



RAPPORT D'ACTIVITÉ  
2008



# TABLE DES MATIERES

---

Avant-Propos.....	1
Editorial.....	2
Financités, partenaire du développement des TPE des quartiers .....	3
Mission et objectifs	
Le modèle économique	
Les modalités d'intervention	
Le processus d'investissement	
Réalisations 2008.....	6
Projets financés au 31 décembre 2008	
Le réseau d'accompagnement	
Partenariats	
Développement de FinanCités hors Métropole	
Exemples de projets soutenus par FinanCités	
Perspectives 2009.....	14
Actionnaires et soutiens.....	15
FinanCités en chiffres.....	18
FinanCités, un membre du groupe PlaNet Finance .....	20
Contacts.....	21

# Avant-propos



## CONSEIL DE SURVEILLANCE

### Président

Jacques Attali  
Président de PlaNet Finance

### Vice-président

Gérard Pédraglio  
Président de PlaNet Finance  
France

## Membres

### Caisse des Dépôts et Consignations

Représentée par Patrick Baquin,  
Directeur du Département  
Economie Sociale

### HSBC France

Représentée par Philippe de  
Verdalle, Président Directeur  
Général de HSBC Nobel

### BNP Paribas

Représenté par Marie-Françoise  
Walbaum,  
Responsable de BNP Paribas  
Principal Investments

### Mme Anne-Claire Taittinger

Présidente SAS Le Riffay II

### Mme Corinne Evens

Présidente de la Fondation  
Evens, gérante de SIFFA

### Club du XXI<sup>e</sup> siècle

Représenté par Serge Ekué,  
administrateur

### Blue Finances

Représenté par Patrice Pierron

## Le microcapital-risque au profit des TPE des quartiers

Dans le contexte de la crise économique actuelle, il est capital de soutenir financièrement les jeunes entreprises durant leur période de croissance car elles sont les leviers du développement économique et social local.

En France, on constate cependant une carence concernant le financement des TPE (très petites entreprises) : elles ne peuvent généralement pas accéder à des prêts bancaires classiques pour financer leurs projets de développement, par manque de garanties suffisantes.

En 2007, afin de répondre à ce besoin, et dans le prolongement de sa mission de lutte contre la pauvreté par le développement d'un secteur financier inclusif dans le monde, PlaNet Finance crée FinanCités, premier fonds apportant du capital aux microentrepreneurs des quartiers, en partenariat avec de grands acteurs économiques (Caisse des Dépôts et Consignations, HSBC, BNP Paribas) et bientôt la Région Ile-de-France.

PlaNet Finance ajoute ainsi une activité nouvelle aux nombreux services de microfinance qu'elle propose déjà : le microcapital-risque.

La mission de FinanCités est de proposer aux TPE les capitaux propres qui leur permettront de renforcer leur situation financière, de réaliser des investissements, de créer des emplois, d'accéder au crédit bancaire, et ainsi les aider à se pérenniser.

Les besoins sont immenses, aussi FinanCités a-t-elle pour objectif de lever 30 millions d'euros pour y répondre en France.

De plus, le modèle ainsi créé sera répliqué dans d'autres pays : plusieurs études d'implantation sont en cours à cet égard.

Avec le soutien de ses partenaires, FinanCités propose ainsi de nouvelles voies pour soutenir les microentrepreneurs en France et dans le monde.

L'expertise et l'énergie des équipes de PlaNet Finance dédiées à ce projet sont toutes entières à son service.

**Jacques Attali**  
Président du Conseil de Surveillance de FinanCités  
Président du groupe PlaNet Finance

# Editorial



Depuis sa création en 2007, FinanCités a apporté son concours à 21 entreprises.

Toutes ces sociétés, animées par des entrepreneurs et entrepreneuses pugnaces et dynamiques, ont un projet de développement que FinanCités a choisi de partager, car il lui est apparu à la fois ambitieux et fiable.

Pour les aider à le réaliser, FinanCités a proposé à chacun d'entre eux un financement adapté ainsi qu'un coach à même de leur apporter conseils et assistance pour la pérennisation de leur activité.

Ce faisant FinanCités a ainsi permis la création de 14 emplois.

Le contexte de crise, peu favorable de l'économie française en 2008, avec une demande faible et un durcissement des conditions de crédits, n'a sans doute pas incité à la création d'entreprises dans nombre de secteurs d'activité.

Cependant, la mise en place de la loi de modernisation de l'économie de 2008 pourrait infléchir la répartition des créations au profit des entrepreneurs individuels grâce au nouveau statut d' « auto-entrepreneur », leur permettant de créer facilement leur propre activité à des conditions plus avantageuses.

Dans ce contexte, FinanCités prévoit de développer ses interventions, notamment dans les régions (Nord, agglomérations Lyonnaise et Marseillaise) en restant toujours soucieuse de détecter et de soutenir les projets porteurs d'avenir, sérieux et argumentés.

**Jean-François Vaucel**

Président du Directoire de FinanCités

## MEMBRES DU DIRECTOIRE

**Jean-François Vaucel**

Président du Directoire

**Marie Chauvin**

Chargée d'affaires

**Bianca Fischer Lethanh**

Responsable

Administration et Finances  
(depuis mars 2009)

## MEMBRES

### DU COMITÉ D'INVESTISSEMENT

**Jean-François Vaucel**

Président du Directoire

**François Plantureux**

Conseiller au développement  
international de  
Dexia Crédit Local

**Sébastien Duquet**

Directeur Général  
de PlaNet Finance

**Benoît Granger**

Expert en microfinance  
et finances solidaires en France

**Mung Ki Woo**

Représentant du Club  
du XXI<sup>e</sup> Siècle

**Marc Saint-Olive**

Responsable du pôle  
Entrepreneurs de la CDC

**Philippe de Verdalle**

Président Directeur Général de  
NOBEL (filiale de HSBC)

**Anne-Claire Taittinger**

Administratrice de  
PlaNet Finance

## DONNEES CLÉS FINANCIÉS AU 31/12/2008 :

- 18 mois d'activité (premier Comité d'Investissement en juillet 2007)
- Capital Social : 2 433 350 €
- Nombre d'actionnaires principaux : 10
- Effectifs : 9 (au 20/03/2009)
- Nombre d'accords de financements : 21

# FinanCités, partenaire du développement des TPE des quartiers

**FinanCités a pour vocation de soutenir les très petites entreprises (TPE) des quartiers en leur apportant un financement en capital ainsi qu'un accompagnement dans leur projet à un moment clé de leur développement.**

**Filiale de PlaNet Finance créée en 2007, FinanCités est une société de capital-risque solidaire, et un des premiers outils de micro-capital au monde.**

## Mission et objectifs

FinanCités a pour vocation d'investir sur l'ensemble du territoire français, avec pour principal critère que les entreprises soient situées en Zones Urbaines Sensibles (ZUS), Zones Franches Urbaines (ZFU) ou Nouveaux Quartiers Prioritaires (NQP) au sens de la Délégation Interministérielle à la Ville, ou dans toute autre zones identifiée en difficulté économique.

FinanCités complète le dispositif existant de financement des TPE françaises en proposant des interventions en fonds propres et quasi-fonds propres et en s'orientant principalement vers le capital-développement.

## Sa mission

### - Financer le développement des TPE des quartiers

Elle appuie les TPE ayant besoin d'un financement complémentaire pour se développer, saisir une opportunité, ou se relancer après une difficulté. Elle s'adresse aux petites entreprises ayant au moins un an d'activité et implantées dans les quartiers prioritaires de la « Politique de la ville », ou dirigées par des entrepreneurs issus de ces quartiers.

### - Accompagner les entrepreneurs via un réseau de coach

FinanCités accompagne l'entreprise financée pendant toute la durée de l'investissement (5 ans en moyenne) : elle lui offre l'opportunité d'être assisté par un coach qui peut la conseiller dans ses décisions de gestion et lui faire bénéficier de sa propre expérience.

## Ses objectifs

- **Contribuer au maintien et au développement économique des territoires de la politique de la ville** afin de satisfaire une partie de la demande d'emploi locale et soutenir la mixité fonctionnelle dans ces quartiers

- **Améliorer les conditions de vie dans les quartiers** en favorisant l'accès ou le retour à l'emploi des personnes fragilisées sur le marché du travail grâce à un accompagnement personnalisé

En apportant un concours financier et un accompagnement à des TPE en développement, **FinanCités** veut contribuer à leur croissance et à la pérennisation de leur activité. Elle souhaite ainsi favoriser la création d'emplois, dynamiser l'économie locale et, plus largement, contribuer à l'amélioration des conditions de vie dans ces quartiers.

FinanCités a obtenu en septembre 2008 le label Finansol qui garantit la transparence et la solidarité du fonds.

[www.finansol.org](http://www.finansol.org)



## Le modèle économique

Les ressources de FinanCités sont constituées de frais de dossiers facturés aux entrepreneurs, des intérêts perçus sur les comptes courant d'associés et des plus values de cessions réalisées lors de la revente des participations dans les entreprises.

Le modèle prévoit d'atteindre un équilibre d'exploitation à partir de la 6<sup>e</sup> année de fonctionnement, c'est-à-dire quand les plus values sur les participations, qui constituent le cœur des ressources, pourront être engrangées. Une recherche de subventions d'exploitation sera menée pour les 5 premiers exercices, car durant cette période, le modèle prévoit que les deux premières sources de revenus seront insuffisantes pour couvrir les charges d'exploitation courantes.

