



Sommaire

PRESENTATION

La fédération Love Money pour l'Emploi.....	p. 2
Notre Méthodologie.....	p. 3

NOS DOMAINES D'INTERVENTION

Création.....	p. 4
Développement.....	p. 5
Reprise.....	p. 5
Investissement dans les Gazelles.....	p. 6
Diagnostic de faisabilité de votre projet avec Love Money.....	p. 7

10, rue Montyon 75009 Paris
Tel : 01 48 00 03 35 Fax. : 01 48 24 10 89
Courriel : federation@love-money.org

Site Internet : www.love-money.org



La Fédération Love Money pour l'Emploi

Encourager la création d'entreprises innovantes à fort potentiel de croissance et de création d'emplois

Qui sommes-nous ?

Des spécialistes du "capital-risque solidaire de proximité"

Depuis 24 ans, l'association a une forte expérience dans le domaine de l'ingénierie financière avec appel privé ou public à l'épargne. Les solutions de Love Money sont basées sur le financement en fonds propres des TPE et PME par la mobilisation de l'actionnariat individuel de proximité. Elles sont utilisables pour la création, le développement ou la reprise d'entreprises à fort potentiel de croissance et de création d'emplois.

Des innovateurs de la finance solidaire

Grâce à notre concept, un entrepreneur manquant de capitaux ou ne pouvant recourir à l'emprunt, peut réaliser un projet ambitieux de création ou de reprise en trouvant des associés solidaires.

Qu'est-ce que le "love money" ?

L'expression "Love money" signifie au Québec "l'argent de la famille" ou aussi "l'argent des proches et de ceux qui m'aiment bien". L'association a repris, en France, cette expression pour désigner l'argent de proximité solidaire et affective apporté par la famille, les parents, le voisinage et les amis à un proche pour l'aider à "créer une entreprise". Dans certains pays on l'appelle aussi "la tontine". Cet apport financier ne s'effectue pas sous la forme d'un prêt car il ne constitue pas une dette à rembourser. Il s'agit d'une souscription au capital de la société : les investisseurs de proximité en deviennent ainsi associés. Ces investissements permettent aux souscripteurs de bénéficier de :

- **une réduction d'impôt sur le revenu** correspondant à **25% des sommes investies** dans ces sociétés
- **une réduction de l'ISF** équivalent à **75% des sommes investies** (plafonné à 50 000 €)

Fonctionnement de l'association

Le concept Love Money permet aux entreprises à fort potentiel de croissance de se financer en fonds propres. L'association donne aux porteurs de projets les moyens d'associer directement au capital de l'entreprise, des personnes de leur entourage.

Le montant des capitaux collectés par une entreprise se situe entre 75 000 et 500 000 euros, voire davantage, en une ou plusieurs opérations.

Généralement, de 50 à 100 personnes investissent individuellement des montants de l'ordre de 100 à 20 000 euros.

L'association sélectionne des projets ayant de fortes perspectives de croissance et de création d'emplois ainsi que de réelles chances de plus-values en cas de réussite de l'entreprise.

Un document de présentation du projet d'entreprise respectant l'esprit et les normes de l'AMF, appelé prospectus de souscription est établi sous la responsabilité du dirigeant avec l'aide des adhérents qui se réunissent en ateliers de travail. Il comprend toutes les informations nécessaires aux investisseurs pour fonder leur jugement sur le patrimoine, l'activité, la situation financière, les résultats et les perspectives de la société, ainsi que sur les droits attachés aux actions proposées. La fédération vérifie si le document est complet et compréhensible, et si les informations qu'il contient sont cohérentes. Ce qui n'implique pas une approbation de l'opportunité de l'opération.

Chaque adhérent est invité à apporter son concours aux projets qui les sensibilisent tout en se familiarisant avec les techniques de financement en fonds propres pour les entreprises innovantes lors des ateliers de travail.

Tous les projets peuvent-ils utiliser le concept love money ?

NON. Ce concept ne peut être utilisé que par des projets ayant de fortes perspectives de développement. En moyenne, chaque entreprise aidée par l'association a collecté 300 000 euros. Le principe est que les personnes acceptant le risque d'investir dans le capital d'une société puissent à terme récupérer leur investissement en revendant leurs actions grâce à la mise en place d'un marché d'actions.



NOTRE METHODOLOGIE

La méthodologie ci-dessous s'applique aux créations, développements et reprises d'entreprises à fort potentiel.

