



Services à la personne

Le financement au pluriel

Amundi, l'expertise de l'accompagnement

● La Part de Rêve et La Maison Bleue, l'enfance de l'art d'un deal gagnant

● Emera, cap sur l'international

Edito

© Amundi



Pedro Antonio Arias, Responsable des Gestions Spécialisées Amundi.

Partenaire financier de très nombreuses entreprises françaises et européennes, Amundi propose, avec ses expertises en capital investissement et en dette privée, des solutions de financement plurielles et adaptées aux besoins des ETI* et PME** en croissance. Des sociétés spécialisées dans les services à la personne comme La Part de Rêve, La Maison Bleue ou Emera ont pu récemment accélérer leur développement en étant accompagnées par Amundi.

Découvrez, dans ce numéro d'Echanges, comment Amundi participe plus particulièrement au développement d'un secteur porteur : les services à la personne (crèches, maisons de retraite...). Elles témoignent du rôle d'Amundi dans l'accélération de leur développement soit au travers de participation directe à leur capital soit au travers de financement par la dette privée.

Ce numéro spécial du magazine Echanges va plus particulièrement apporter un éclairage sur le deal : Maison Bleue et la Part de Rêve. Le hasard a en effet voulu qu'Amundi, au travers de sa structure Amundi Private Equity Funds, rentre en 2011 au capital de La Part de Rêve, une société qui gère des structures d'accueil pour la petite enfance et qu'en 2015, à l'occasion du rapprochement de la Part de Rêve avec la Maison Bleue, Amundi participe partiellement à son rachat avec de la dette privée.

* Entreprise de Taille Intermédiaire

** Petite et Moyenne Entreprise

© myphotoagency



Financer sa croissance avec un leader européen de la dette privée

4,1 MILLIARDS D'EUROS ONT ÉTÉ INVESTIS DEPUIS MI-2012 DANS PLUS DE 80 TRANSACTIONS. L'ÉQUIPE D'AMUNDI EN CHARGE DE LA DETTE PRIVÉE PROPOSE AUX ENTREPRISES DES SOLUTIONS DE FINANCEMENT ADAPTÉES À LEUR TAILLE ET COMPLÉMENTAIRES DE CELLES DES BANQUES. ENTRETIEN AVEC THIERRY VALLIÈRE, RESPONSABLE DE LA PLATEFORME DE DETTE PRIVÉE CHEZ AMUNDI.



Une partie de l'équipe en charge de la dette privée chez Amundi, de gauche à droite : Guy Lodewyckx, Julien Paycha, Thibault Goix, Thierry Vallière.

QUEL EST LE POSITIONNEMENT D'AMUNDI SUR LE MARCHÉ DE LA DETTE PRIVÉE POUR LES ENTREPRISES ?

Amundi s'est développée sur ce segment particulièrement attractif des financements désintermédiés dès son émergence en France en 2012. Ce positionnement précurseur nous permet d'être aujourd'hui leader en France mais également dans certains pays de l'Union Européenne. Nous avons investi à ce jour 4,1 milliards d'euros dans plus de 80 transactions avec des entreprises de toute taille. La qualité et la diversité de notre « sourcing », grâce notamment à la proximité de nos réseaux partenaires et aux accords noués avec des établissements bancaires, nous confèrent une très grande visibilité et une large capacité de financement pour accompagner les projets de développement de nombreuses ETI en croissance. L'an dernier dans un contexte de très forte volatilité, nous avons investi 791 millions € auprès de 23 sociétés, dont La Maison Bleue et Emera dans le secteur des services à la personne.

QUELLES SOLUTIONS DE FINANCEMENT PROPOSEZ-VOUS PLUS PARTICULIÈREMENT AUX ETI ?

Nos solutions sont complémentaires de celles proposées par leurs banques partenaires. Amundi AM propose des financements (sous forme de prêts ou d'obligations) remboursables « in fine » sur des maturités supérieures à 5 ans (généralement 7 ans), en complément des financements bancaires le plus souvent amortissables sur une période allant de 3 à 5 ans. Nos solutions sont flexibles et « sur-mesure » afin de pouvoir répondre aux besoins spécifiques de chaque entreprise. Enfin, nos intérêts sont parfaitement alignés avec les banques aux côtés desquelles nous sommes investis afin d'accompagner le développement de leurs clients.

POUVEZ-VOUS ACCOMPAGNER TOUS LES PROFILS D'ETI ?

