

# eurefi

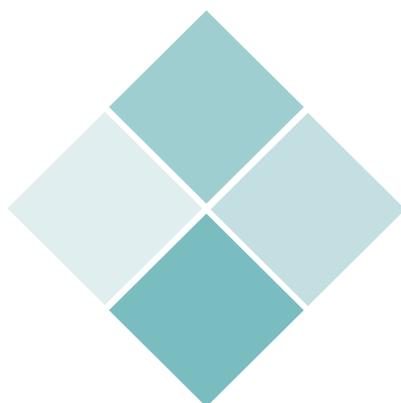


## RAPPORT ANNUEL 2011



**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



## « En vérité, le chemin importe peu, la volonté d'arriver suffit à tout » (Albert Camus)

Combien de fois ne nous répétons-nous pas cette phrase d'Albert Camus, dans le mythe de Sisyphe, phrase qui pourrait traduire l'état d'esprit qui nous anime. Non pas que nous soyons adeptes inconditionnels et doctrinaux du courant à la mode de « la pensée positive », mais parce que cette phrase incarne une certaine vision du monde, parce qu'elle exprime le choix de l'homme, le choix de l'homme libre et responsable qui s'efforce d'influer sur son environnement et de ne pas subir, de ne pas accepter chaque chose comme inéluctable.

Notre propos n'est pas d'ouvrir une digression philosophique, même si nous sommes persuadés que chaque action posée par l'individu exprime peu ou prou ses valeurs, mais bien d'affirmer haut et fort que nous demeurons les acteurs de notre devenir.

Il en va de même dans la sphère économique : nous sommes au cœur d'un champ de contraintes, de variables exogènes comme diraient les économistes, qui rythment l'activité économique ; situés à l'épicentre de ces champs de forces, nous pouvons soit accepter tout comme inéluctable, soit lutter, décider de choisir notre vie, construire... Ne pas lutter, c'est déjà perdre !

Il est clair que l'hyper mondialisation et la globalisation font tomber les derniers remparts « protecteurs » que pouvaient constituer les États (fussent-ils « Providence ») ; comme le souligne Bruno Colmant, nous sommes « condamnés » à réinventer un modèle capitaliste hybride qui conjugue le modèle rhénan (l'entreprise intègre toutes les composantes sociétales des actionnaires aux travailleurs, en passant par les créanciers, les pouvoirs publics...) et anglo-saxon (l'entreprise ne vit que par et pour ses actionnaires).

Nous sommes convaincus que ces modèles ont vécu et qu'il nous faut inventer le futur, construire ce que Bruno Colmant précisément nomme un « capitalisme cognitif », où l'interaction des acteurs, la transversalité, la collaboration, les réseaux, la responsabilité... constituent le terreau sur lequel nourrir les entreprises de demain.

Notre « supplément annuel » offre le témoignage de 7 chefs d'entreprises de FIELD ou EUREFI, fonds que nous gérons, positionnés tous deux sur la dynamique transfrontalière ; tous ces patrons responsables analysent avec lucidité leur environnement mais exposent aussi leur vision du futur, macro ou micro économique. Tous, ils témoignent d'une volonté d'aller de l'avant, tous ils conçoivent que le champ des contraintes, dans lequel nous vivons, peut devenir un « champ des possibles » si nous le voulons, si nous le décidons, tout cela parce qu'il n'y a pas de force plus grande que la force de la pensée.

Ce sont ces valeurs qui conditionnent toutes nos activités, notre approche des dossiers, notre suivi des participations, notre accompagnement des chefs d'entreprise.

Paradoxalement, c'est au moment où le monde est plus que jamais soumis à des contraintes matérialistes, physiques, que l'individu n'a jamais eu autant le pouvoir d'influer sur son devenir... et puis, pour terminer encore par une nouvelle citation, « c'est la nuit qu'il est beau de croire à la lumière » (Edmond Rostand, *Cyrano de Bergerac*).

Notre credo : ne pas renoncer, ne rien céder, se battre aux côtés de tous nos chefs d'entreprise, pour construire le modèle économique de demain.

**L'équipe EUREFI**



# SOMMAIRE



**ÉDITORIAL** page 3

**INVESTISSEMENTS 2011** 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 26

# INVESTISSEMENTS 2011

## NOS NOUVEAUX PARTENAIRES



### Se faire emballer par **CELLUTEC**

**Entreprise:** Cellutec

**Dirigeants:** Richard Régnier (président-directeur général), François Quarré (actionnaire majoritaire du holding Amiquar qui détient Cellutec).

**Localisation:** Burnhaupt-le-Haut (France-67)

**L'activité:** Prenez une machine à laver, un téléphone portable, un parfum, un coffret cadeau, un ensemble d'outils... tous ces objets s'achètent généralement bien calés dans un emballage en mousse. Prenez une voiture... si l'habitacle n'est plus envahi désormais par les bruits du moteur c'est grâce au placement d'éléments insonorisants en mousse, très performants. Prenez un pack de bouteilles d'eau de marque, il est souvent lui aussi muni de poignées en mousse pour son transport... Prenez des pièces industrielles fragiles pour l'automobile ou tout autre secteur, elles voya-

gent entre sous-traitants et lignes de montage bien calées dans des supports en mousse, taillés sur mesure...

Ces produits a priori anodins et parfois éphémères, cachent un véritable savoir-faire technique et intellectuel. En Europe, ce savoir-faire c'est la spécialité du groupe Cellutec et de ses filiales Calpac, LB Technique, Cellutec Rom et PSD.

En fait, le groupe Cellutec est leader européen dans le métier de la transformation et de l'usinage des mousses cellulaires de type polyuréthane et polyéthylène, plus particulièrement dans les domaines de l'emballage, du calage et de l'acoustique. Son travail a la couleur de la menuiserie, a l'odeur de la sculpture sur mesure... mais n'est vraiment ni l'un ni l'autre.

Créée en 1980, l'entreprise a changé une première fois de mains sept années plus tard, avant de connaître de graves difficultés au début de la décennie 90. Elles déboucheront sur la reprise, en 1993, par le groupe Amiquar.