A partir de la 6<sup>e</sup> année d'exploitation, FinanCités dégagera un résultat positif. La rentabilité des fonds investis par les actionnaires s'appréciera donc à un horizon de 10 ans.

Afin de couvrir les risques associés à la cible choisie par FinanCités pour ses investissements – les TPE des quartiers -, les financements seront accordés prioritairement aux entreprises en développement (nombre important de ligne de faible montant), plutôt qu'à celles en création.

En outre, FinanCités bénéficie de la couverture de ses investissements par Oseo, qui garantit le remboursement à hauteur de 70% des capitaux investis en cas de faillite des entreprises en portefeuille.

## Les modalités d'intervention

**FinanCités** apporte son concours :

- sous forme de prises de participations en capital, éventuellement complétées par des avances en comptes-courants d'associés,
- pour un montant compris entre 5 000 et 100 000 €,
- sans garantie demandée ni à l'entrepreneur ni à l'entreprise.

**FinanCités** s'attache à traiter chaque demande de financement selon une démarche simple et standardisée qui permette de donner une réponse rapide à l'entrepreneur.

Les décisions d'investissement sont prises par un **Comité d'Investissement** sur la base de l'historique de la société, la qualité de son produit au vu des opportunités de marché, la pertinence de son business plan et l'adéquation homme/projet.

**Le Club du XXI<sup>e</sup> Siècle** s'est associé très tôt à PlaNet Finance pour lancer le fonds d'investissement FinanCités.

En effet, devenir entrepreneur est un véritable choix de vie, et nous souhaitons apporter expérience et support à toute cette nouvelle génération de citoyens qui ont choisi d'être entrepreneurs par défi et non par dépit. Répondre par ailleurs aux besoins de financement de microentrepreneurs des quartiers, bien souvent exclus du système bancaire traditionnel pour des raisons sociales ou géographiques, cadrerait parfaitement avec notre philosophie. Nous considérons que la réussite et singulièrement la réussite professionnelle, ne saurait être l'apanage ni d'une caste, ni d'une classe. La volonté et le contrat fondent notre démarche sur cette terre de France fertile à la diversité et s'enrichissant de la diversité.

Pour réaliser cet idéal, nous mobilisons nos ressources financières et humaines.

En qualité d'administrateur du Club XXI<sup>e</sup> Siècle, je siège au Conseil de Surveillance de FinanCités. Mung Ki Woo pour sa part, nous représente au sein du Comité d'Investissement.

De nombreux membres du Club, tous cadres de haut niveau sensibles aux questions liées à la diversité, participent également à cette opération en parrainant les entrepreneurs financés par FinanCités.

Après un premier exercice, nous avons un encours de plus d'un million d'euros au profit d'une vingtaine d'entreprises des quartiers. C'est honorable et encourageant.

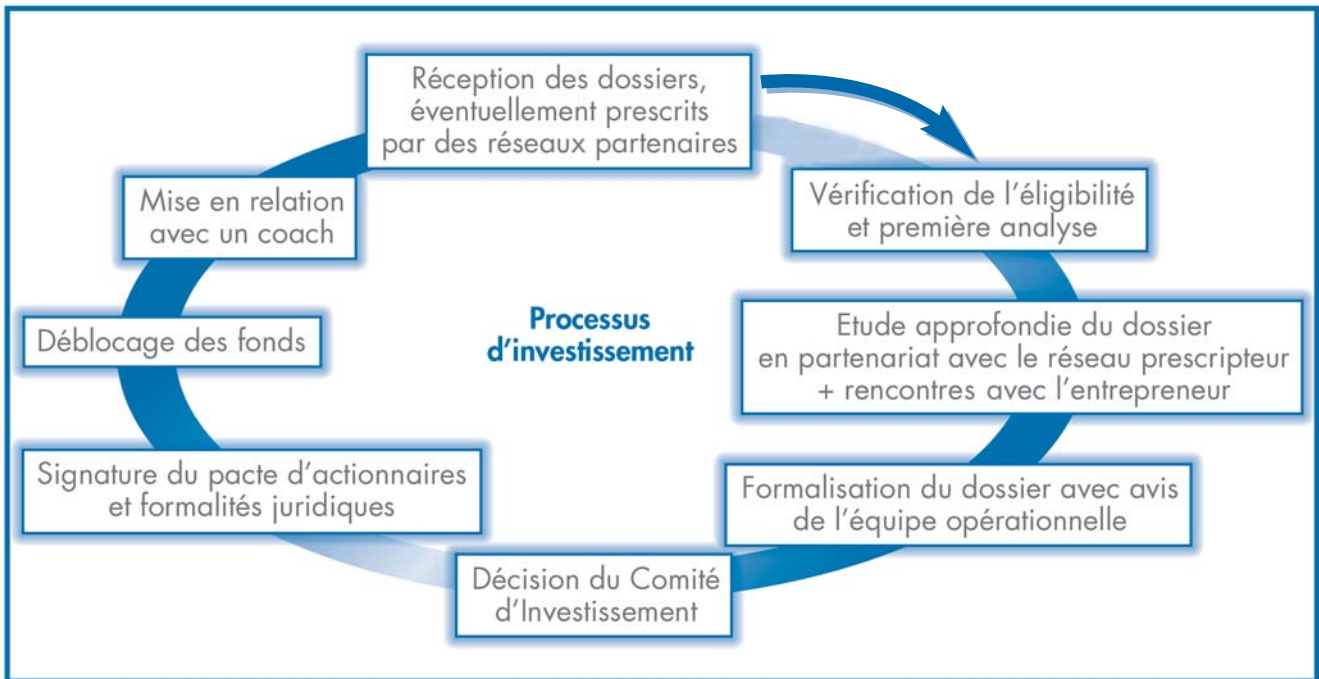
Nous engageons dès 2009 trois actions majeures visant à renforcer l'efficacité de FinanCités. Il s'agira tout d'abord, par un programme de levée de fonds, d'en augmenter la taille. Il s'agira ensuite d'améliorer la production de crédit et l'emploi de nos ressources dans un contexte de maîtrise des risques. Il s'agira enfin d'internationaliser et professionnaliser nos structures de fonctionnement.



**Serge Ekué**

Administrateur du Club XXI<sup>e</sup> Siècle  
Membre du Conseil de Surveillance de FinanCités

## Le processus d'investissement



Le Comité d'Investissement est composé de 8 membres, chacun ayant une longue expérience dans le domaine de la banque ou de la finance et/ou la création ou la direction d'entreprise.

Il se réunit chaque mois sur un ordre du jour préparé par le Président du Directoire, en liaison avec le Président du Comité d'Investissement. La première partie de la réunion est consacrée à l'examen des dossiers à financer préparés par le management de FinanCités. La seconde partie traite du suivi des entreprises financées et des questions méthodologiques (définition des cibles dans lesquelles investir, processus d'analyse des dossiers, méthodes d'évaluation, coaching des chefs d'entreprise,...).



Chaque dossier présenté au Comité d'Investissement fait l'objet d'une visite de l'entreprise et d'une étude détaillée de la part de l'équipe d'analyse de FinanCités. Celle-ci rédige, à l'attention du Comité, une note circonstanciée d'une trentaine de pages qui traite de tous les aspects du dossier (marché, concurrence, aspects financiers, compétence et expérience du management, plan d'affaires et besoins financiers). Une recommandation précise termine le dossier, incluant des notes sur les différents aspects du dossier, une évaluation de l'entreprise et une proposition d'intervention.

Cette note sert de support aux membres du Comité qui posent des questions à l'équipe ayant préparé le dossier. La plupart du temps, la décision, positive ou négative, est prise en séance. Mais, dans certains cas, un complément d'information est demandé à l'équipe ou une réunion est organisée entre le chef d'entreprise et plusieurs membres du Comité. En fonction des nouveaux éléments, la décision est prise au cours du Comité suivant ou par échange de mails en cas d'urgence. Nous avons ainsi, approuvé 21 investissements dans les TPE aux cours des deux dernières années.

**François Plantureux**

Président du Comité d'Investissement de FinanCités

# Réalisations 2008

## DONNÉES CLÉS AU 31/12/2008\* :

- 37 dossiers présentés en Comité, dont 24 prescrits par des partenaires (France Initiative, CCI, pépinières d'entreprises, concours Talents des Cités, etc.)
- 21 accords de financement, représentant 1 million d'euros engagés
- 19 entreprises en portefeuille
- Montant moyen investi par TPE : 47 500 €, dont 50% en prise de participation en capital et 50% en compte-courant d'associé
- 13 coachs en place
- Age moyen des entreprises financées au moment de la demande : 2 ans
- 7 entreprises financées sur 10 sont franciliennes
- 14 emplois créés suite à l'investissement de FinanCités (dont une part importante a bénéficié à des résidents des quartiers)