Actuellement, nous pouvons financer des entreprises dès 75 millions de chiffre d'affaires jusqu'aux plus grandes dont l'activité dépasse les 700 millions. Le capital

CHIFFRES CLÉS* : MONTANTS INVESTIS DANS LE FINANCEMENT D'ENTREPRISE - DETTE PRIVÉE À FIN 2015

4,1 Md€

investis depuis mi-2012

...

82 transactions

depuis la création du département en 2012

...

+10 experts dédiés

...

8% du portefeuille

investis dans des entreprises de services à la personne

*Source : Amundi

L'OFFRE DE DETTE PRIVÉE D'AMUNDI

Amundi peut accompagner des PME et des ETI ayant un chiffre d'affaires supérieur à 75 millions €

	1	2	3	4
CHIFFRES D'AFFAIRES	À partir de 75 M€	À partir de 100 M€	À partir de 300 M€	À partir de 700 M€
TAILLE DE L'INVESTISSEMENT	7 ~ 15 M€	15 ~ 30 M€	20 ~ 60 M€	40 ~ 150 M€
SUPPORT JURIDIQUE (prêt, obligation, etc...)	Tout format	Tout format	Tout format	Format obligatoire essentiellement

Les termes et conditions de chaque opération sont adaptés en fonction du profil de crédit des sociétés.



Thierry Vallière, Amundi.

déployé est, bien sûr, adapté au profil de l'entreprise et à ses besoins de financement. Nous sélectionnons, de manière drastique, les entreprises à financer, avec en moyenne 1 dossier retenu sur 20 cas étudiés. Elles doivent avoir un modèle économique éprouvé, un savoir-faire discriminant, un historique de rentabilité probant, et des projets de croissance organique ou externe cohérents. Nous sommes également très attentifs à ce que ces entreprises disposent d'équipes dirigeantes de qualité capables de relever les défis stratégiques. Autant de critères que nous sommes, notamment, en mesure de retrouver dans les ETI spécialisées dans les services à la personne.

QUE LEUR APPORTEZ-VOUS EN COMPLÉMENT D'UNE SOURCE DE FINANCEMENT ?

À la différence du capital investissement déployé par l'équipe Amundi Private Equity Funds, nous ne prenons pas de participation au capital des sociétés et ne siégeons pas dans les organes sociaux. Mais avoir réussi à convaincre un investisseur institutionnel comme Amundi de

financer un relais de croissance est, pour une ETI, un gage de visibilité et de notoriété accrue pour mener à bien ce projet et, à terme, poursuivre ses ambitions stratégiques. Par ailleurs, nous intégrons dans nos investissements une approche ESG* et accompagnons les ETI dans lesquelles nous investissons dans le développement de ces aspects grâce aux équipes dédiées ESG d'Amundi.

QUELLES SONT VOS AMBITIONS À MOYEN TERME ?

Sur le segment du financement des entreprises, nous avons une capacité d'investissement d'environ 700 millions d'euros d'ici à 18-24 mois et allons lancer courant 2016 une nouvelle levée de fonds afin d'accroître notre capacité d'intervention en Europe. Pour continuer de répondre aux besoins de financement des entreprises et plus particulièrement des ETI dans un contexte de reprise des investissements dans l'Hexagone et en zone euro, nous allons renforcer notre équipe qui devrait passer de 10 à 14 experts d'ici la fin de l'année. ■

*Environnemental, sociétal et de gouvernance

La Part de Rêve & La Maison Bleue

L'enfance de l'art d'un deal gagnant



© myphotoagency

Julien Jaud, Amundi Private Equity Funds.

PRÉCURSEUR SUR LE SEGMENT DES CRÈCHES INTER-ENTREPRISES ET DES MICRO-CRÈCHES EN FRANCE, LA PART DE RÊVE A ÉTÉ ACCOMPAGNÉE DE 2011 À 2015 PAR AMUNDI PRIVATE EQUITY FUNDS DANS SON FORT DÉVELOPPEMENT JUSQU'À SA CESSION À LA MAISON BLEUE, QUI A FINANCÉ UNE PARTIE DE CETTE ACQUISITION AVEC AMUNDI VIA SA PLATEFORME DE DETTE PRIVÉE. RÉTROSPECTIVE AVEC RÉMI DEMERSSEMAN-PRADEL, FONDATEUR DE LA PART DE RÊVE, ET JULIEN JAUD, DIRECTEUR ASSOCIÉ CHEZ AMUNDI PRIVATE EQUITY FUNDS.

POURQUOI AVEZ-VOUS FAIT APPEL À AMUNDI EN 2011 ?