Cellutec assure alors son développement par l'obtention de nouveaux marchés et l'acquisition ciblée de petits concurrents. Cette stratégie répond à un triple objectif: agrandir son portefeuille clients, assurer une proximité géographique avec les donneurs d'ordres et assurer une diversification sectorielle. C'est ainsi que, pour l'heure, avec ses 163 ouvriers et employés, elle est active dans 5 grands secteurs: automobile, électrique, nucléaire, santé et produits de luxe. Outre une activité

historique à Burnhaupt-le-Haut, elle possède également des sites de production à Nogent-le-Rotrou, Saint-Chamond et Cestas en France. Elle est également présente à Brasov en Roumanie où elle accompagne la société Dacia-Renault.

Technologiquement, l'activité utilise des machines-outils de menuiserie reconditionnées pour l'usinage de la mousse et complétées par de la gravure laser ou de la sérigraphie – activité simple donc mais qui suppose en amont un important travail de bureau d'étude. C'est d'ailleurs à ce niveau que Cellutec fait la différence avec la concurrence et s'assure d'une belle visibilité dans le secteur.

**Le projet:** Début 2011, Cellutec a acquis la société PSD, société très rentable qui dispose d'un portefeuille clients intéressant – notamment dans l'électroménager – et a permis à l'entreprise de se renforcer dans le Sud-ouest de la France. Cette acquisition s'inscrit clairement dans la stratégie de croissance du groupe qui repose sur une politique de croissance externe ciblée (segments clients, segments géographiques). L'emballage étant une activité connexe à d'autres secteurs, l'entreprise est généralement exposée aux cycles du marché. Cette nouvelle diversification sectorielle et géographique doit lui permettre d'améliorer sa résistance.

En investissant dans Cellutec, EUREFI soutient clairement cette stratégie de consolidation par la diversification.

**L'intervention EUREFI:** EUREFI a investi quelque 830.000 euros en capital. ■



**Richard Régnier**

## Une participation minoritaire mais stratégique dans **AMIQUAR**

**Entreprise:** Amiquar

**Dirigeant:** François Quarré, Président Directeur Général

**Localisation:** Paris (France)

**L'activité:** Emballages isothermes, films à bulles, bennes, menuiserie, balises de repérage, plastiques injectés, calages, mousses techniques, escaliers métalliques, bornes géodésiques, outils pour engins de génie civil, élévateurs... Les produits les plus simples ou les plus sophistiqués... rien n'arrête le groupe Amiquar, en tout cas dans ses secteurs de prédilection que sont l'emballage, la mécanique et l'injection plastique. Rien ne l'arrête non plus d'un point de vue diversification géographique: il est présent dans une quinzaine de départements français et en Roumanie tandis qu'il exploite des filiales commerciales en Belgique, en Allemagne, en Espagne, en Russie... Et puis, au-delà de ses secteurs de prédilection, il est actif dans l'équipement de jardin en bois, le mobilier urbain, la bagagerie...

Amiquar est en fait une société de type holding industrielle qui contrôle majoritairement un ensemble éclectique d'une vingtaine de sociétés industrielles. Fondée par François Quarré - ancien haut dirigeant de la Société Générale de Belgique - elle s'est spécialisée dans le rachat d'entreprises en transmission et/ou en difficultés.

Quatre fondamentaux caractérisent l'action de François Quarré à la tête de son groupe. **Un:** il a su s'entourer d'une équipe pluridisciplinaire de haut vol dont les membres investissent et s'investissent dans les structures reprises.

**Deux:** conséquence de leur implication, ces dirigeants sont directement associés aux résultats.

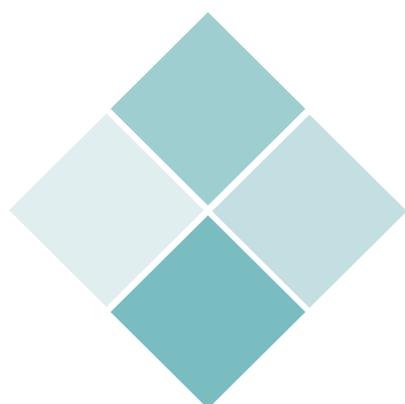
**Trois:** au-delà de l'investissement financier, l'apport se mesure en compétences et en expertises de manière à créer rapidement de la valeur dans les sociétés du groupe.

**Quatre:** la diversification sectorielle et géographique ainsi que la détention d'entreprises leaders dans leur secteur ont permis de créer un groupe solide aux fondamentaux financiers excellents.

**Le projet:** En prenant des participations dans Amiquar, EUREFI constitue ce qu'on appelle communément un investissement de « fond de portefeuille ». Il n'entend pas pour autant jouer un rôle passif. L'objectif de l'opération vise à sceller un partenariat sur le long terme avec un groupe qui pourra amener chez EUREFI de nouvelles opportunités d'investissement, EUREFI bénéficiant ainsi d'une position « premium » dans certaines négociations. Une première opération de ce type a eu lieu avec la société Cellutec. Dans la foulée, le holding Amiquar pourrait être associé comme partenaire industriel dans des projets identifiés par EUREFI dans sa zone de prédilection.

Cette opération s'inscrit donc dans un partenariat stratégique général avec ce groupe industriel fortement implanté dans la zone d'intervention traditionnelle d'EUREFI (Champagne-Ardenne, Lorraine et Alsace) afin de l'accompagner dans son développement et ses futures croissances externes.

**L'intervention EUREFI:** EUREFI a investi 350.000 euros dans le groupe Amiquar. ■



# INVESTISSEMENTS 2011

## NOS NOUVEAUX PARTENAIRES


**HERMAN**

### Avec **HERMAN**, sortez couvert

**Entreprise:** Chapellerie Herman

**Dirigeant:** Alexandre Herman, administrateur-délégué

**Localisation:** Wellin (Belgique)

**L'activité:** Cent trente-six ans! Cela fait 136 ans que le nom Herman est associé à la chapellerie. Il est vrai aussi qu'en 1874, quand Justin Herman a flairé la bonne affaire au détour d'une conversation dans une... diligence, tout le monde sortait couvert et les chapeaux se vendaient comme des petits pains. N'empêche, parti de rien, il a créé une entreprise florissante spécialisée dans la fabrication de

couvre-chefs (chapeaux et casquettes), qu'il a transmise de génération en génération, jusqu'à Alexandre Herman.