\* Depuis la création de FinanCités

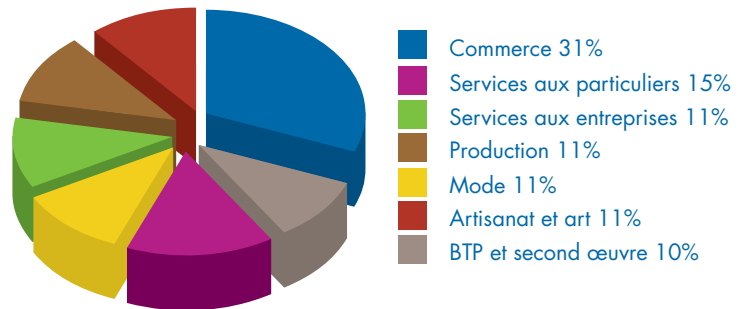
## Projets financés au 31 décembre 2008

### Liste des entreprises en portefeuille

Entreprise	Activité	Montant financé	Lieu
<b>Coffressimo</b>	vente de cadeaux et animations pour seniors	18 000 €	Paris 17 <sup>e</sup> (ZUS Pte de St-Ouen)
<b>ERSO</b>	plomberie/chauffage	50 000 €	Montfermeil 93 (ZFU)
<b>Climess</b>	climatisation	30 000 €	Sartrouville 78 (ZFU)
<b>Raigalaxie</b>	organisation de mariages et vente d'accessoires	60 000 €	Enghien-les-Bains 95
<b>Ethic Wear</b>	création et vente de mode éthique	70 000 €	Paris 10 <sup>e</sup> (ZUS)
<b>MESANGES</b>	téléassistance pour personnes âgées et dépendantes	50 000 €	Montigny-le-Bretonneux 78 (ZFU)
<b>LC Impressions</b>	vente de faire-part en ligne	48 900 €	Blois 41 (ZFU)
<b>ODIL Carterie</b>	création et impression de faire-part	6 100 €	Blois 41 (ZFU)
<b>Nov@com</b>	téléphonie, monétique, vidéosurveillance sur IP	35 000 €	Sevran 93 (ZFU)
<b>Arpège Exotique</b>	fabrication et vente de poissons fumés	70 000 €	Sarcelles 95
<b>De la Tête aux Pattes</b>	vente d'accessoires pour chiens	30 675 €	Goussainville 95
<b>KMD Distribution</b>	commercialisation d'une marque de vêtements	50 000 €	Gonesse 95
<b>Germes d'Idées</b>	production de légumes pasteurisés	70 000 €	Douai 69 (ZFU)
<b>Perrine Rousseau Créations</b>	édition de tissus d'ameublement	50 000 €	Paris 18 <sup>e</sup> (ZUS Goutte d'Or)
<b>Odile Monnet</b>	vente de logiciels de gestion TPE	20 000 €	Vannes 56 (ZUS)
<b>SFE</b>	fabrication d'écrins de luxe	40 000 €	Evry 91
<b>Akeva</b>	supérette de produits alimentaires ethniques	96 000 €	Vaulx-en-Velin 69 (ZFU)
<b>Voitures 2 Styles</b>	location de voitures de luxe et voitures sans permis	60 000 €	Villeneuve-Saint-Georges 94
<b>720 Distribution</b>	vente d'articles de wakeboard	35 000 €	Neuilly-sur-Marne 93

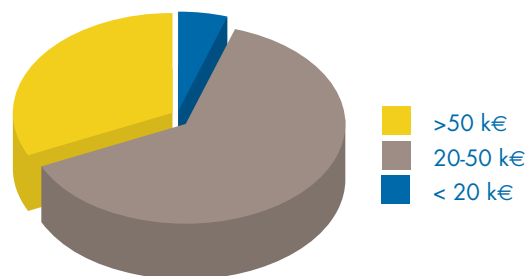
## TPE financées par secteur d'activité

Les entreprises financées couvrent un large champ d'activités : services à la personne, artisanat, mode, services aux entreprises, etc. Près d'un tiers des entreprises financées sont dans le commerce de biens.



## Montant investi par TPE en portefeuille

Les financements accordés ont permis aux entreprises d'obtenir les fonds nécessaires pour faire face à des problématiques diverses : investissement matériel, recrutements, financement du besoin en fonds de roulement lié à une croissance de l'activité, diversification, etc.



## Le réseau d'accompagnement

La gestion quotidienne de leur entreprise implique pour les créateurs de TPE d'avoir accès à une large palette de compétences juridiques, techniques, financières, et la capacité de pouvoir anticiper l'évolution de l'entreprise afin de prévoir les moyens nécessaires à son développement.

**L'accompagnement est donc une clé de la pérennisation, de la croissance et de la rentabilité des TPE,** ainsi que de leur capacité à créer de l'emploi.

Outre l'aide à la gestion de projet, l'accompagnement apporte une **garantie supplémentaire pour l'obtention de financements auprès des banques**, permettant d'inscrire l'entreprise dans la durée.

FinanCités l'a bien compris, c'est pourquoi elle a décidé d'en faire un axe essentiel de son action grâce à la forte implication de ses équipes dans le suivi régulier des entrepreneurs financés, et la mise en place d'un **accompagnement personnalisé grâce à un réseau de coachs bénévoles expérimentés** qui assurent conseil et assistance à l'entrepreneur pendant toute la durée de l'investissement (de 3 à 7 ans). **A fin 2008, ce réseau rassemblait 27 coachs**, dont 13 sont actuellement actifs auprès des entrepreneurs.

Le coaching permet le suivi de l'activité des entreprises financées grâce au partage d'expérience. Il permet également d'identifier les risques, d'anticiper les difficultés, et de soutenir les entrepreneurs dans leur gestion quotidienne.

Par des rencontres régulières avec l'entrepreneur, le coach (lui-même entrepreneur en activité, ancien entrepreneur, cadre ayant occupé des fonctions d'administration, de gestion, etc.) s'engage bénévolement et en toute confidentialité à conseiller et accompagner l'entrepreneur dans la gestion de son entreprise, sans toutefois interférer dans les prises de décision, qui restent de la seule responsabilité des entrepreneurs concernés.

Il rencontre l'entrepreneur au minimum une fois tous les trimestres et se rend sur le lieu d'activité au moins une fois par an. Il fait un point avec l'entrepreneur à l'occasion de l'élaboration du rapport d'activité trimestriel envoyé à FinanCités, aide l'entrepreneur à mettre en place des outils de suivi de son activité, et multiplie au besoin les contacts en cas de difficultés rencontrées par l'entrepreneur.

A ce jour, des partenariats ont été noués avec le **Club du XXI<sup>e</sup> Siècle**, l'association des retraités de la **BNP** et certains de ses salariés, et des discussions sont en cours avec plusieurs entreprises françaises pour concrétiser des **projets de mécénat de compétence** à travers l'action de coaching.

## Quelques témoignages de coachs accompagnant les microentrepreneurs de FinanCités

### Témoignage de Djamchid Dalili Coach de Coffressimo

Il y a 2 ans, j'ai entendu une interview de Jacques Attali à la radio, et son discours cadrait complètement avec ce que je souhaitais faire pour aider les entrepreneurs.

Je suis par ailleurs membre du Club du XXI<sup>e</sup> Siècle, partenaire privilégié de FinanCités, qui cherchait justement à mobiliser des coachs pour suivre les entrepreneurs financés.

Agir en faveur des microentrepreneurs des quartiers permet de favoriser le développement économique et social de ces quartiers. C'est une démarche parallèle au microcrédit et qui s'inscrit parfaitement dans l'économie de marché.

En tant qu'entrepreneur, dirigeant d'une PME, je considère que la meilleure façon de développer l'économie est de développer l'entrepreneuriat mais je sais également que l'on est souvent tout seul pour prendre les décisions qui vont engager l'avenir de l'entreprise, d'où l'importance d'avoir un regard extérieur objectif.

En transposant mon expérience personnelle, je trouve donc très utile pour un entrepreneur qui démarre, de pouvoir bénéficier d'un accompagnement personnalisé.

C'est à l'occasion d'une réunion organisée par FinanCités et le Club du XXI<sup>e</sup> Siècle que j'ai rencontré Salem Sakkriou, créateur de Coffressimo, entreprise spécialisée dans la vente de cadeaux et d'animations pour séniors.

Depuis, nous nous rencontrons chaque mois afin de faire le bilan des actions engagées et à venir.

Au début nous nous sommes concentrés sur le développement commercial, et au fur et à mesure, nous avons affiné les cibles de prospection ainsi que les canaux de distributions.

Nous nous sommes ensuite occupés du marketing et de la communication en décidant de procéder à l'envoi de mailing et de participer à des salons en tant qu'exposant. Nous nous sommes rendus compte que certains canaux de communication généraient plus de chiffre d'affaires que d'autres. Puis en croisant avec les dépenses et les marges réalisées, nous avons pu mettre en évidence la rentabilité de chaque action entreprise, et ainsi procéder à des choix plus pertinents.

Notre dialogue entre entrepreneur et coach a aidé à verbaliser les problèmes et les questions, et à y répondre. Il a aussi permis d'anticiper les conséquences des actions qui avaient été engagées.

Je précise que ce n'est pas moi qui lui fournit les réponses, mais que c'est bien l'entrepreneur, qui apporte ses propres réponses.

C'est un point très important car il s'agit également d'une règle déontologique : c'est l'entrepreneur qui choisit ses axes de développement ; le rôle du coach est de l'accompagner dans ses choix et de lui servir de bibliothèque de solutions et de conseils.

Aujourd'hui, nous arrivons à un point clé du développement de Coffressimo où il faut réinvestir pour permettre à l'entreprise de continuer à se développer.

Le travail effectué ensemble a permis d'atteindre le point d'équilibre.

Salem Sakkriou a encore beaucoup à faire, mais ses charges fixes sont maintenant couvertes par sa marge, et le plus difficile est derrière lui.