DIAGNOSTIC DE FAISABILITE DU PROJET

En adhérant à une association locale, les créateurs, les dirigeants et les repreneurs peuvent bénéficier d'un diagnostic de faisabilité. Il permettra de déterminer si le concept de l'association est adapté à leur projet. (voir la fiche diagnostic pour plus de détails en page 7)

PREPARATION DE L'APPEL PRIVE A L'EPARGNE

▪ Organisation d'ateliers de travail (durée : 5 à 7 mois)

Les ateliers de travail collectifs sont des espaces de rencontre au sein desquels les créateurs, dirigeants et repreneurs peuvent nouer des liens privilégiés avec des compétences et des actionnaires potentiels de proximité désireux de s'impliquer dans leur projet. C'est au cours de ces ateliers qu'est rédigé un document au cœur de la méthode Love Money, le prospectus de souscription. Le nombre d'ateliers de travail peut être réduit à 3 dans le cadre du « Processus Love Money accéléré ». (voir les détails dans la partie « développer », page 5)

▪ Réalisation d'un "prospectus d'appel à souscription"

Ce document qui respecte rigoureusement les règles de l'appel privé à l'épargne édictées par l'AMF permet d'informer les actionnaires potentiels sur le prévisionnel d'activité et les perspectives de développement de la société. Ce prospectus sera à la base de leur décision d'investir. Il sera distribué par le porteur de projet à une centaine d'exemplaires dans son entourage, afin de respecter la réglementation concernant l'appel public à l'épargne. L'expérience démontre qu'à ce stade, un tiers au moins des personnes ayant lu ce document souscrivent à l'augmentation de capital.

SUIVI DE L'ENTREPRISE ET DE L'INTERET COLLECTIF DES ACTIONNAIRES

Afin de créer les conditions nécessaires à ce que l'épargne individuelle de proximité s'investisse directement dans le capital de l'entreprise, son dirigeant s'engage à respecter un "pacte de bonne conduite Love money pour l'Emploi" ; Un contrat de suivi permet à l'association de s'assurer de la réalisation des prévisions d'activité.

Le suivi du tableau de bord de l'entreprise :

Cette mission consiste à :

- Veiller à l'adéquation entre les objectifs définis dans le prospectus de souscription (document ayant servi à la levée des capitaux) et les performances réalisées par l'entreprise.
- Superviser la gestion du tableau de bord mensuel de l'entreprise comprenant une situation de trésorerie mensuelle et un compte de résultat simplifié. Ces informations sont essentielles à la préparation et l'organisation des travaux du conseil d'administration de l'entreprise.
- Superviser la tenue régulière de sa comptabilité ;
- Superviser la conformité de sa trésorerie par rapport à son budget prévisionnel ;
- Superviser l'évolution des activités commerciales en conformité avec ses objectifs.

La mise en place et la gestion d'un marché d'actions de gré à gré (permettant à ses actionnaires l'achat et la vente d'actions).

3°) Assurer une communication financière permanente avec les actionnaires.

Vous pouvez télécharger un exemplaire complet du "Pacte de bonne conduite Love Money pour l'Emploi" ainsi que tous les autres documents utiles sur le site

www.love-money.org



FINANCER LA CREATION

Même si vous êtes démun(e) financièrement, en suivant entièrement le processus Love Money, et en réunissant régulièrement les ateliers de travail de votre projet, si celui-ci est réaliste, vous pouvez parvenir à collecter le capital nécessaire au démarrage de l'entreprise.

Cette démarche de préparation et de collecte des capitaux se déroule en 8 à 12 mois. Ces ateliers sont l'occasion de rencontrer des adhérents intéressés par votre projet qui pourront apporter des compétences et/ou devenir actionnaire de l'entreprise au terme du processus.

Rédigez un business plan étoffé

En suivant notre méthodologie vous pourrez rédiger un business plan réaliste pour les investisseurs (prospectus de souscription) qui précise de façon très détaillée tous les aspects de votre projet.

Bénéficiez de notre réseau de compétences

En rejoignant une association love money pour l'emploi, vous tirerez profit de l'expertise d'adhérents ayant des expériences très diverses (commercial, gestion, technique, etc.) pour mûrir votre projet.

Avant d'inscrire votre projet à l'ordre du jour, nous vous demandons de participer à un minimum de deux ateliers de travail organisés par d'autres adhérents. Cela vous permet de vous familiariser avec le fonctionnement de ces ateliers et de maîtriser la méthodologie Love Money.