À 36 ans, le nouveau patron – bachelier en ressources humaines et ancien consultant dans des cabinets de recrutement – avance cependant dans un marché plus complexe. L'évolution des coûts de production et la mondialisation croissante ont eu raison de la manufacture historique: en 2000, la mort dans l'âme, Pierre Herman sort la dernière casquette de l'atelier wellinois. Mais c'était compter sans le sursaut de la génération suivante, qui réinvente bientôt le business du chapeau: d'une part, la conception et le design à Wellin, d'autre part, la production en Amérique centrale, en Amérique du Sud et, surtout, en Asie (en Chine principalement). Quant aux clients finaux, ils évoluent entre Belgique, France et Grand-Duché de Luxembourg.

À 136 ans, la chapellerie Herman génère une dizaine d'emplois contre une centaine il y a un siècle, mais elle renoue avec le succès. Dans un marché de niche, elle joue sur les plates-bandes de Stetson, Borsalino, Panniza, Bailey... Qualité comparable mais prix plus abordables pour le client. Il faut dire que le chapeau est redevenu à la mode, il trône au rayon « accessoires » au même titre que les bijoux, les ceintures... Herman travaille cependant sur tous les segments, de la chapellerie classique jusqu'au sport wear en passant par le vêtement de travail. Par ses choix de modèles et de coloris, la chapellerie wellinoise tente de généraliser le produit couvre-chef à toutes les généra-

tions afin de lui rendre ses lettres de noblesse.

Le succès se mesure aussi aux investissements matériels et immatériels: un nouveau hall digne de notre époque accueille désormais stocks et bureaux tandis que la marque a renoué avec une présence commerciale plus agressive sur les foires spécialisées et dans les réseaux de distribution. L'entreprise renforce donc sa position, dope son chiffre d'affaires notamment en multipliant les produits annexes (gants, écharpes, parapluies...) et donne à ses créations un rythme de vie plus proche des tendances et des saisons. Une entreprise qui rêve aussi, un jour, de reprendre une micro-production dans sa région d'origine.

**Le projet:** Les évolutions récentes de la société se sont faites sous l'impulsion d'Alexandre Herman, administrateur-délégué du groupe. Il entend accélérer encore ces processus de changement et la croissance de son chiffre d'affaires, notamment en rachetant un concurrent situé près de Lyon. Il s'agit de la première étape d'un processus de croissance externe plus systématisé dans un marché à nouveau porteur.

**L'intervention EUREFI:** L'intervention d'EUREFI vise à accompagner l'expansion stratégique (rachat d'actions et rachat du concurrent français) et à structurer le groupe en vue de réaliser à l'avenir d'autres opérations de croissance. À cette fin, EUREFI investit 750.000 euros dans Herman International, situé au Luxembourg et appelé à jouer un rôle de plateforme de développement à l'international. ■





# EUREFI

## ACCOMPAGNE SES PARTICIPATIONS TOUT AU LONG DE LEURS PROJETS

Nous avons, sur l'exercice 2011, accompagné nombre de nos participations, en deuxième voire troisième tour.



### ■ SYMFO (F)

EUREFI est intervenu, en second tour, sous forme d'obligations convertibles pour consolider le fonds de roulement de la société, ceci dans le cadre de négociations d'adossement avec un groupe américain actif dans le même secteur: collecte et gestion de données médicales cliniques. La négociation de ce partenariat a abouti sur le dernier trimestre 2011.



### ■ IRPAC (F)



Cette intervention s'inscrit dans l'augmentation de capital souscrite en 2010 et correspond à la phase de libération prévue lors de notre primo investissement chez un partenaire du capital investissement régional de longue date.



## Investissements nets EUREFI 2011 (en euros)

| NOM                | MONTANTS         | ZONE GEO |
|--------------------|------------------|----------|
| SYMFO              | 125.000          | L        |
| IRPAC              | 66.642           | F-51     |
| TECHNOLIA          | 24.661           | L        |
| IP TRADE           | 299.992          | W        |
| CELLUTEC           | 830.120          | F-67     |
| AMIQUAR            | 355.000          | F-autres |
| CHAPELLERIE HERMAN | 750.000          | L + W    |
| <b>TOTAL</b>       | <b>2.451.415</b> |          |

### ■ TECHNOLIA (L-F)

Nous avons continué à soutenir cette société active dans la gestion contrôlée d'espaces et parkings ainsi que les bornes de recharges de véhicules électriques. Ce nouvel investissement s'inscrit dans la perspective d'une cession de tout ou partie des activités.





### ■ IP TRADE (W)

La société a été restructurée drastiquement tant sur le plan financier qu'organisationnel, ceci pour conforter ses chances de succès. Cette nouvelle intervention s'est effectuée dans le cadre d'une augmentation des capitaux permanents qui a salué l'entrée de nouveaux investisseurs. Cette nouvelle situation s'accompagne d'une forte croissance des ventes dans le secteur de la téléphonie, qui autorise les plus grandes espérances.

# INTERREG

## UN ACCÉLÉRATEUR DE CROISSANCE TRANSFRONTALIÈRE

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

### INTERREG IV-A (2009-2012)

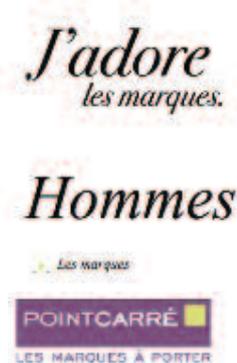
#### ■ POINT CARRÉ SA

Le groupe POINT CARRE est actif dans le négoce de prêt-à-porter multimarques en Belgique et au Luxembourg. La société détient 25 magasins dont 10 en propre répartis essentiellement en Wallonie.

En 2010, dans le cadre de son internationalisation vers la France et le Luxembourg, le groupe a déménagé au Luxembourg. En 2011, un premier magasin au Luxembourg est ouvert. Courant 2012-2013, le groupe va se développer en France par l'intermédiaire de 2 à 3 magasins franchisés.

