN
DEXIA-BIL GDL - représentée par Marcel LEYERS
ETHIAS Belgique - représentée par Luc LECOMTE
BNP PARIBAS FORTIS Belgique - représentée par Philippe HESPEL
IRPAC France - représentée par Philippe de la CHAPELLE
NADIR Belgique - représentée par Jean Paul FELDBUSCH
OSEO Financement France - représentée par Jean-Pierre BES
SNCI GDL - représentée par Eva KREMER
Banque CIC EST France - représentée par Jean-Charles BERNARD
SODIE France - représentée par Alain SCHMIDT
SOGEPA Belgique - représentée par Sabine COLSON
SOGEPARLUX Belgique - représentée par Georges COTTIN
BGL BNP PARIBAS GDL - représentée par Jean PFEIFFENSCHNEIDER

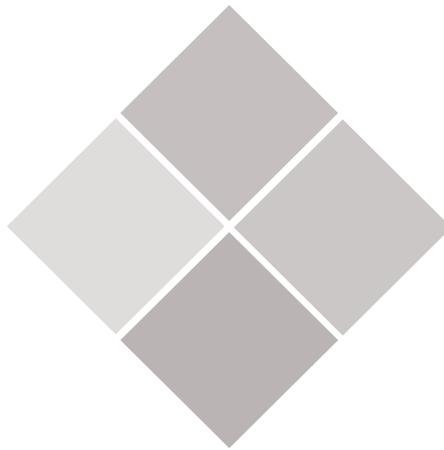
Un comité permanent

analyse et décide des investissements proposés par le management

Membres (à l'A.G. du 05/05/2010)

Robert DENNEWALD (Président)
Jean-Pierre BES (OSEO)
René DELCOMMINETTE (Groupe Idelux)
Eva KREMER (SNCI)
Gildas LE HAN (Groupe Caisse des Dépôts)
Marcel LEYERS (groupe Dexia)
Bernard MOREAU (BPLC)
Guy ROSSELJONG (BCEE)





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
www.eurefi.eu



EUREFI
FONDS TRANSFRONTALIER DE DEVELOPPEMENT