Participez « en direct » à une création d'entreprise

En vous impliquant dans les ateliers de travail des projets en cours, vous acquerez une expérience pratique de la création d'entreprise en suivant le processus de A à Z.

Exemples de création d'entreprise



Air Qualité, était le projet d'un demandeur d'emploi adhérent de l'association qui, grâce à elle, a pu trouver 370 000 euros (en plusieurs tranches) pour le concrétiser et le développer. C'est aujourd'hui une PME qui se développe en répondant aux nouveaux besoins des français en matière de confort de travail et d'habitation, en assurant le nettoyage et la désinfection des gaines de climatisation et de VMC (dans les écoles, piscines, bureaux...).

+ d'infos sur : www.airqualite.fr

Andines et sa filiale ont pu sortir d'une période difficile et se développer en ouvrant son capital à l'actionnariat solidaire de proximité. La société emploie aujourd'hui 9 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 1 400 K€ Pionnière du commerce équitable, la société a permis de créer plusieurs emplois en France et d'en sauver plusieurs centaines de par le monde.



+ d'infos sur : www.andines.fr



FINANCER LE DEVELOPPEMENT

Votre société connaît une période de forte croissance et vous souhaitez renforcer vos fonds propres pour répondre à vos besoins en fonds de roulement, innover, monter un réseau commercial : nous vous proposons deux solutions.

Processus Love Money classique

Vous pouvez suivre le processus classique de l'association (voir méthodologie pour plus de détails) et parvenir à réaliser l'augmentation de capital envisagée en 5 à 7 mois. Si vous êtes une entreprise en développement et que vous souhaitez aller plus vite, vous pouvez opter pour le processus accéléré.

Processus Love Money accéléré

Love Money a engagé un partenariat avec le cabinet C.I.I.B (Conseil Ingénierie Introduction Boursière - www.bourse-introduction.com) dont l'expertise reconnue en matière de financement en fonds propres, permet aux entrepreneurs de bénéficier de conseils d'une grande technicité et d'allier rapidité et efficacité dans la rédaction du prospectus de souscription. Dans ce cas, le nombre d'ateliers de travail est réduit et le prospectus peut être rédigé en 4 à 5 semaines.

Quelques exemples de développement réalisés

La société d'hygiène et de cosmétiques [Cellande](#) (Bresse) réalise en 2004 une augmentation de capital de 112.500 € auprès de 50 actionnaires de proximité pour diminuer son endettement et lancer sur le marché un nouveau concept de poignées de portes bactéricides pour les hôpitaux, les lieux publics.



La société HORTUS Technologies qui conçoit, développe et met en œuvre des solutions de gestion de la sécurité, et de gestion monétique privative a collecté 750 000 euros (en plusieurs tranches) pour financer son développement.



FINANCER LA REPRISE

Vous n'avez pas de moyens financiers, vous avez des compétences et vous souhaitez reprendre une PME d'une valeur supérieure à 200 K€ ayant de réelles perspectives de croissance, pour pérenniser et développer l'activité de la société reprise tout en maintenant et créant des emplois. Nous pouvons vous aider :

- en réalisant un diagnostic de faisabilité de votre reprise afin de mettre en place un appel privé à l'épargne avec (ou sans) effet de levier bancaire
 - en vous apprenant à **réunir des associés-actionnaires** pour financer votre reprise
- Cela permet de compléter le financement bancaire. Vous pourrez alors rassembler des investisseurs de proximité grâce à la présentation de votre "prospectus de souscription" aux personnes de votre entourage (famille, amis, voisins, salariés...) ainsi qu'aux adhérents de l'association, business angels, capital-risque...

Love Money pour l'Emploi fait partie de « passer le relais »,
le partenariat de la CCI de Paris pour la Transmission d'Entreprise





INVESTIR DANS LES GAZELLES

Une gazelle, c'est une entreprise qui se développe fortement dès sa création. Les économistes les distinguent des "éléphants", les grands groupes cotés en bourse, et des "souris", ces très petites sociétés ayant vocation à ne pas grandir.

Comment investir dans une PME qui utilise le concept Love money ?

Les adhérents "Love money pour l'Emploi" investissent directement, en actions (sans frais d'entrée ou de sortie et sans intermédiaire), dans une PME après en avoir rencontré le dirigeant qui communique un "prospectus de souscription" présentant l'activité, les résultats et les perspectives de son entreprise.