Après une croissance rapide de son activité, le dirigeant souhaite faire évoluer le système informatique des différents points de vente et du groupe, qui date de 1995. Un investissement en marketing est également nécessaire afin de remodeler le site Internet du groupe et intensifier la présence de la marque dans les médias sociaux.

Afin de financer ces investissements, Luxembourg Développement, et les fonds Interreg gérés par EUREFI, déjà partenaire de l'Europe, sont intervenus aux côtés du dirigeant.



#### GUELFF MENUISERIE



#### ■ MENUISERIE GUELFF

La société est active dans la réalisation de travaux de menuiserie (fabrication et pose), en Belgique et au Luxembourg.

Après avoir connu une rapide croissance de son activité, M. Guelff envisage aujourd'hui de stabiliser son développement, renforcer ses outils de production afin de préparer un nouveau saut de croissance.

Le dirigeant souhaite continuer à axer son activité vers le domaine de la rénovation.

Pour accompagner le développement de cette société, Luxembourg Développement, et les fonds Interreg gérés par EUREFI, sont intervenus aux côtés du dirigeant.

## Cumul Activité 2002-2011

| 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           |
| 2011   | 288.286          |                  |                | 288.286           |
| <b>TOTAL</b>                                       | <b>2.409.286</b> | <b>9.369.683</b> | <b>530.000</b> | <b>12.308.968</b> |



### HERMAN INTERNATIONAL

La Chapellerie Herman est une entreprise plus que centenaire, son business model a cependant été revisité de fond en comble, en raison de l'évolution des marchés et de la mondialisation croissante.

Aujourd'hui, la société est une entreprise de «trading», qui ne produit plus in situ mais a développé un sourcing - performant - en termes d'approvisionnements, en Amérique Centrale et du Sud ainsi qu'en Asie (Chine principalement). Les principaux marchés de la société sont la Belgique, la France et l'Allemagne.

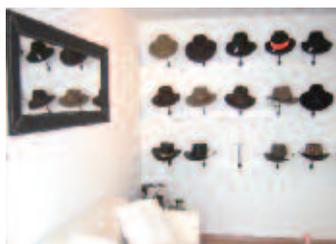
Cette évolution s'est faite sous l'impulsion d'Alexandre Herman,

administrateur-délégué du groupe qui entend accélérer encore ces processus de changement et la croissance de son chiffre d'affaires.

Des négociations ont été menées en vue du rachat d'un concurrent en France, cette opération constituant une première étape dans un processus de croissance externe plus systématisé.

L'intervention d'EUREFI, et des fonds Interreg gérés par EUREFI, vise à accompagner ce jeune dirigeant dans la réorganisation du capital de la société, le financement de la croissance externe et la structuration du groupe en vue d'autres opérations de croissances significatives.

**HERMAN**



**Interreg IV-A**  
Großregion - Grande Région

*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 DE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES

### 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 dirigeants 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, s'implique pleinement à ses côtés.

#### 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 et l'implémentation des orientations retenues.

#### 3 FINANCE

L'apport de fonds propres et/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 dirigeant 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 et spécialisé. Enfant de l'Europe 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 économique, en se basant sur des modèles de croissance ambitieux mais réalistes. 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



## économie 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 permet de « booster » les échanges transfrontaliers.

### LES CIBLES

EUREFI et ses actionnaires savent d'emblée ce que recouvrent ces notions d'espace et d'échanges transfrontaliers 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 2011, des fonds à hauteur de quelque 30 millions d'euros, le capital social d'EUREFI est fixé à quelque 27,7 millions d'euros, 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

52 millions d'euros, 107 entreprises concernées... Deux chiffres qui, au 31/12/2011, 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 2011



### SECTEUR AGRO ALIMENTAIRE



#### LES ARTISANS DU TERROIR (B)

[www.cedip.be](http://www.cedip.be)

Holding actif 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 a connu un fort développement par le biais d'opérations de croissances externes réalisées. Après 2 années de flambée des prix de la matière première, les marchés sont stabilisés et le groupe reprend des couleurs.

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 2011 350.000 EUR**

### FABRICATION MÉTALLIQUE SOUS-TRAITANCE INDUSTRIELLE



#### DRUMEL (F)

[www.drumel.fr](http://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 concrétisé sur 2011 permettant à la société de se recentrer sur son métier de base et de mobiliser de nouveaux capitaux. La progression et diversification du portefeuille clients se poursuit, des acquisitions externes étant à l'étude.

**Encours fin 2011 402.000 EUR**



#### Groupe GNT (F)

[www.gnt.fr](http://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. Sa clientèle est très diversifiée, de l'agroalimentaire 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 2011 748.000 EUR**



#### EB HOLDING / AMB (F)

[www.bennesamb.com](http://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. L'exercice en cours est conforme au budget, la société reprend progressivement des couleurs.

**Encours fin 2011 200.000 EUR**



#### ACI ELEVATION (F)

[www.aci-elevation.com](http://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-charge industriels et de tables élévatoires.

Malgré un environnement économique qui reste tendu, les résultats se sont encore améliorés en 2011 grâce à l'expérience et l'apport de compétences du groupe majoritaire qui a opéré le rachat.

**Encours fin 2011 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 pour espaces verts et terrains sportifs. EUREFI joue un rôle actif au sein du Comité de Direction pour assurer la réorganisation du groupe et le redéploiement des activités. L'arrivée d'un nouvel administrateur-délégué a dopé le processus de réorganisation et la dynamique des ventes. L'exercice écoulé est en phase avec les budgets, 2012 s'annonce en progression significative.

**Encours fin 2011 550.000 EUR**

## SECTEUR BOIS



**GROUPE OBER (F)**  
www.oberflex.fr

OBER, spécialiste du panneau bois décoratif sous la dénomination OBERFLEX, appuie son développement sur un savoir-faire inégalé allié à une stratégie active d'enrichissement des gammes. Leader européen sur un marché de niche, le groupe met régulièrement sur le marché de nouvelles collections répondant aux attentes des clients en quête de créativité et d'originalité. Les acteurs du bâtiment, de l'industrie et de la construction navale sont notamment clients d'OBER.

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.