## Témoignage d'Antoine Leblanc, coach de Perrine Rousseau Créations

Avec mon associée, nous avons créé en 2004 la société Alvéron, agence spécialisée dans la décoration et le design d'objets. Nous travaillons aujourd'hui pour de grands groupes comme Grand Marnier, SFR, ou encore Van Cleef & Arpels. En février 2007, lors du Salon des entrepreneurs, nous avons reçu le Master de la Création d'entreprise des mains de Bill Gates lui-même.



L'univers d'Alvéron est assez proche de ce que fait Perrine Rousseau puisqu'elle crée des tissus. J'ai trouvé son projet intéressant et j'ai accepté de la coacher dans le cadre de FinanCités. J'ai eu envie de transmettre mon expérience à une jeune créatrice d'entreprise, ce que je fais déjà pour des étudiants dans des écoles de communication et de commerce, à l'ISCOM et à l'INSEEC notamment.

Mon travail de coach a consisté à faire une analyse de l'entreprise de Perrine, surtout sur les aspects commercial, marketing et communication qui sont mon domaine d'expertise. En premier lieu, je voulais cerner ce qu'elle souhaitait faire. Le but était de l'amener à se poser les bonnes questions, puis de l'aider à trouver les réponses de façon objective et pertinente.

C'est toujours elle qui a fait les choix. Mon rôle était de l'aider dans ces choix sur diverses options.

Nous faisons un point tous les 3 mois et fonctionnons par fixation d'objectifs car cela permet de déterminer un cap ensemble, et cela rend le travail plus stimulant.

Quand elle a obtenu son financement fin novembre 2008, nous avons fait une réunion où nous avons évoqué sa prochaine participation au salon Maison et Objet, le discours qu'elle allait tenir lors de cet événement, les échantillons qu'elle allait présenter, la mise en ligne de son site internet, les relations presse et le recrutement d'un stagiaire pour l'aider à mettre en place ses échantillons.

Je sens que le projet de Perrine se précise. Elle a beaucoup d'atouts pour réussir : ses produits répondent bien aux attentes des consommateurs car ils s'inscrivent dans une logique de développement durable (100% des fils qu'elle utilise pour ses tissus sont issus de l'agriculture biologique).

Son positionnement est donc en cohérence avec la tendance du moment ce qui est un atout pour le développement de son entreprise.

De plus, Perrine est quelqu'un de passionné, d'authentique, qui a envie de réussir dans ce métier, et qui a une expertise très forte. Il ne lui manque plus que la notoriété !

C'est mon rôle et celui de FinanCités de l'accompagner dans sa stratégie de développement et de lui faire gagner du temps, car le temps c'est très important, surtout au début d'une activité, quand il y a peu de trésorerie.

J'aime les profils des jeunes entrepreneurs car je me reconnais dans leur parcours. De plus, il y a peu d'écart en terme d'âge mais j'ai plus de recul et je peux leur faire bénéficier de mon expérience, et ainsi leur éviter certaines erreurs.

Le coaching, c'est surtout du bon sens mais quand on monte son entreprise, on a tendance à avoir « la tête dans le guidon ». Mon rôle, c'est de les faire regarder plus loin.

Nos réunions trimestrielles sont des respirations pour Perrine, l'occasion de faire un point, de redéfinir les objectifs. Cela permet de donner une discipline et un cadre.

J'ai moi-même bénéficié d'un coaching d'HEC quand j'ai créé mon entreprise et c'est une méthode que j'ai gardée car elle m'a amenée la réussite.

## Témoignage de Jean-Michel Monnet Coach de Raigalaxie « J'organise mon mariage »

Le Président du Directoire de FinanCités, Jean-François Vaucel, et moi-même sommes d'anciennes relations de travail et lorsqu'il m'a sollicité pour faire partie du réseau de coachs, j'ai immédiatement accepté.

J'ai rencontré Christine Raiga, créatrice de Raigalaxie « J'organise mon mariage », en septembre 2008 et j'ai tout de suite trouvé le personnage intéressant. En effet, son métier est pour elle une vraie passion et elle s'y investit totalement. Elle a beaucoup d'idées et de projets mais reste prudente suite à quelques déboires professionnels qu'elle a connus dans le passé avec un ancien associé.

Au moment de notre rencontre, son affaire était déjà bien lancée et générait déjà quelques profits.

Je l'ai aidée à voir où elle pouvait dégager plus de rentabilité dans ses activités.



Christine a bénéficié d'un investissement de FinanCités afin de développer la vente d'accessoires de mariage sur internet, mais ce type d'activité demande du temps avant de pouvoir dégager une bonne rentabilité.

Nous avons, entre autre, parlé du problème de rotation des stocks en insistant sur l'importance du financement de ces stocks : le délai de paiement fournisseurs doit financer le stock de façon à ce que celui-ci ne pèse pas sur la trésorerie. C'est un des points le plus important à surveiller surtout pour une petite entreprise.

D'autre part, j'ai attiré son attention sur le fait qu'elle devait demander à ses fournisseurs de l'informer sur la composition et la provenance des produits. Il s'agit de produits d'importation pour la plupart, et en cas de problème avec un client, ou à l'occasion d'un contrôle de la DGCCRF (Répression des Fraudes), Raigalaxie doit être en mesure de produire des preuves de la composition, de la provenance, etc, des produits sous peine de s'exposer à des poursuites. Il faut donc qu'elle exige de ses fournisseurs que chaque produit soit étiqueté.

Cela fait partie du rôle du coach d'informer et mettre en garde sur ces aspects qui peuvent représenter un vrai risque, et auxquels les petits entrepreneurs ne pensent pas toujours au départ.

Son activité d'organisation de mariage permet de dégager de bonnes marges mais peut se révéler plus aléatoire en termes de régularité de revenu à cause de la saisonnalité.

J'ai donc encouragé Christine à développer son activité de formation, qui est une activité très rentable, sur laquelle elle a une vraie expertise, et qui nécessite peu d'investissement.

Je suis convaincu que son professionnalisme, son expérience, ainsi que sa grande connaissance du métier de wedding planner sont ses meilleurs atouts et ceux sur lesquels elle doit miser pour développer sa société.

Christine m'a informé des démarches entreprises pour professionnaliser plus encore ses formations, et ainsi améliorer encore les résultats de son entreprise.

L'année dernière, les comptes étaient à l'équilibre. En 2009, la société devrait dégager un résultat d'environ 40 000 € ; une session de formation supplémentaire peut lui permettre d'augmenter son résultat de 10 000 €, soit 20% en plus.

Christine pourra alors envisager d'embaucher une personne pour la soulager de certaines tâches. Cette embauche pourrait également lui permettre de s'investir plus sur ses formations, et se verser une meilleure rémunération.

## Partenariats

### Opération Talents des Cités



FinanCités est partenaire du concours Talents des Cités, initié par le Secrétariat d'État en charge de la politique de la ville et le Sénat, qui récompense des jeunes créateurs ou porteurs de projets originaux des quartiers prioritaires de la politique de la ville. L'objectif du concours est de promouvoir et encourager ces entrepreneurs afin qu'ils deviennent des « Ambassadeurs de la Réussite » dans leurs quartiers.

Dans ce cadre, FinanCités a parrainé la société Swimform, implantée sur la Zone Franche Urbaine de La Rochelle, lors de l'édition 2007, et la société ASM Ambulances, basée à St Fons dans la banlieue lyonnaise, lors de l'édition 2008.

### Ile-de-France Initiative

FinanCités et Ile-de-France Initiative sont partenaires pour identifier des dossiers de demandes de financement parmi les entreprises financées et suivies par France Initiative sur la région francilienne.

Les plateformes France Initiative ont prescrit 8 dossiers de demandes de financement.

Le réseau FIR est le premier réseau français de financement et d'accompagnement des TPE et PME avec un portefeuille de 13 500 entreprises financées en 2007.

### Coaching

FinanCités travaille en étroite collaboration avec le Club du XXI<sup>e</sup> Siècle qui mobilise des coaches d'horizons divers (chefs d'entreprise, consultants, cadres dirigeants) pour accompagner les entrepreneurs financés.

Des mécénats de compétences ont été également initiés avec BNP Paribas et la société SMG.

Au 31 décembre 2008, 13 entreprises bénéficiaient d'un coaching.

## Développement de FinanCités hors métropole

- Réalisation d'une étude d'opportunité sur l'extension des activités de FinanCités en **Guadeloupe**, financée par l'Agence Française de Développement. Les résultats de l'étude, terminée en novembre, laissent apparaître une réelle opportunité de développement pour FinanCités : un marché favorable, un produit FinanCités adapté aux besoins des TPE guadeloupéennes, l'existence de réseaux de prescripteurs. FinanCités démarrera ses opérations en Guadeloupe au cours du second semestre 2009.
- Lancement des études d'opportunités de répliques au **Maroc** (10/2008) et en **Inde** (12/2008).

Par ses différentes interventions, **la Caisse des Dépôts** contribue à l'effort national en faveur du développement économique et de la cohésion sociale. Dans ce cadre, le soutien au développement des petites entreprises dans les quartiers sensibles constitue un enjeu important pour la Caisse des Dépôts.

Partenaire et investisseur de la SAS FinanCités depuis sa création en 2007, la Caisse des Dépôts y a investi 1 million d'euros ; ceci aux côtés d'investisseurs privés, ce qui a été un facteur déterminant.

Elle siège à son Conseil de Surveillance et à son Comité d'Investissement.

Le partenariat engagé depuis 2 années avec les équipes de FinanCités est satisfaisant car il :

- repose sur une équipe opérationnelle professionnelle, et mobilisant du bénévolat,
- et présente des premiers résultats encourageants.

