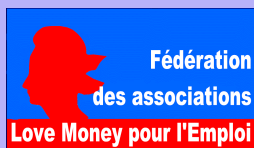


Séminaire de formation des dirigeants de petites entreprises
à fort potentiel de développement, organisé par :



&



FONDS PROPRES

Financer le développement de votre petite entreprise avec des souscripteurs individuels



Mardi 31 août 2010, de 9h à 13h
au Palais de la Bourse
Place de la Bourse - 75002 Paris

L'association Love Money pour l'Emploi est membre de :



Qui sommes-nous ?

Depuis 1983, l'association Love Money encourage le développement de l'actionnariat individuel dans les petites entreprises à fort potentiel de croissance. L'association permet aux investisseurs individuels 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 - www.bourse-introduction.com), 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.

La forte 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.

L'expertise reconnue de CIIB et de Love Money en matière de financement en fonds propres leur permet de proposer ces formations aux dirigeants.

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 se situant généralement entre 200 000 et 500 000 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 de petites entreprises 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

Quels sont les 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 PME.

Intervenants et formateurs *

Les intervenants sont des professionnels de l'ingénierie financière et du financement des PME-PMI

PROGRAMME

8h45 "Café - accueil" Présentation des intervenants et des participants

9h00 Le rôle des fonds propres pour les PME

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

9h30 La démarche Love Money & CIIB : l'appel à l'actionnariat individuel

- Le rôle essentiel du "Document d'appel à souscriptions". La réalisation des diligences professionnelles d'usage
- Les différences entre "Business plan" et " Document d'appel à souscriptions"
- Le contrat d'accompagnement. Le bon fonctionnement du marché d'actions de gré à gré

10h00 Les règles de l'appel public à l'épargne et de protection des actionnaires

- Définition de l'appel public à l'épargne. Limites entre appel public et appel privé à l'épargne
- Le règlement de l'AMF, La sanction du non-respect des règles

10h30 Incitations fiscales des particuliers pour investir dans le capital des PME

- 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 entreprises à ces deux principales mesures

11h00 Détermination du montant des capitaux à recueillir

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

11h30 Préparation juridique et comptable, coûts et délais de réalisation

- Comparaison entre SA et SAS vis à vis de l'accès aux capitaux

- Différences entre "pacte d'actionnaires" et "pacte d'adhésion Love Money"
- Le temps de réflexion nécessaire aux investisseurs leur permettant d'apprécier justement les risques
- Intéressement au capital des dirigeants et des salariés ; Utilisation des BSA et des BSPCE.

12h00 Quelle(s) technique(s) employer pour lever des capitaux

- Cession d'actions suivie d'une augmentation de capital réservée au(x) cédant(s)
- Emissions d'actions par augmentations de capital
- Autres formes d'investisseurs que les souscripteurs individuels, émission d'obligations...

12h30 Mise en place d'un plan pluriannuel d'augmentations de capital

- Les différents marchés d'actions : Marché Libre, Alternext, **marché d'actions de gré à gré (sans la bourse)**
- Le back-office titres
- L'information permanente et périodique des actionnaires, rôle de la communication financière.

Inscription - Réservation

Prénom : _____ Nom : _____
 Fonction : _____
 Entreprise : _____
 n° SIREN : _____
 Adresse : _____
 Téléphone : _____ Mail : _____

Modalités d'inscription à la formation du 31 août 2010

Les frais d'inscription comprennent la participation à la formation et la documentation. Les places étant strictement limitées, la règle du « premier inscrit, premier servi » est en vigueur, dans la limite des places disponibles. Est prise en compte la date de réception de la présente inscription dûment complétée et accompagnée du règlement intégral. Dès validation de votre inscription et encaissement de votre règlement, nous vous ferons parvenir une facture acquittée qui servira pour l'admission à cette manifestation. Cette facture tient lieu de convention de formation simplifiée pour votre OPCA.