L'exercice 2011, bien que marqué par un léger recul du chiffre d'affaires consolidé, apparaît comme satisfaisant pour la marque OBERFLEX tirée par les ventes à l'international et pour la filiale tunisienne STAMIFLEX malgré le printemps arabe.

Le groupe subit néanmoins sa première perte consolidée sous l'effet des coûts de restructuration liés à sa filiale parisienne MAROTTE.

**Encours fin 2011 431.000 EUR**

## Green 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 se sont fixés; une première acquisition ayant été réalisée en France sur 2010. D'autres pistes de croissance (interne/externe, voire joint-venture) sont en étude.

**Encours fin 2011 602.000 EUR**

## SECTEUR AUTOMOBILE



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

Premier producteur français de bielles et second européen, le groupe ADJ a confirmé son redressement en 2011. ADJ a réussi à augmenter son chiffre d'affaires dans un marché difficile marqué par un net recul des immatriculations et une augmentation du prix de l'acier. Signe que le groupe poursuit avec un réel succès sa diversification produits (bielles pour camions, engins de chantier et matériel agricole notamment).

La prochaine étape sera de réussir la diversification géographique qui apparaît indispensable pour répondre à la pression croissante sur les prix imposée par les constructeurs automobiles et qui exige que ADJ, acteur de taille moyenne, formalise des alliances. Dans le cadre de cette nouvelle donne, la contribution de la filiale AMI spécialisée dans l'usinage de bielles est un atout.

**Encours fin 2011 302.000 EUR**



**DEFTA (F)**  
www.defta.eu

DEFTA est un opérateur significatif dans le secteur de la découpe et de l'emboutissage. Après deux

exercices difficiles suite 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 Equipementiers Automobiles), retrouvé une santé financière et un très bon niveau de performances. Après un premier rachat d'entreprise, le groupe a procédé à de nouvelles acquisitions en 2011 et lorgne d'autres cibles pour renforcer sa position et devenir un acteur stratégique de la filière automobile. Les fondamentaux du groupe sont (re)devenus très bons.

**Encours fin 2011 2.874.000 EUR**

## SECTEUR BTP



**PRESTINVEST - PRESTOSID (F)**  
www.prestosid.fr

Spécialisée dans la déconstruction industrielle et le désamiantage, PRESTOSID a fait l'objet en 2006 d'une opération LBO à travers la holding PRESTINVEST avec le soutien d'EUREFI.

La société a maintenu, sur 2011, son niveau d'activité enregistré en 2010, confirmant sa forte progression d'activité depuis la reprise en 2006.

**Encours fin 2011 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. Le développement de la gamme de produits propres, notamment sous l'enseigne DESSOL, se poursuit.

**Encours fin 2011 1.000.000 EUR**

# PORTEFEUILLE

## AU 31 DÉCEMBRE 2011

### 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, le conduisant à 25 implantations sur les territoires belge et luxembourgeois. L'exercice 2011 n'a pas répondu aux attentes, les nouveaux investissements n'ayant pas (encore) apporté la performance attendue. Ce temps d'arrêt dans le processus de croissance a conduit le management à resserrer les paramètres de gestion, ce qui contribuera aux résultats de demain.

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

**Encours fin 2011 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 2011 sa croissance sur la Belgique, comptant désormais 41 points de vente, dont 22 propres et 19 franchisés.

**Encours fin 2011 1.000.000 EUR**



**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 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 2011 1.000.000 EUR**



**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 sites et les équipements en France, un garage sur site neuf ayant été investi à Reims. La France demeure un enjeu important sur 2012, la Belgique tournant à plein régime.

**Encours fin 2011 1.000.000 EUR**



**CHAPELLERIE HERMAN (B)**  
www.chapellerieherman.be

EUREFI a investi dans une Newco de droit luxembourgeois créée dans le cadre du rachat des actions familiales par Alexandre Herman et la mise en place d'une politique d'internationalisation des activités (croissance externe en France, politique d'export, valorisation de la marque...).

Cette première opération devrait être suivie d'autres qui pourraient permettre au «groupe» d'atteindre 12/15 M€ à horizon 5 ans, en devenant un acteur de la consolidation du secteur.

**Encours fin 2011 750.000 EUR**

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



**TECHNOLOGICAL INVESTMENT - JWY (L)**  
www.jway.lu

Spécialisée dans l'édition sur mesure de formulaires et documents administratifs complexes, la société a profilé une gamme de produits qui devraient lui assurer une croissance plus significative de ses ventes. Cette nouvelle orientation pourrait déboucher en 2011 et 2012 sur des partenariats stratégiques importants. La courbe des ventes s'améliore mais la société reste de (trop) petite taille...

**Encours fin 2011 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 poursuit sa croissance tant au niveau de son activité que de sa rentabilité. L'environnement boursier instable ne conforte malheureusement pas ces résultats au niveau de son cours.

**Encours fin 2011 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 standards tels que les centres d'appels et les secrétariats. Cette diversification lui permet de progresser en termes de chiffre d'affaires.

De nouveaux actionnaires ont investi alors que parallèlement la société s'est drastiquement réorganisée. La progression des ventes aujourd'hui laisse présager d'heureuses perspectives d'exit à moyen terme.

**Encours fin 2011 1.160.000 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 nouvelles techniques des pompes à chaleur, ce qui lui ouvre de nouveaux débouchés et vecteurs de croissance.

L'exercice 2010 a confirmé la belle progression de 2009 tant en termes de Chiffre d'affaires que de résultats, l'exercice 2011 a conforté ces tendances. La société présente aujourd'hui un taux de résultat très positif. Une consolidation des structures financières est en cours.

**Encours fin 2011 186.000 EUR**



**GROUPE TPF (L)**  
www.tpf.eu

Le Groupe TPF, dans lequel EUREFI est partenaire depuis 2005, est un bureau d'engineering et d'architecture connaissant une forte croissance et 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, qui ont été cédées durant cet exercice écoulé.

**Encours fin 2011 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, elle a été intégrée, sous l'impulsion d'EUREFI, dans le groupe MADIC, n° 2 en France sur ce secteur.

L'exercice 2010 a marqué un renouvellement des investissements des groupes pétroliers mais l'entreprise reste encore fragile; les chiffres 2010 et 2011 ont été encourageants, mais la progression doit encore s'améliorer.