**Philippe Braidy**

Directeur du Développement Territorial et du Réseau – Caisse des Dépôts.  
Membre du Conseil de Surveillance de FinanCités

## Exemples de projets soutenus par FinanCités

### Vincent Malhomme, gérant de LC Impressions et ODIL Carterie



Crédit photo : Christophe Guibbaud pour Talents des Cités

**Activité :** Création, impression et vente en ligne de faire-part

**Localisation :** Zone Franche Urbaine de Blois (41)

**Investissement réalisé par FinanCités :** 55 000 euros

**Contact :** LC Impressions - 122A rue Michel Bégon - 41000 Blois  
Tél. : 02 36 23 80 00

[www.lc-faire-part.com](http://www.lc-faire-part.com)

J'ai créé ma société de vente en ligne de faire-part en 2006 et j'ai bénéficié d'une croissance très forte dès la première année.

Le point négatif était que j'avais besoin de fonds pour pérenniser la croissance, ainsi que d'un appui technique et financier, notamment auprès de notre banque et des organismes consulaires. Il me fallait leur soutien pour mettre en place des dossiers de financement et obtenir un prêt pour renforcer les fonds propres de la société et faire face à son développement.

L'entrée de FinanCités au Capital de LC Impressions a eu lieu en décembre 2008 et a permis d'améliorer mon relationnel auprès des banques, des investisseurs et de l'ensemble de mes partenaires.

A partir de là, leur vision sur la société a changé. Elle n'avait que 2 ans d'existence, donc manquait de crédibilité à leur yeux, et de plus, le secteur d'activité (imprimerie et vente en ligne) leur paraissait incertain, d'où une certaine frilosité. L'obtention d'un financement grâce à FinanCités a eu un effet de levier.

Cela nous a permis d'asseoir notre activité financièrement et de construire sereinement le futur, de travailler sur les projets de façon plus aboutie car nous n'avions plus besoin d'une rentabilité immédiate pour pouvoir financer nos projets.

A l'époque, un de nos concurrents cherchait un repreneur et s'était adressé à nous, mais ça n'était pas possible à ce moment. Aujourd'hui c'est une possibilité que nous pouvons envisager et étudier grâce à FinanCités, pour pouvoir monter un dossier de reprise si l'opportunité se présentait.

FinanCités ouvre ainsi des opportunités pour des petites structures telles que la mienne, sans quoi ce type d'opération ne serait pas possible.

Nous avons établi un plan de financement sur 5 ans et je suis maintenant plus serein sur la trésorerie.

En fait, ce qui m'a séduit chez FinanCités, c'est que l'axe principal n'est pas uniquement sur la rentabilité et la croissance immédiate mais aussi sur un vrai accompagnement de la société dans sa stratégie de développement au quotidien.

### Ilyace Dramé, gérant de Voitures2Styles



**Activité :** Location de voitures de luxe et sans permis

**Localisation :** Ilyace Dramé est originaire de la ZFU  
« Grand Ensemble les Navigateurs » à Orly

**Investissement réalisé par FinanCités :** 60 000 euros

**Contact :** Voitures2Styles - 18 rue Ampère - 94290 Villeneuve le Roi  
Tél. : 01 45 97 10 60

[www.voitures2styles.com](http://www.voitures2styles.com)

Je suis un ancien employé d'EDF et je voulais créer ma société de location de véhicules de luxe.

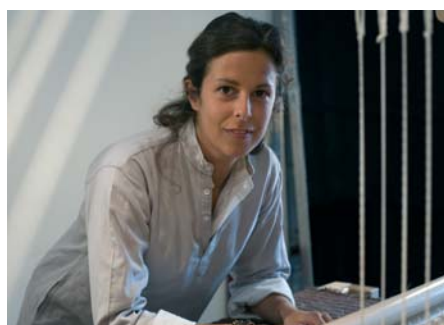
J'ai entendu à la radio que se tenait un salon des entrepreneurs à Créteil (94) et j'ai décidé de m'y rendre. C'est là que j'ai rencontré FinanCités. Nous avons commencé à discuter du projet de développement de ma société et des difficultés que je rencontrais.

Je n'arrivais pas à obtenir un prêt de la part des banques. FinanCités m'a permis d'être plus crédible face à elles. Cela m'a aidé à gagner leur confiance là où, auparavant, les portes se fermaient.

Si je n'avais pas eu le soutien de FinanCités, je n'aurais pas obtenu le prêt et la confiance des banques. Mon idée était de proposer une offre de location de véhicules de luxe et de véhicules sans permis.

Avec FinanCités, nous avons étudié la pertinence de l'offre et essayé de définir des priorités. J'ai décidé de centrer mon offre prioritairement sur la location de véhicules de luxe pour commencer mon activité. Cela voulait dire investir d'abord dans ce type de véhicules avant d'envisager de diversifier mon offre vers les véhicules sans permis. Grâce au coach, j'ai pu discuter avec quelqu'un qui a de l'expérience, prévoir les échéances à respecter et avoir un conseil au quotidien sur la gestion de mon entreprise. Voitures2Styles existe maintenant depuis 1 an. Durant la première année, je me suis concentré surtout sur l'organisation et l'atteinte des objectifs fixés, et je ne me suis pas beaucoup occupé de la publicité. Pour la deuxième année, je prévois d'investir dans un cinquième véhicule pour agrandir mon parc et de m'occuper un peu plus de la communication afin de développer ma clientèle et mon Chiffre d'Affaires.

## **Perrine et Romain Rousseau, associés de Perrine Rousseau Créations**



**Activité :** Edition de tissus d'ameublement éthiques et haut de gamme  
**Localisation :** ZUS la Goutte d'Or, Paris 18<sup>ème</sup>.  
**Investissement réalisé par FinanCités :** 51 000 euros  
**Contact :** Perrine Rousseau Créations - 11 rue Léon - 75018 Paris  
Tél. : 01 42 23 16 42  
[www.perrinerousseau.com](http://www.perrinerousseau.com)

Ma sœur Perrine, designer textile, et moi-même, avons créé la société PERRINE ROUSSEAU CREATIONS, spécialisée en fabrication de tissus artisanaux, en 2006.

Maison de création et d'édition de tissus écologiques, notre entreprise développe deux lignes de production : la première est artisanale et écologique (conception et fabrication dans notre atelier showroom à Paris), la seconde est industrielle.

Au commencement de notre activité, nous avons financé les besoins de la société avec nos fonds propres et en recourant à des prêts bancaires.

A partir du second semestre de l'année 2007, nous avons dû faire face à une forte demande des clients. Nous devons fabriquer à des prix plus conformes à ceux pratiqués sur le marché textile industriel et être en mesure de livrer dans de très courts délais.

Nous avons donc décidé qu'une partie de la production des tissus de notre société serait industrielle. Afin de lancer une fabrication plus importante et de constituer un premier stock, il était nécessaire de renforcer les fonds propres de notre société.

C'est dans ce contexte que nous avons décidé de faire appel à FinanCités car nous en avons entendu parler par un commerçant de notre quartier.

Ce partenariat avec FinanCités nous a permis de lancer notre première collection industrielle de tissus, qui est désormais en vente chez nos clients.

Nous avons trouvé des interlocuteurs de qualité et de vrais professionnels avec qui nous avons pu avoir des discussions de fond.

Nous sommes également très contents du coaching que nous avons eu avec Antoine Leblanc. Nos échanges se sont en effet révélés très intéressants et instructifs ; nous avons pu bénéficier d'un regard extérieur sur notre entreprise de la part d'un professionnel, et de conseils objectifs et avisés sur l'image et la stratégie de développement de notre société.

Ces échanges avec Antoine Leblanc nous ont obligés à adopter une démarche pédagogique pour expliquer ce que nous faisons à quelqu'un d'extérieur et ainsi confronter nos idées. Ca a été très formateur.

Nos rendez-vous réguliers nous ont permis de fixer des objectifs à court et moyen terme, ce qui s'est avéré très efficace, nous obligeant à nous confronter à notre progression, ou à nos défaillances.

Cet accompagnement nous a donné une vision globale de notre projet.

Nous sommes aujourd'hui bien positionnés auprès de nos prescripteurs (architectes d'intérieurs et magasins de décoration) qui nous font de très bons retours et nous avons créé récemment une deuxième collection industrielle avec des teintures biologiques, grâce aux fonds de FinanCités.

# Perspectives 2009

## Poursuivre la levée de fonds

Pour financer son développement global, FinanCités entend lever progressivement des fonds à hauteur de 30 millions d'euros sur 5 ans, auprès d'investisseurs privés, mais également d'acteurs publics.

Cette levée de fonds permettra à l'équipe opérationnelle de disposer des ressources nécessaires à la croissance des investissements et au financement des dossiers pour les 5 prochaines années. Il est prévu d'effectuer une levée de capital par année.

- La Région Ile-de-France a donné un accord de principe pour entrer au capital de FinanCités à hauteur de 2 millions d'euros, et permettre le renforcement de l'activité au profit des entreprises franciliennes. La formalisation de ce partenariat est attendue pour le 1<sup>er</sup> semestre 2009.
- L'Agence Française de Développement a été sollicité pour octroyer un prêt subordonné de 1 million d'euros afin de développer l'activité en Guadeloupe.

