

Programme

8h45 Accueil - présentation des intervenants et des participants

9h00 Le rôle des fonds propres pour les PME

- Définition des fonds propres. Leur Rôle. Les différentes manières de les constituer ;
- Les raisons de les accroître. Les différentes sources de fonds propres existantes ;
- Profil des PME concernées : entreprises en création, en développement ou reprise.

9h30 La démarche Love Money / CIIB

- Le rôle pivot du prospectus de souscription dans la relation entreprise/investisseur;
- La réalisation des diligences liées au prospectus;
- Le contrat d'accompagnement: fonction et enjeux;
- Le bon fonctionnement du marché de gré à gré

10h15 Pause

10h30 Les règles de l'appel public à l'épargne et de protection des actionnaires

- Définition de l'appel public à l'épargne ;
- Les règlements de l'AMF ;
- La sanction du non-respect des règles.

11h00 Incitations fiscales des particuliers pour investir dans le capital des Petites Entreprises

- Réduction de l'IRPP (Impôt sur le Revenu des Personnes Physiques) ;
- Réduction de l'ISF (Impôt de Solidarité sur la Fortune) ;
- Les conditions d'éligibilité des PME à ces deux principales mesures.

11h30 Mobiliser l'épargne individuelle grâce au prospectus de souscription

- L'investissement individuel sans avantages fiscaux (comme pour les sociétés cotées) ;
- Les conditions à respecter pour orienter l'investissement des particuliers dans le capital des PME :
 - Les différences entre " Business plan " et " Prospectus de souscription " ;
 - La mise à disposition d'une information complète pour les investisseurs potentiels ;
 - Les conditions de sortie des actionnaires.

12h30 Déjeuner

13h45 Détermination du montant des capitaux à recueillir

- Les moments opportuns pour réaliser une augmentation de capital ;
- La stratégie de développement des fonds propres ;
- Valorisation de l'entreprise ;
- Définition du prix et des modalités d'émission des actions ;
- Calendrier des différentes opérations à réaliser.

14h45 Préparation juridique et comptable, coûts et délais de réalisation

- Comparaison entre SA, SAS et SARL vis à vis de l'accès aux capitaux ;
- Comparaison entre "pacte d'actionnaires" et "pacte de bonne conduite Love Money" ;
- Le temps de réflexion nécessaire aux investisseurs leur permettant d'apprécier justement les risques.

15h45 Pause

16h00 Quelle(s) techniques employer pour lever des capitaux

- Cession d'actions suivie d'une augmentation de capital réservée ;
- Emission d'actions par augmentation de capital ;
- Autres formes : Sociétés de capital risque, comptes courants d'associés, obligations...

16h45 Intéressement au capital des dirigeants et des salariés

- Le PEE (Plan d'Épargne d'Entreprise) ;
- L'attribution d'actions gratuites pour les salariés ;
- La mise en place de BSPCE (Bons de Souscription de Part de Créateurs d'Entreprise) et/ou de BSA.

17h15 Le Suivi des actionnaires et le rôle de la communication financière

- Mise en place d'un plan quinquennal de réalisation d'augmentations de capital ;
- Comparaison entre "pacte d'actionnaires" et "pacte de bonne conduite Love Money" ;
- Les différents marchés d'actions pour les PME: marché d'actions de gré à gré, Marché Libre, Alternext ;
- Le back-office titres ;
- La mise à disposition d'une information permanente et périodique des actionnaires.

17h45 Témoignages ouverts d'un dirigeant d'entreprise et d'investisseurs individuels assujettis à l'ISF - Fin de la journée

Qui sommes-nous ?

Depuis 1983, Love Money encourage le développement de l'actionnariat individuel dans les entreprises à fort potentiel de croissance. L'association permet aux investisseurs de rencontrer personnellement des dirigeants qui se sont engagés à respecter certaines exigences de sécurité et de transparence vis à vis de leurs actionnaires.

Le cabinet CIIB (Conseil Ingénierie Introduction Boursière des PME-PMI), créé en 1982 par Jean SALWA, a accompagné 54 PME, auxquelles il a permis de collecter 90 millions d'euros auprès de 30 000 particuliers. L'expérience acquise par le CIIB, ainsi que son marché d'actions de gré à gré, sont mis à la disposition des associations Love Money afin que se développe l'actionnariat dans les petites entreprises non cotées. L'expertise reconnue de CIIB et de Love Money en matière de financement en fonds propres leur permet de proposer ces formations aux directeurs financiers et aux dirigeants d'entreprise.

Les formations proposées permettent de découvrir les possibilités de financement des entreprises en complément du recours traditionnel à l'endettement ou afin de pallier à un accès difficile au capital pour des montants inférieurs à 1 million d'euros.

Ces formations portent ainsi sur les règles à respecter pour financer en fonds propres des entreprises de croissance.

A qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse en priorité aux dirigeants et aux directeurs financiers de petites entreprises (principalement de 3 à 20 salariés) qui prévoient une croissance soutenue nécessitant de lever des capitaux auprès de particuliers afin de satisfaire des besoins de financement en fonds propres généralement inférieurs à un million d'euros à court et moyen terme.

Objectifs de la formation

Cette formation permet d'acquérir des connaissances théoriques et pratiques, sur les moyens de développer et de renforcer les fonds propres d'une entreprise. A l'issue de la formation, les participants connaîtront les mécanismes de base de l'appel privé à l'épargne et du respect des actionnaires minoritaires. Ainsi, les participants sauront s'il est possible de les mettre en œuvre pour financer le développement de leur entreprise.

Les formateurs (*)

Formateurs et intervenants sont des professionnels de l'ingénierie financière et du financement en fonds propres des entreprises.

Joëlle DURIEUX

Secrétaire Générale du Pôle de compétitivité mondial Finance Innovation, structure mise en place pour promouvoir et favoriser l'innovation financière, notamment pour le financement des PME

Patricia CHOQUET

Adjointe au directeur des affaires juridiques de l'AMF (Autorité des Marchés Financiers), en charge des questions relatives aux opérations et à l'information financière.

Florence LERAT

Responsable du service fiscalité du patrimoine, Direction de la Législation Fiscale (DLF), Ministère du

Budget

Christine BONNEFOY

Avocat en droit des affaires - Groupe Cassiopée Avocats, intervient sur les aspects juridiques de l'entrée au capital d'investisseurs privés.

Erik HABIB

Expert comptable et commissaire aux comptes, dispose d'une forte expérience, depuis 1986, de la problématique de présentation comptable des PME faisant un appel public ou privé à l'épargne.

Yannick PETIT

A l'origine de la création du Nouveau Marché et en a été Directeur Général adjoint. Il est aujourd'hui Président d'Allegra Finance qui, en tant que listing sponsor, propose une offre de services d'accompagnement en bourse et de levée de fonds adaptée aux PME-PMI.

Lionel ORSI

Directeur Juridique de la Confédération Générale des SCOP (Sociétés Coopératives de Production).

Jean SALWA

A passé sa carrière à la Bourse de Paris. Il a défendu l'idée du financement des PME par l'utilisation du marché hors cote qui fut reprise dans le rapport Dautresme en 1982, et conduisit à la création du Second Marché. De 1982 à 1990, à la tête du CIIB, il réalise les premières introductions en bourse de PME.

(*) La liste des intervenants est donnée sous réserve de modification

[Formulaire de demande d'inscription au séminaire](http://www.love-money.org/formation-dirigeants.php)
<http://www.love-money.org/formation-dirigeants.php>

Les formations se déroulent dans les locaux de la **Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris** : 2, place de la bourse, 75002 Paris.

Métro "*Bourse*" ou "*Grands Boulevards*" / Parking "*Bourse*"

Modalités d'inscription à la formation

Les frais d'inscription comprennent la participation à la formation et la documentation. Dès réception de votre inscription et de votre règlement, nous vous ferons parvenir une facture qui servira pour l'admission à cette manifestation. Cette facture tient lieu de convention de formation simplifiée.

Notre numéro d'agrément est : 11753062575

Tarifs

Les frais de participation à cette formation sont de 800 € HT (Taxe sur la valeur ajoutée non applicable, article 293 B du CGI)

Déjeuner en commun inclus.

Une remise de 25 % est accordée sur la deuxième inscription pour une même société.

Financement des formations

Les formations dispensées par Love Money peuvent être prises en charge par votre Organisme Paritaire Collecteur Agréé (OPCA)

Modalités de règlement

Vous pouvez effectuer votre règlement :

1 - par virement : La Poste , code Etablissement 20041, guichet 01012, compte

n°4252464J033, clé 85

2 - par chèque libellé à l'ordre de Love Money pour l'Emploi

3 - par Paypal (après avoir rempli votre demande d'inscription en ligne)

Annulation

Elles doivent nous être communiquées par écrit. Pour toute annulation reçue au minimum 8 jours calendaires avant le stage les frais seront de 15%. Au-delà, les frais de participations seront dus en totalité, mais les participants pourront se faire remplacer.

Contact

Fédération des Associations Love Money pour l'Emploi

10, rue de Montyon 75009 Paris

Téléphone : 01 48 00 03 35

Télécopie : 01 48 24 10 89

Mail : federation@love-money.org

| |
|--|
| |
|--|

Fédération des associations Love Money pour l'Emploi
(association Loi 1901, sans but lucratif, enregistrée à la Préfecture de Paris le 1er juillet 1997 sous le
numéro d'ordre 97 / 2402)

Siège social : 10, rue de Montyon 75009 Paris

Tél : 01 48 00 03 35 Fax : 01 48 24 10 89 Mail : federation@love-money.org