**Encours fin 2011 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, le dirigeant a racheté les actions détenues par EUREFI, les OCA étant maintenues.

**Encours fin 2011 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, aux côtés de BIP.

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...), le stationnement à durée limitée... la société a complété son offre en développant la première solution intelligente de rechargement de véhicules électriques ou hybrides et, dans ce contexte, capté plusieurs marchés publics pilotes (Strasbourg, Nice...).

Les exercices 2010 et 2011 ont 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, sans succès jusqu'ici. Le business unit « bornes de parkings » connaît par contre une belle progression, le business model de ce type d'activités étant rentable. La société reste aujourd'hui encore fragilisée par une situation cash tendue.

**Encours fin 2011 831.000 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 bénéficiaires. Les exercices 2010 et 2011 ont confirmé la hausse du chiffre d'affaires et des résultats. Une procédure de sortie négociée du plan de sauvegarde est en cours, qui devrait permettre à la société de s'adosser à un partenaire susceptible de lui apporter une dimension internationale.

**Encours fin 2011 680.000 EUR**



**CELLUTEC (F)**  
www.cellutec.fr

Intégrée dans le pôle emballage du groupe Amiquar, cette société, située non loin de Mulhouse, occupe des positions fortes dans le calage, l'emballage, l'isolation acoustique, ce dans des domaines aussi diversifiés que l'électroménager, le secteur automobile, l'électricité, le nucléaire, les produits de luxe... CELLUTEC figure parmi les leaders du secteur en France.

Le premier exercice d'investissement d'EUREFI se traduit par une nouvelle progression de la société.

**Encours fin 2011 830.000 EUR**

### AMIQUAR (f)

EUREFI a réalisé un investissement stratégique au sein du Groupe AMIQUAR, groupe actif dans plusieurs secteurs industriels (mécanique, emballage, manutention...) et qui pèse quelque 100 M€. Ce partenariat devrait nous permettre de multiplier les co-investissements dans notre zone d'intervention.

**Encours fin 2011 355.000 EUR**

# PORTEFEUILLE

## AU 31 DÉCEMBRE 2011



### 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 surtout présent dans le secteur des énergies renouvelables et plus spécifiquement la production, le montage et l'exploitation de mini centrales hydrauliques. Ce créneau d'activités est en croissance constante et dégage de bons résultats. La montée en puissance de nouveaux projets devrait s'accélérer en 2012.

**Encours fin 2011 398.000 EUR**

### BIO-TECHNOLOGIE / MEDICAL



**ABL (L)**  
www.ablsa.com

Accompagnée par EUREFI fin 2005 dans une phase encore start-up, ABL se positionne à présent comme l'un des spécialistes sur le marché de la bioinformatique visant l'interprétation diagnostique et les choix thérapeutiques, ce à l'aide de bases

de données médicales, plus spécifiquement dans le secteur des maladies infectieuses (Sida, Tuberculose...), voire certains cancers.

Le partenariat initié en 2008 avec ROCHE DIAGNOSTIC ESPAGNE s'est amplifié en 2010 et 2011, au point que d'autres partenariats sont en cours de négociation sur d'autres pays, en attente sans doute d'un rapprochement plus structurel. 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 2011 1.124.000 EUR**



**SYMFO (L)**  
www.symfo.com

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

Devant les aléas des marchés (processus de sélection et décision longs), l'entreprise a choisi de s'adosser à un groupe américain qui réalise une intégration opportune. Notre exit sera étalé dans le temps.

**Encours fin 2011 450.000 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.

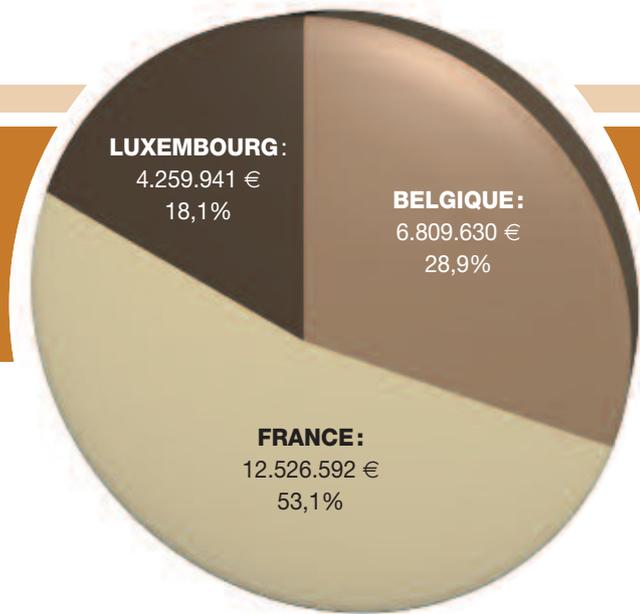
Au cours de l'exercice, EUREFI a participé à une augmentation des moyens de l'IRPAC et de CHAMPAGNE-ARDENNE CROISSANCE, confirmant de la sorte le partenariat qui les unit depuis plus de 10 années.