## Développer l'activité en province

FinanCités, dont l'activité s'est principalement concentrée jusqu'à maintenant en Ile-de-France (70% des investissements), veut maintenant renforcer sa présence et sa notoriété en province, particulièrement sur les agglomérations lyonnaise, marseillaise et lilloise.

Un recrutement de collaborateurs chargés de développer l'activité dans ces trois régions est intervenu début 2009, comme préalable à une possible création d'antennes régionales de FinanCités.

## Développer le concept de microcapital-développement hors de France Métropolitaine

- **En Guadeloupe** : mise en place d'une antenne de FinanCités, prévue courant 2009.
- **En Italie** : conclusion d'un accord avec une des principales banque italienne pour la réalisation conjointe d'une étude d'opportunité visant à la création d'un fonds comparable à FinanCités à Milan. Conclusion attendue de l'étude : fin du 1<sup>er</sup> semestre 2009.
- **Aux Etats-Unis** : Etude d'opportunité en cours à New York. Conclusion attendue de l'étude : fin du 1<sup>er</sup> semestre 2009.
- **Au Royaume-Uni** : établissement d'un partenariat avec l'ONG BRAK UK pour la mise en place d'un double programme « accompagnement et financement en capital » dans le quartier de Towers Hamlet à Londres.

Parce que je suis en charge des activités d'investissement en France, HSBC m'a demandé, dès l'origine, de suivre sa participation dans FinanCités. Cela montre bien que nous avons toujours considéré FinanCités comme un vrai projet économique, même s'il s'inscrit aussi dans la politique de développement durable d'HSBC France.

Nous nous sommes engagés en essayant d'apporter notre expérience et notre soutien en investissement ; les équipes de FinanCités nous apportent leur connaissance du terrain et leur expérience des micro-entreprises.

L'originalité de FinanCités est qu'elle ne fait pas de crédit mais prend des participations en capital. Le métier d'investissement est plus risqué que le crédit, et sans doute plus difficile, car l'expérience nous confirme qu'il faut créer une relation de confiance forte avec l'entrepreneur, mais c'est aussi plus enthousiasmant.

J'ai l'espoir et la conviction que demain certains de ces entrepreneurs seront naturellement des clients courtisés par les banques, tout simplement parce que les microentreprises initiales auront été des succès.

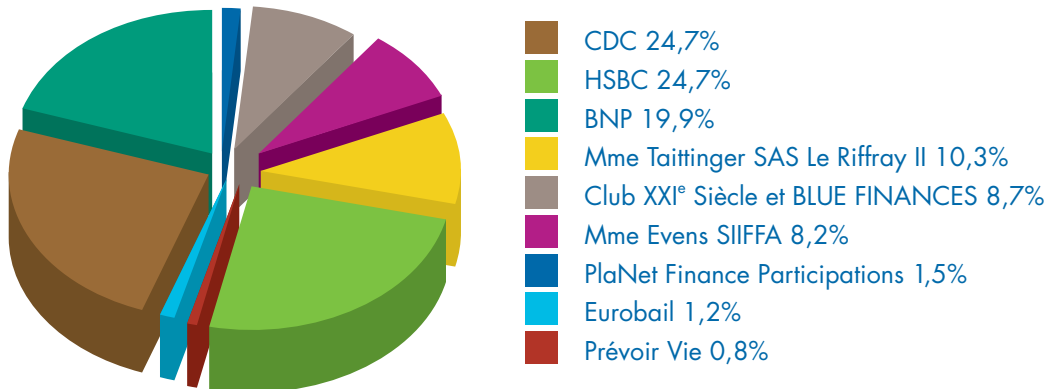
**Philippe de Verdalle**

Président Directeur Général - NOBEL (HSBC France Principal Investissements)  
Membre du Conseil de Surveillance et du Comité d'Investissement de FinanCités

# Actionnaires et soutiens

Composé de 8 actionnaires initiaux, le capital de FinanCités s'est vu augmenté de 20% depuis l'arrivée de BNP Paribas dans l'actionnariat fin 2008, passant de 2 millions d'euros à près de 2,5 millions d'euros.

## Répartition de l'actionnariat au 31/12/2008.



## PlaNNet Finance Participations

[www.planetfinancegroup.org](http://www.planetfinancegroup.org)



PlaNNet Finance Participation, qui sera créée au cours du premier semestre 2009, est une holding financière qui regroupera l'ensemble des filiales de PlaNNet Finance.

Les actions de FinanCités jusque là détenues par PlaNNet Finance France, seront donc transférées à PlaNNet Finance Participation à cette date.

## Caisse des Dépôts et Consignations

[www.caissedesdepots.fr](http://www.caissedesdepots.fr)

Institution financière publique, la Caisse des Dépôts est un investisseur de long terme au service de l'intérêt général et du développement économique. Elle contribue au développement des territoires et appuie les politiques de collectivités locales.

La Caisse des Dépôts remplit également des missions essentielles à la cohésion nationale : épargne, financement du logement social, gestion de régime de retraite, protection des fonds confiés aux professions juridiques.

A travers ses filiales, le groupe Caisse des Dépôts est présent dans l'assurance de personnes (CNP Assurances), l'investissement dans les entreprises (Fonds stratégique d'investissement, CDC Entreprises), l'immobilier (groupe SNI, Icade), le capital investissement (CDC Capital Investissement) et les services (Transdev, Egis, Compagnie des Alpes et Belambra).

Avec son plan Elan 2020, le groupe Caisse des Dépôts s'est fixé quatre priorités stratégiques pour répondre aux urgences du pays : le logement, les universités, les PME et l'environnement.



## HSBC France

[www.hsbc.fr](http://www.hsbc.fr)



HSBC Holdings plc, maison mère du Groupe HSBC, est basée à Londres.

Le groupe sert des clients dans le monde entier à travers quelque 9 500 implantations réparties dans 86 pays et territoires en Europe, dans la région Asie-Pacifique, en Amérique du Nord, au Moyen-Orient et en Afrique. Avec 2 527 milliards USD d'actifs au 31 décembre 2008, HSBC est l'un des premiers groupes de services bancaires et financiers au monde. "Votre banque, partout dans le monde" est la signature publicitaire universelle de HSBC.

## SIFFA (Fondation Evens)

[www.evensfoundation.be/fr](http://www.evensfoundation.be/fr)



Dirigé par Corinne Evens le Groupe Evens est actif dans l'immobilier, la finance, le capital développement et le capital risque. Basée à Paris, SIFFA est la société rassemblant les activités françaises du Groupe. Le Groupe a fait comme choix stratégique de poursuivre son développement dans le cadre d'investissements socialement responsables, notamment au travers de sa Fondation d'utilité publique qui œuvre au renforcement d'une Europe unie, équitable et solidaire. Le développement durable, l'énergie et les médias font également partie des axes prioritaires de diversification du groupe.

La Fondation Evens est basée à Anvers, en Belgique et dispose d'antennes à Paris et à Varsovie. Elle développe des initiatives et soutient des projets qui participent à la cohabitation harmonieuse des citoyens et des états dans une Europe pacifique en respectant la diversité et l'intégrité.

La Fondation est active à trois niveaux :

- elle développe ses propres projets afin de soutenir des initiatives sur le long terme ;
- elle décerne des prix biennaux pour l'art, les sciences et l'éducation interculturelle ;
- elle apporte son concours à des projets et des actions d'intérêt général répondant à sa philosophie.

## Mme Anne-Claire Taittinger (Le RiffRAY II)

Administratrice et partenaire de PlaNet Finance depuis le 16 novembre 2006, Mme Anne-Claire Taittinger est également actionnaire fondateur de FinanCités, via la société Le RiffRAY II dont elle est la présidente.

A ce titre, elle siège au Conseil de Surveillance et au Comité d'Investissement de FinanCités.

## Club du XXI<sup>e</sup> Siècle

[www.21eme-siecle.org](http://www.21eme-siecle.org)

Le Club XXI<sup>e</sup> Siècle développe une action qui vise à faire évoluer la société française dans la prise en considération de sa diversité.

Il se donne pour mission de faire se rencontrer et se connaître des cadres de haut niveau, les mettre en relation avec des grands chefs d'entreprise et des responsables politiques nationaux et locaux, faire profiter les jeunes de son expérience et de ses réseaux de relations, et enfin produire une réflexion particulière sur le thème de la diversité de la population française et donner une image différente en mettant en relation les membres du Club XXI<sup>e</sup> Siècle avec des journalistes.

Il regroupe 350 professionnels de toutes origines géographiques pour dire que la diversité est une chance pour la France, et par l'exemple, montrer que la réussite est possible dans notre pays.



## BLUE FINANCES

Groupe de « Private Equity » qui investit dans des secteurs aussi divers que :

- La production d'électricité verte (biogaz, biomasse...) au travers de sa filiale Bio Evolution,
- La protection environnementale au travers d'un système embarqué anti-pollution, anti-marée noire, sur tout type de navire, système breveté et développé par sa filiale JLMD,
- La gestion de portefeuilles agréés OPCV, au travers de sa filiale Arcole Asset Management,
- La maintenance aéronautique au Bourget des appareils « aviation d'affaires » : Falcon, Hawker Beechcraft, Cessna, au travers de sa filiale UNIAIR.

Les équipes de **Blue Finances**, associant ingénieurs et financiers ont permis de développer un véritable savoir-faire qui assure aujourd'hui la pérennité de ce groupe.

**BLUE**  
FINANCES

## Prévoir Vie – Groupe Prévoir

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

Le Groupe Prévoir est une compagnie d'assurance de personnes, spécialiste de la prévoyance, créée en 1910 avec la vocation de protéger les familles contre les aléas de la vie.