Tarif

Les frais de participation à cette formation sont de 450 € (Taxe sur la valeur ajoutée non applicable, article 293 B du CGI). **Une remise de 33% est accordée aux entreprises adhérentes à l'association Love Money pour l'Emploi.**

Financement des formations

Les formations dispensées par Love Money sont éventuellement prises en charge par votre Organisme Paritaire Collecteur Agréé (OPCA). Notre numéro d'agrément est : 11753062575

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 à partir du site **www.love-money.org**

Les annulations doivent nous être communiquées par écrit. Pour toute annulation reçue au minimum 10 jours calendaires avant la date du séminaire les frais seront de 15%. Au-delà, les frais de participation seront dus en totalité, mais les participants pourront se faire remplacer.

Contact (réservation)

Fédération des Associations Love Money pour l'Emploi, sans but lucratif, enregistrée à la préfecture de Paris sous le numéro 97/2402 - SIRET : 418 961 355 00017 - APE 9499 Z – www.love-money.org

Siège : 10, rue de Montyon 75009 Paris

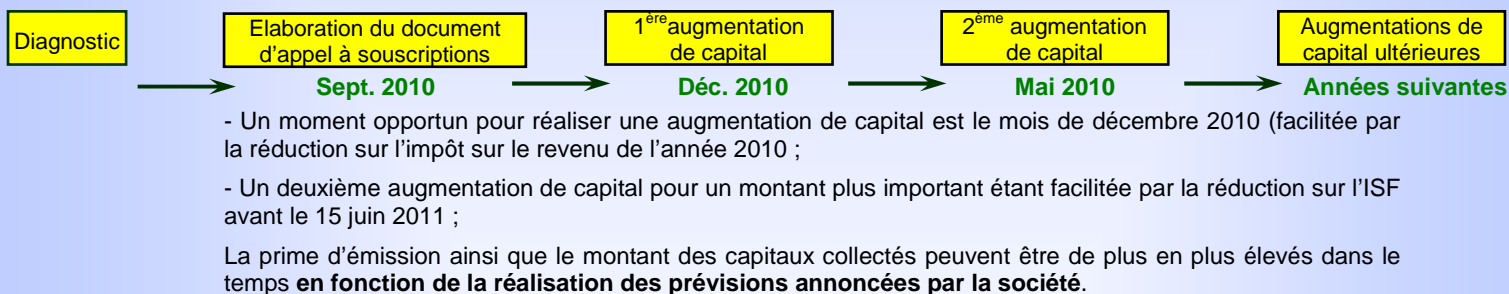
Téléphone : 01 48 00 03 35 Télécopie : 01 48 24 10 89 Courriel : federation@love-money.org

DIAGNOSTIC GRATUIT à l'attention des dirigeants d'entreprise adhérents à l'association Love Money pour l'Emploi

Faciliter la réalisation de vos augmentations de capital

Nous proposons aux dirigeants d'entreprise, **participant au séminaire, adhérent à l'association** et prévoyant un important développement, de réaliser un diagnostic d'une heure afin de les éclairer sur leur capacité à réaliser une ou plusieurs augmentations de capital. Nos recommandations vous aideront à répondre aux attentes des investisseurs individuels.

Exemple de stratégie de développement de vos fonds propres



(à retourner à l'association Love Money pour l'Emploi : 10, rue de Montyon 75009 Paris - Fax : 01 48 24 10 89)

DIAGNOSTIC, REALISE PAR DES EXPERTS, SUR VOTRE CAPACITE A REALISER UNE OU PLUSIEURS AUGMENTATIONS DE CAPITAL AVEC DES PARTICULIERS

Suite à notre diagnostic, si vous le souhaitez, nous vous ferons une proposition pour accompagner votre entreprise dans la réalisation de sa stratégie en fonds propres

Société : Dirigeant :

Activité :

Adresse :

Code postal : Ville :

Téléphone : E-mail :

Activité de votre société :

Forme juridique : Capital social : Chiffre d'affaires :

Avez-vous déjà proposé à des souscripteurs individuels d'investir dans votre société ? oui non

Quelles sont vos estimations de besoins en fonds propres et quels sont vos objectifs chiffrés ?

(en K euros)	2010	2011	2012	2013
Estimation besoins fonds propres				
Objectif chiffre d'affaires				
Objectif résultat net				

Affectation des capitaux à collecter : R&D Embauches Action commerciale Croissance externe Autre