**Encours fin 2011 2.445.000 EUR**

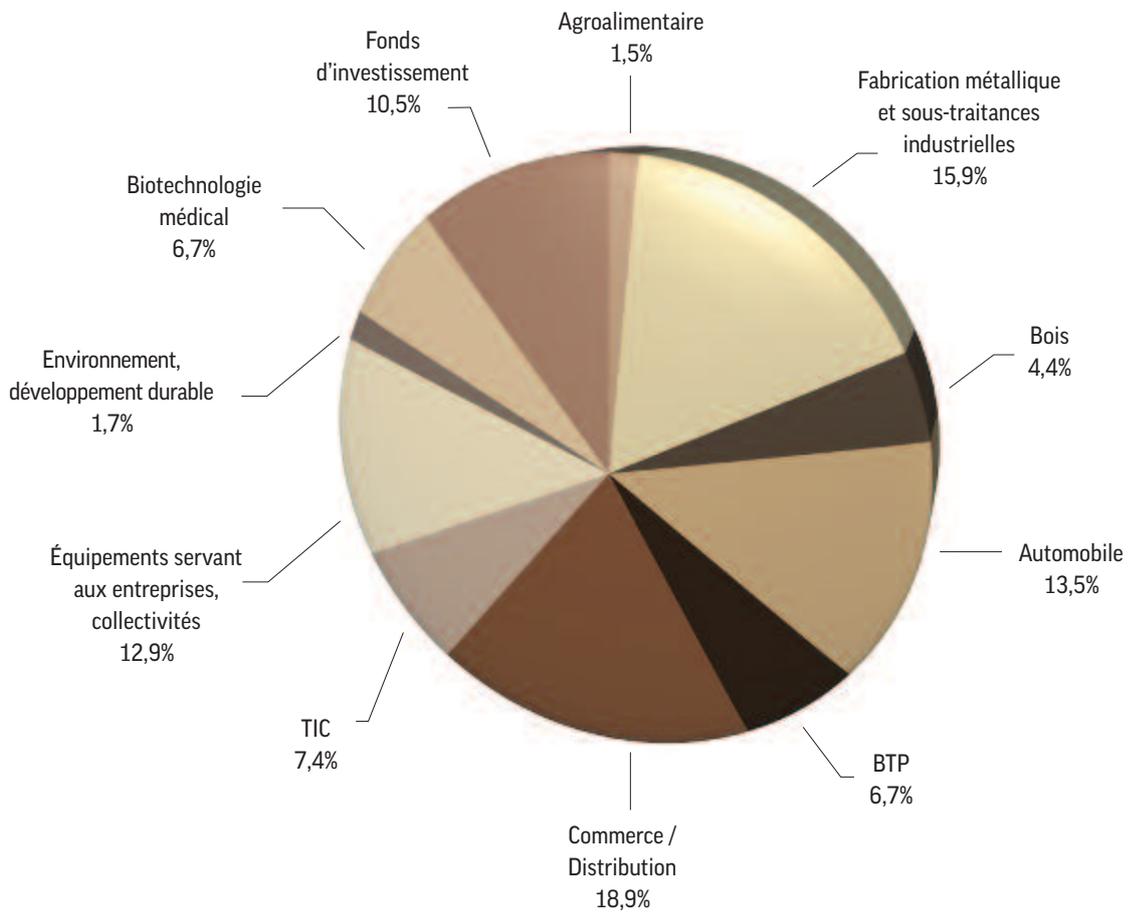
|                    |               |
|--------------------|---------------|
| - EUREFI INTERREG: | 37.000 EUR    |
| - EURO CAPITAL:    | 1.500.000 EUR |
| - IRPAC:           | 342.000 EUR   |
| - CAC:             | 178.000 EUR   |
| - ILP:             | 440.000 EUR   |
| - SCR 4 A:         | 15.000 EUR    |



## Portefeuille actif par pays



## Répartition par secteur d'activité



## Exercice 2011 : un exercice de transition et consolidation

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 avait marqué le retour à une certaine liquidité, plusieurs opérations de cessions ayant été opérées sur l'exercice écoulé ; l'année 2011 quant à elle, a mobilisé les équipes dans leurs missions d'accompagnement et de suivis des participations, l'incertitude économique conduisant à suivre au plus près certaines participations.

Par ailleurs, la stratégie d'EUREFI se centre de plus en plus sur le capital développement et des investissements moyens supérieurs à 500.000 euros, les équipes ont entrepris un toilettage des participations en terme de cessions mais aussi en terme de consolidation et adossement pour certaines, voire de croissances externes pour d'autres. Ces actions devraient ramener le portefeuille de suivi à une vingtaine de participations à horizon 2014.

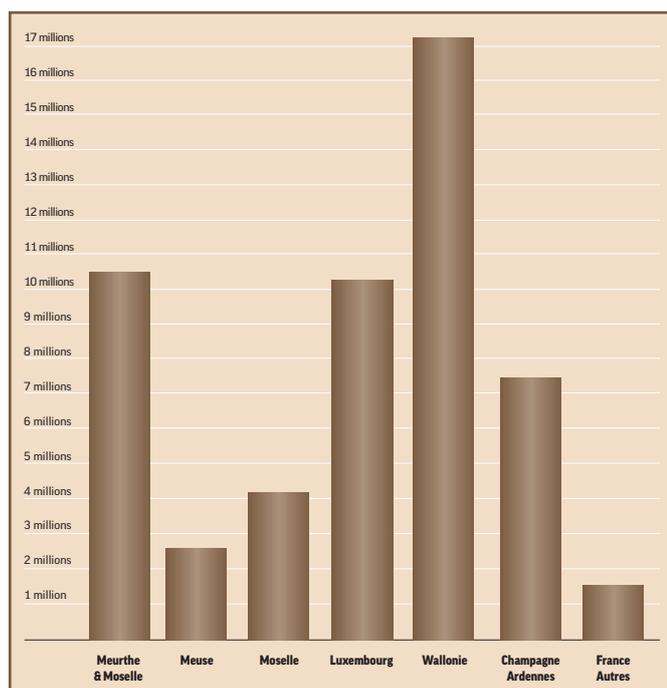
Pour toutes ces raisons et contenu du climat économique régnant, le niveau d'investissement d'EUREFI en 2011 est particulièrement bas, soit quelque 2,5 millions d'euros.