Le Groupe Prévoir est une **société familiale, indépendante et solide**, dirigée par les descendants des familles fondatrices. La prudence de sa gestion financière, qui a permis d'asseoir cette pérennité depuis bientôt 100 ans, assure aussi une sécurité maximale pour les fonds confiés par ses clients.

Déjà présent sur une grande partie du territoire français, le Groupe Prévoir a dynamisé son développement grâce à **l'ouverture à l'international de bureaux**, au Portugal, en Pologne et au Vietnam.



## Eurobail

Eurobail est un acteur traditionnel important sur le marché de la location des surfaces commerciales de taille moyenne.

Doté d'un portefeuille de locaux commerciaux et d'immeubles de bureaux, totalisant 335 000 m<sup>2</sup>, pour une valeur brute comptable de 400 millions d'euros et répartis sur l'ensemble du territoire français, Eurobail allie performance (avec une moyenne de 30 millions d'euros de loyers perçus chaque année, en progression régulière) et excellente maîtrise du risque. Le taux de vacance des immeubles reste inférieur à 2 %, tandis qu'aucun loyer ne représente plus de 2 % du total des loyers perçus.

Eurobail fait preuve d'une double prudence : la dispersion du risque est optimale et aucune acquisition n'a été effectuée pendant la période de prix élevés.

## BNP Paribas (depuis décembre 2008)

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



BNP Paribas est un leader européen des services bancaires et financiers d'envergure mondiale et l'une des 6 banques les plus solides du monde selon Standard & Poor's.

Le groupe est présent dans 85 pays et compte plus de 171 000 collaborateurs, dont 131 000 en Europe. Le groupe détient des positions clés dans trois grands domaines d'activité : Banque de Financement et d'Investissement, Asset Management & Services et Banque de Détail. Présent dans toute l'Europe, au travers de l'ensemble de ses métiers, la France et l'Italie sont ses deux marchés domestiques en banque de détail. BNP Paribas possède en outre une présence significative aux Etats-Unis et des positions fortes en Asie et dans les pays émergents.

### Autres soutiens

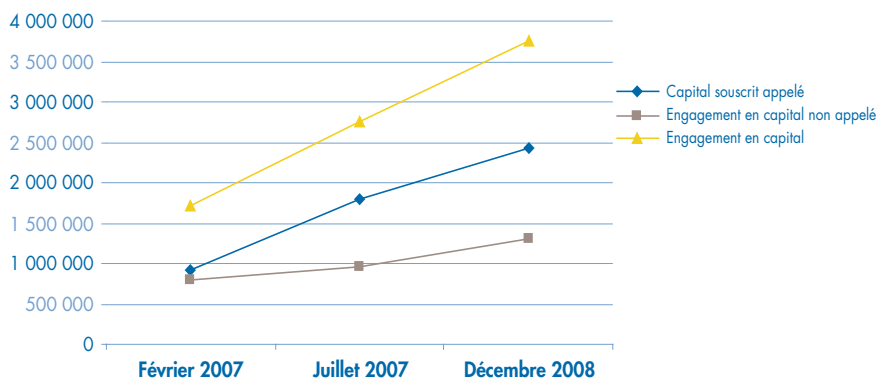
FinanCités remercie aussi tout particulièrement :

- **La Caisse des Dépôts** et **Suez** qui ont apporté leur soutien financier à hauteur de 25 000 € chacun, afin de permettre le développement de l'activité de FinanCités,
- **PUBLICIS** qui a permis à FinanCités de construire et de développer sa communication notamment par la diffusion de communiqués de presse, spots radio et autres interviews,
- **PlaNet Finance**, qui accompagne jour après jour FinanCités dans sa croissance,
- **Jean-François Vaucel**, le Président du Directoire de FinanCités, qui s'investit bénévolement dans le développement de la structure,
- **les coachs** qui donnent bénévolement de leur temps afin d'accompagner nos entrepreneurs dans leur projet et leur apporter soutien et expertise dans la gestion de leur entreprise au quotidien.

# Financités en chiffres

Les comptes annuels de FinanCités, le rapport de gestion et la lettre du Commissaire aux comptes sont disponibles sur demande (contact@financites.fr).

## Evolution du capital de FinanCités (en €)



Afin de faire face au développement de FinanCités, le Conseil de Surveillance a décidé d'étendre le capital à 30 millions d'euros, et en conséquence, de faire appel à de nouveaux investisseurs.

Dans ce contexte, l'arrivée de la BNP Paribas en 2008 dans l'actionariat de FinanCités a permis une augmentation du capital de la société de 25%.

	Capital souscrit appelé	Engagement en capital non appelé	Engagement en capital
<b>Février 2007</b>	918 350	800 000	1 718 350
<b>Juillet 2007</b>	1 798 350	950 000	2 748 350
<b>Décembre 2008</b>	2 433 350	1 315 000	3 748 350

## Investissements décidés et réalisés en 2008

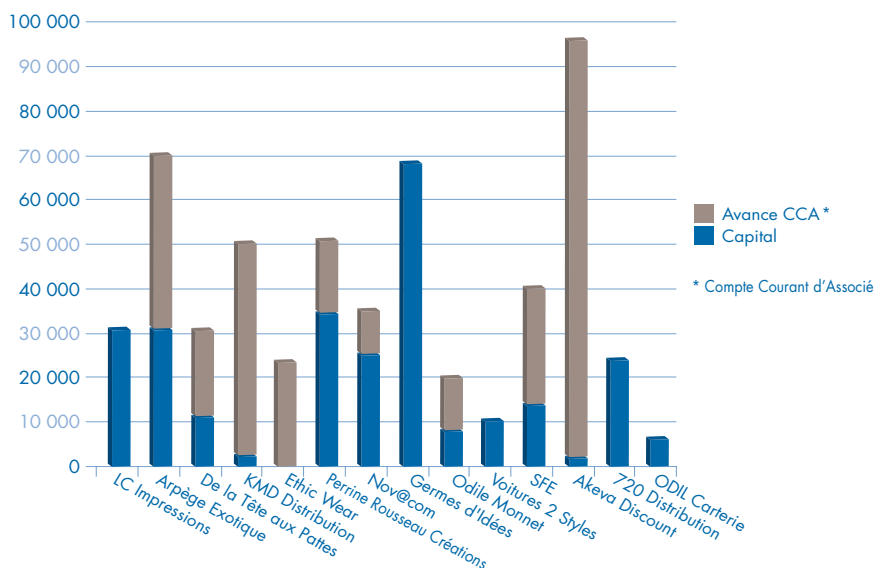
	ENGAGEMENTS DÉCIDÉS (en €)		
	Capital	Avance CCA*	Montant total financé
LC Impressions	30 000	18 900	48 900
Arpège Exotique	30 672	39 328	70 000
De la Tête aux Pattes	10 675	20 000	30 675
KMD Distribution	2 140	47 860	50 000
Perrine Rousseau Créations	34 300	16 700	51 000
Nov@com	25 000	10 000	35 000
Germes d'Idées	68 000	-	68 000
Odile Monnet	8 000	12 000	20 000
Swimform	48 000	22 000	70 000
Voitures 2 Styles	10 000	50 000	60 000
SFE	13 600	26 400	40 000
Akeva Discount	1 875	93 915	95 790
720 Distribution	23 925	11 000	34 925
ODIL Carterie	6 100	-	6 100
INTEO	9 900	30 100	40 000
<b>TOTAL</b>	<b>322 187</b>	<b>398 203</b>	<b>720 390</b>

\* Compte Courant d'Associé

	ENGAGEMENTS RÉALISÉS (en €)		
	Capital	Avance CCA*	Montant total financé
LC Impressions	30 000	18 900	48 900
Arpège Exotique	30 672	39 328	70 000
De la Tête aux Pattes	10 675	20 000	30 675
KMD Distribution	2 140	47 860	50 000
Perrine Rousseau Créations	34 300	16 700	51 000
Nov@com	25 000	10 000	35 000
Germes d'Idées	68 000	-	68 000
Odile Monnet	8 000	12 000	20 000
Voitures 2 Styles	10 000	50 000	60 000
SFE	13 600	26 400	40 000
Akeva Discount	1 875	93 915	95 790
720 Distribution	23 925	11 000	34 925
ODIL Carterie	6 100	-	6 100
<b>TOTAL</b>	<b>264 287</b>	<b>346 103</b>	<b>610 390</b>

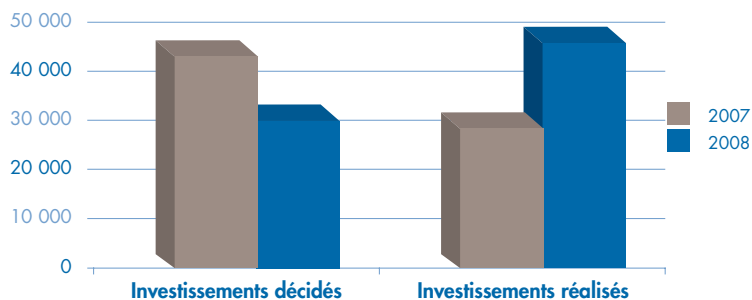
\* Compte Courant d'Associé

## Répartition des montants investis par TPE en 2008 (en €)



Sur l'exercice 2008, 15 financements ont été accordés en Comité d'Investissement pour un total 720 390 €, desquels 13 ont été réalisés ainsi qu'une avance en compte-courant d'associé de 2007 (concernant Ethic Wear), pour un total de 553 825 €. Seuls 2 des financements réalisés ne comportaient pas d'avance en compte-courant d'associé.