Deux possibilités pour investir dans une PME :

EN SOUSCRIVANT A UNE AUGMENTATION DE CAPITAL

Réductions d'impôts pour les investisseurs dans les PME non cotées :

- **Réduction d'Impôt sur le Revenu**

► *Article 199 terdecies-0 A du Général des Impôts :*

Les contribuables domiciliés fiscalement en France bénéficient d'une réduction de leur impôt sur le revenu égale à 25 % du montant de leur souscription. Le montant maximum de souscription annuelle pouvant bénéficier d'une réduction d'impôts est de 20 000 euros pour une personne seule et 40 000 euros pour un couple.

- **Réduction de l'ISF**

► *Loi en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat du 21 août 2007 (loi n° 2007-1223) :*

Le redevable peut imputer sur l'impôt de solidarité sur la fortune 75 % des versements effectués au titre de souscriptions au capital initial ou aux augmentations de capital de sociétés, en numéraire ou en nature par apport de biens nécessaires à l'exercice de l'activité. Cet avantage fiscal ne peut être supérieur à 50 000 euros par assujetti

EN ACHETANT DES ACTIONS DEJA CREEES A L'AIDE D'UN MARCHE D' ACTIONS DE GRE A GRE

(sans réduction d'impôts, au même titre que l'achat d'actions de sociétés cotées).

Trois catégories d'entreprises innovantes (*) utilisent le « concept Love Money »

(*) L'innovation n'est pas forcément technologique. Elle représente un "projet d'entreprise" dans son ensemble, intervenant à tous les stades du développement de l'entreprise. Par exemple, quand une PME du secteur du bâtiment met au point de nouveaux matériaux de construction ou améliore son savoir-faire dans l'ouvrage, cela représente aussi une innovation optimisant son développement.

- **1. Entreprises en création :** Très fort potentiel de plus-values mais risque élevé
- **2. Entreprises en développement :** Fortes perspectives de plus-values avec moins de risques
- **3. Reprise d'entreprises :** Risques d'échec réduits mais potentiel de plus-values plus faible



DIAGNOSTIC DE FAISABILITE

Votre entreprise peut-elle utiliser notre concept ?

Afin de répondre à cette question, le cabinet CIIB peut réaliser un diagnostic de faisabilité de leur projet dans le cadre de l'association. Ce diagnostic a pour objet d'éclairer les créateurs, dirigeants et repreneurs d'entreprise à fort potentiel de croissance sur les conditions nécessaires à réunir permettant de mobiliser l'actionnariat individuel de proximité. Ce diagnostic est réalisé lors du premier atelier d'étude du projet.

Nous vous proposons de :

- Définir la valeur de l'entreprise (actuelle et théorique future en fonction des objectifs) ainsi que le dimensionnement de l'opération d'ouverture de capital à l'actionnariat de proximité (love money, salariés, business angels, capital risque de proximité, ...).
- Préparer la meilleure stratégie de fonds propres pour le développement de l'entreprise.
- Préconiser l'ingénierie financière adaptée à la sauvegarde de l'intérêt collectif des actionnaires.

I - Informations nécessaires sur l'entreprise

- | | |
|---------------------------------|---|
| - Activités, produits, services | - Environnement marché, concurrence |
| - Stratégie commerciale | - Perspectives de développement |
| - Recherche & Développement | - Derniers bilans et comptes de résultats |
| - Statuts | - Situations fiscale et sociale |

II - Analyses des opérations nécessaires

1 Evaluation de l'adéquation de l'entreprise au concept Love Money - Quels sont ses points forts ? Quels seraient les points à adapter ou à améliorer ?

- Le cas échéant, quelles autres sources de fonds propres seraient mobilisables ?

2 Perspectives de croissance et valorisation de l'entreprise

- Quelle croissance, en terme de chiffre d'affaires et de résultats, serait envisageable si l'entreprise disposait des fonds propres suffisants ?

- Quels sont les besoins en fonds propres ? A quelle(s) échéance(s) ?

- Quelle approche de valorisation prévisionnelle peut-on définir pour l'entreprise ?

- Quelle valeur de l'entreprise serait suffisamment attractive pour des investisseurs potentiels ?

3 Préconisations

- Mise en harmonie des statuts

- Révision comptable

- Choix du marché d'actions adapté

III - Stratégie possible pour développer vos fonds propres

- Moyens de sauvegarde des intérêts des dirigeants et de respect des actionnaires minoritaires

- Planification et montants possibles des augmentations de capital prévisibles. Selon quelles modalités ?

- Répartition actuelle du capital et évolution possible de sa répartition