### CHIFFRES CLÉS EUREFI

|                                       | 2006        | 2007        | 2008        | 2009         | 2010        | 2011        |
|---------------------------------------|-------------|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|
| Investissements annuels               | 2.628.910 € | 4.324.321 € | 4.503.028 € | 3.304.422 €  | 4.183.624 € | 2.451.415 € |
| Nombre d'interventions                | 7           | 10          | 12          | 11           | 10          | 7           |
| Résultat de l'exercice <sup>(1)</sup> | 3.856.513 € | 626.024 €   | -333.288 €  | -1.650.619 € | 1.178.764 € | 120.487 €   |

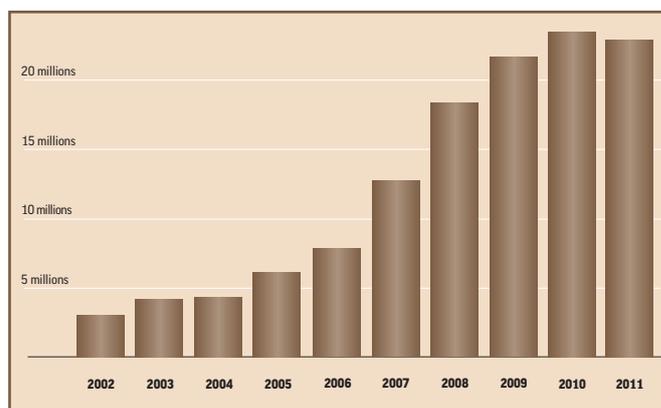
<sup>(1)</sup> résultat incluant moins values et plus values de participations

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



## Portefeuille annuel (en millions d'euros)

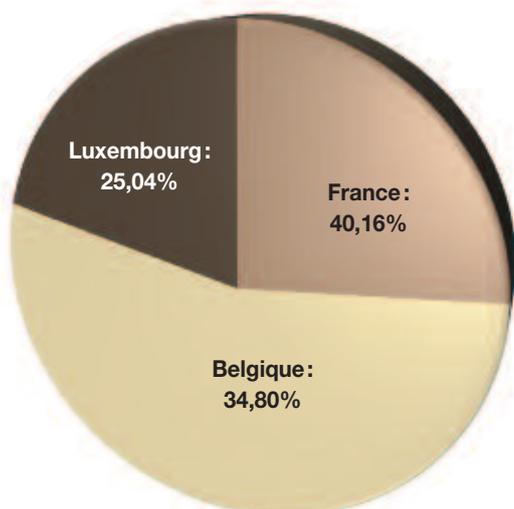
(en millions d'euros)



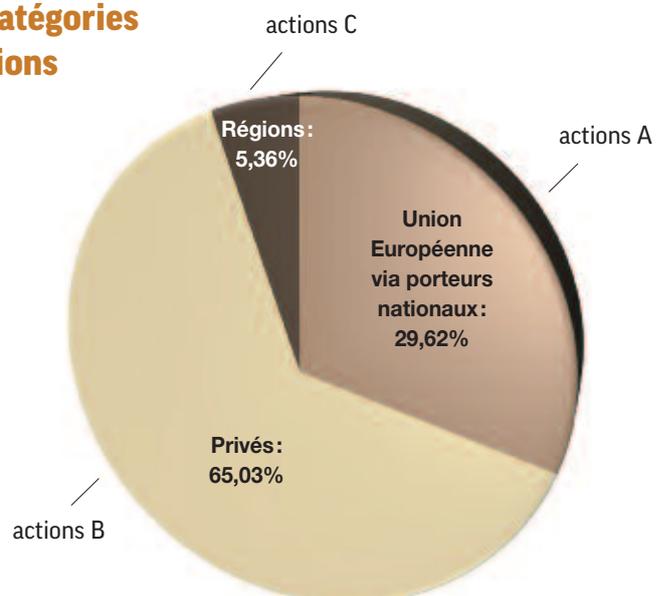
## Actionnariat EUREFI

| 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%          |
| BPLC/ BP Alsace (F)            | 5,70%          |
| ETHIAS (B)                     | 4,57%          |
| SOGEPA B)                      | 4,25%          |
| CIC (F)                        | 4,11%          |
| BIL (L)                        | 3,57%          |
| REGION CHAMPAGNE-ARDENNE (F)   | 3,36%          |
| SODIE (F+B)                    | 2,96%          |
| BELFIUS (B)                    | 2,15%          |
| NADIR (B)                      | 1,68%          |
| ILP (F)                        | 0,28%          |
| IRPAC (F)                      | 0,27%          |
| PRIVES                         | 0,00%          |
|                                | <b>100,00%</b> |

### 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 deux fonds FIELD\*-EUREFI.

\* spécialisé sur opérations LBO



De gauche à droite :

Philippe DENIS  
Médric DELAUAUD  
Jean-Claude MAURY  
Laurent BARÉ  
Stéphane MARIANACCI  
Antoinette BRILOT  
Daniel GHEZA

## Un conseil d'administration (à l'A.G. du 25/04/2012)

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 Eduardo SAMPAIO  
BELFIUS Belgique - représentée par Benoît MARICHAL  
BIL GDL - représentée par Tom LESSEL  
ETHIAS Belgique - représentée par Luc LECOMTE  
BNP PARIBAS FORTIS Belgique - représentée par Philippe HESPEL  
IRPAC France - représentée par Fabien PATILLAUD  
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 PETITJEAN  
SOGEPA Belgique - représentée par Sabrina HAQUET  
SOGEPARLUX Belgique - représentée par Georges COTTIN  
BGL BNP PARIBAS GDL - représentée par Jean PFEIFFENSCHNEIDER

## Un comité permanent

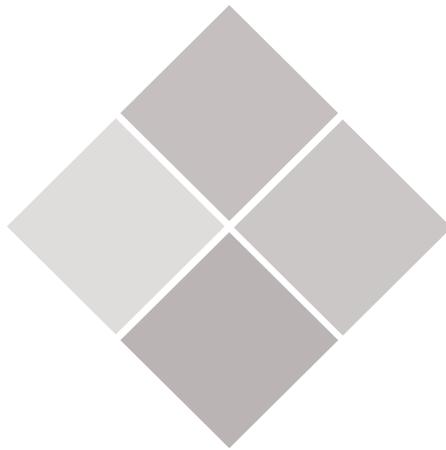
analyse et décide des investissements proposés par le management

### Membres (à l'A.G. du 25/04/2012)

Robert DENNEWALD (Président)  
Jean-Pierre BES (OSEO)  
René DELCOMMINETTE (Groupe Idelux)  
Eva KREMER (SNCI)  
Eduardo SAMPAIO (Groupe Caisse des Dépôts)  
Tom LESSEL (BIL)  
Bernard MOREAU (BPLC)  
Guy ROSSELJONG (BCEE)



Field est une SICAR de droit luxembourgeois orientée vers des opérations LBO.



### 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)

Conception et réalisation:



[www.espacemedia.com](http://www.espacemedia.com)