## Investissement moyen dans les TPE en 2008 (en €)

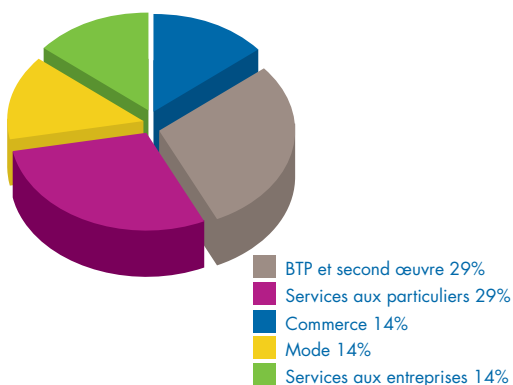


L'investissement moyen réalisé (capital et avance CCA) par TPE passe de 37 000 € à 47 000 € de 2007 à 2008, soit une augmentation de 27%.

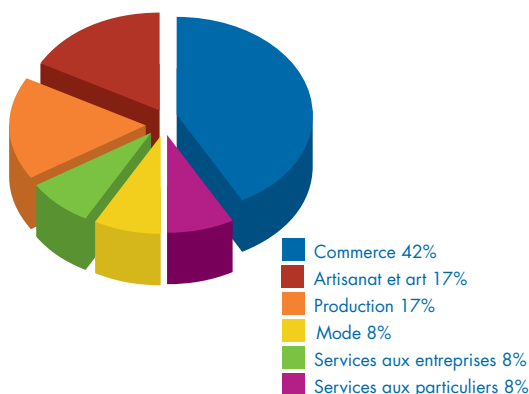
Le plus petit investissement réalisé est de 6 100 euros pour ODIL Carterie (création et impression de faire-part) situé à Blois (41), et le plus important de 96 000 euros pour Akeva (supérette de produits alimentaires ethniques) localisé à Vaulx-en-Velin (69).

Financités a porté à 100 000 euros le montant maximum de capital investi dans une TPE (contre 50 000 euros auparavant).

## Répartition des TPE financées en 2007 par secteur d'activité



## Répartition des TPE financées en 2008 par secteur d'activité



Les TPE financées en 2007 couvrent également tous les secteurs identifiés, avec une légère prépondérance sur les secteurs BTP et second œuvre (29%) ainsi que services aux particuliers (29% également). En 2008, on observe une prédominance des entreprises du secteur de commerce, soit 42%, des TPE financées par Financités. Viennent ensuite les secteurs production (17%), et artisanat et art, à (17%) également.

# FinanCités, un membre du groupe PlaNet Finance

FinanCités est la société du groupe PlaNet Finance dédiée au financement en capital des petites entreprises.

PlaNet Finance est une organisation de solidarité internationale dont la mission est de lutter contre la pauvreté par le développement de la microfinance afin d'améliorer l'accès aux services financiers pour les populations pauvres qui en sont exclues.

Depuis 10 ans, PlaNet Finance s'est développée en un groupe d'organisations (PlaNet Finance Group) offrant une gamme de services diversifiée :

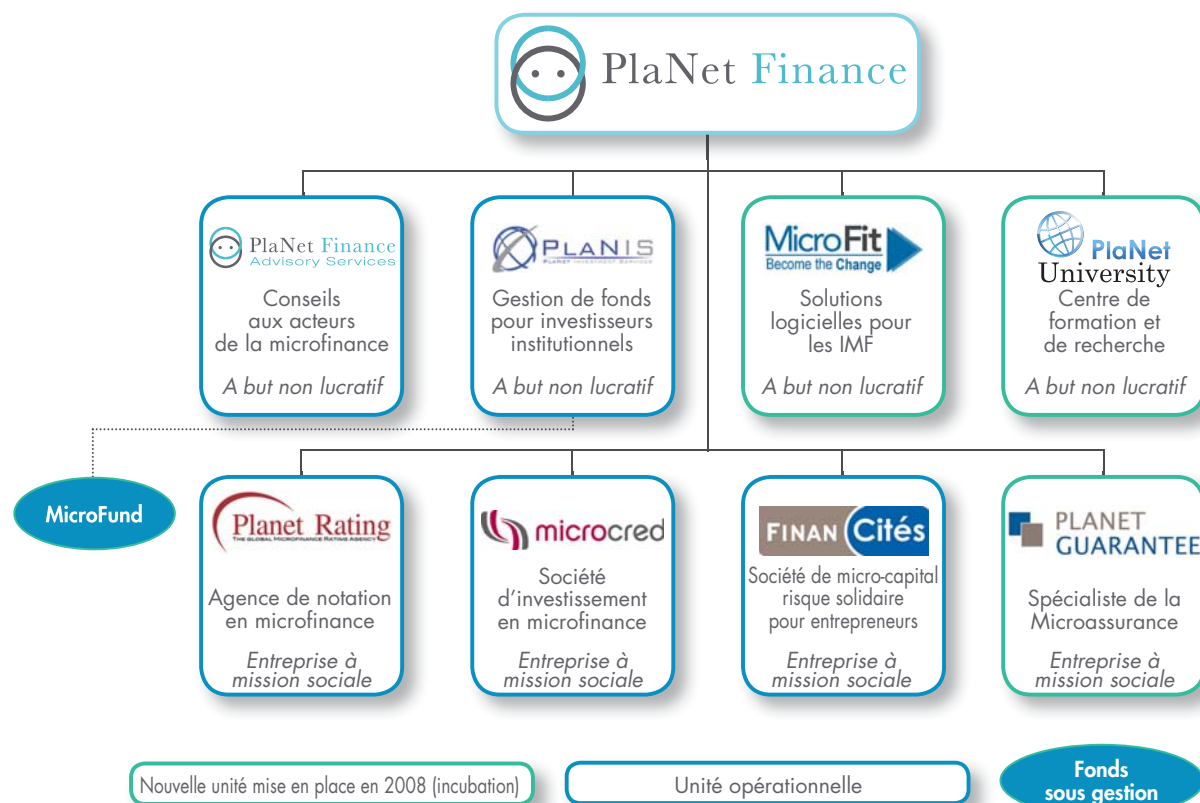
1. **L'assistance technique et de conseil**, avec **PlaNet Finance Advisory Services** ;
2. **L'évaluation et la notation des institutions de microfinance** avec **Planet Rating** ;
3. **Le conseil aux fonds d'investissement** avec **PlaNIS**, une entité spécialisée dans le conseil, la structuration et la gestion de fonds d'investissement en microfinance ;
4. **La création et la gestion de nouvelles banques ou institution non-bancaires de microfinance**, avec **MicroCred** ;
5. **L'offre de services de microassurance** avec **PlaNet Guarantee**, une société spécialisée dans la distribution de produits de microassurance ;
6. **Le Micro-Capital Risque** avec **FinanCités**, une société de capital-risque solidaire pour les très petites entreprises situées en zones urbaines sensibles ;
7. **Les solutions logicielles pour les acteurs de la microfinance** à travers **MicroFit** ;
8. **La formation et la recherche en microfinance** avec **PlaNet University**.

## CHIFFRES CLÉS 2008

- 228 institutions de microfinance (IMF) soutenues
- 96 notations réalisées
- 70 000 microentrepreneurs assurés
- 56 IMF financées pour un total de 114 millions d'USD
- 4 institutions MicroCred qui servent 21 000 clients
- 167 entreprises et 245 emplois créés en France dans le cadre du programme Entreprendre en banlieue
- 21 petites entreprises financées par FinanCités en France.
- Plus de 600 professionnels formés à travers PlaNet University.

Basée à Paris, PlaNet Finance et son réseau international sont actifs dans près de 80 pays.

Ces huit entités sont composées d'équipes dédiées et spécialisées réunissant en 2008 plus de 700 professionnels.



Pour plus d'information sur le groupe PlaNet Finance : [www.planetfinancegroup.org](http://www.planetfinancegroup.org)

# Contacts

## **FinanCités**

13 rue Dieumegard  
93400 Saint-Ouen Paris – France  
Tél. : +33 (0)1 49 21 26 29  
Fax. : +33 (0)1 49 21 26 27  
**contact@financites.fr**  
**www.financites.fr**

Jean François Vaucel - Président du Directoire de FinanCités  
**jvaucel@financites.fr**

Bianca Fischer Lethanh - Responsable Administration & Finance  
**bfischer@financites.fr**

Oanèse Le Maout - Responsable du Suivi des Participations  
**olemaout@financites.fr**

Patrick Bodet - Responsable du Développement International  
**pbodet@financites.fr**

Florent Dauba - Chargé de mission Développement International  
**fdauba@financites.fr**

Marie Chauvin - Chargée d'affaires Ile-de-France  
**mchauvin@financites.fr**

Bénigne du Parc - Chargé d'affaires région Nord  
**bduparc@financites.fr**

Frank Maire - Chargé d'affaires région PACA  
**fmaire@financites.fr**

Madavane Deiva - Chargé d'affaires région Lyonnaise  
**mdeiva@financites.fr**



L'équipe de FinanCités



Un membre du groupe PlaNet Finance

13 rue Dieumegard  
93400 Saint-Ouen Paris - FRANCE

[www.financites.fr](http://www.financites.fr)  
[www.planetfinancegroup.org](http://www.planetfinancegroup.org)