Rémi Demersseman-Pradel (Fondateur de La Part de Rêve) :

En 2011, six ans après sa création, La Part de Rêve regroupait déjà 10 crèches pour un chiffre d'affaires de 2.1 millions d'euros. Mais pour s'imposer comme un acteur de référence sur un marché en très forte croissance, il a fallu passer à la vitesse supérieure avec un objectif précis : tripler nos implantations en 2 ans tout en gardant nos valeurs intactes. L'auto-financement ne suffisait plus. Nous avons pu lever 2.5 millions d'euros auprès d'Amundi Private Equity Funds pour poursuivre notre développement.

Julien Jaud (Amundi Private Equity Funds) :

Rémi Demersseman-Pradel, c'est un entrepreneur dynamique et ambitieux comme nous les aimons chez Amundi Private Equity Funds. Il n'a pas hésité à mener de front, de 2005 à 2010, une activité salariée et le développement de La Part de Rêve en tant que Président bénévole, jusqu'à ce qu'il puisse en tirer un salaire. La Part de Rêve c'était aussi pour Amundi Private Equity Funds une belle histoire de développement. Précurseur sur le segment des crèches inter-entreprises et micro-crèches, ce groupe proposait une offre innovante et de qualité sur un marché porté par la dérégle-

mentation du secteur qui a permis aux acteurs privés de proposer des solutions et une offre structurellement trop faible par rapport aux besoins. Ainsi, avec plus de 800 000 naissances en France, 16% des enfants de 0 à 3 ans seulement sont gardés en crèches (source Ined 2014).

COMMENT AVEZ-VOUS COLLABORÉ ?

Rémi Demersseman-Pradel :

Nous avons beaucoup travaillé en amont pour établir un mode de fonctionnement transparent où dirigeants et actionnaires

LA PART DE RÊVE EN QUELQUES CHIFFRES

en **2010**

2,1 M€

Chiffre d'affaires à fin 2010

...

20 crèches

...

90 salariés

en **2015**

10,5 M€

Chiffre d'affaires juillet 2015

...

38 crèches

...

300 salariés



© myphotoagency

**Rémi Demersseman-Pradel,
Fondateur de La Part de Rêve.**

seraient heureux. J'attendais d'Amundi Private Equity Funds des conseils stratégiques mais aussi une liberté de choix pour les décisions finales. Cet alignement d'intérêt nous a permis d'établir une relation de confiance dans la durée et dans l'intérêt de l'entreprise.

Julien Jaud :

Notre rôle était d'aider La Part de Rêve à atteindre la taille critique avec cohérence. Les comités trimestriels mis en place dès le départ ont permis des échanges constructifs et la mise en place d'un outil de suivi d'activité et un reporting financier de qualité. Au bout de 18 mois de partenariat, quand il nous est apparu nécessaire de ralentir la croissance pour améliorer la rentabilité, en augmentant notamment le taux de remplissage des crèches et en limitant les frais de siège, c'est dans l'échange que cette inflexion stratégique a été prise. Nous n'avons pas hésité ensuite à accompagner La Part de Rêve pour repartir de l'avant avec, par exemple, un refinancement lors de l'acquisition en 2014 de la crèche de Bayonne, qui représentait un beau point d'entrée sur un marché local porteur. Amundi Private Equity Funds ne s'est

“ La relation de confiance tissée tout au long de notre partenariat nous a conduits à ne pas solliciter de cabinet de conseil, ce qui est exceptionnel. ”

pas immiscée dans l'organisation interne. Rémi Demersseman-Pradel a ainsi choisi seul son directeur général adjoint. Nous avons été un actionnaire minoritaire actif mais non intrusif dans la gestion quotidienne des affaires, conformément à notre philosophie d'investissement.

POURQUOI UNE CESSION INDUSTRIELLE EN 2015 ?

Rémi Demersseman-Pradel :

La réalité du marché s'est imposée à nous. Même si La Part de Rêve croissait fortement, avec un chiffre d'affaires multiplié par 5 entre 2011 et 2015 et un réseau de 38 crèches, l'écart continuait de se creuser avec les leaders. Un rapprochement, avec un acteur partageant nos valeurs, en l'occurrence La Maison Bleue, est donc apparu comme la meilleure solution industrielle pour que l'offre et les valeurs de La Part de Rêve perdurent. Mais j'avais besoin de l'adhésion du personnel. J'ai donc impliqué tous les collaborateurs en leur demandant, notamment, de se rendre dans les crèches gérées par La Maison Bleue afin de s'assurer par eux-mêmes qu'ils pourraient travailler ensemble.

Julien Jaud :

Cette solution de sortie en juillet 2015, un peu plus tôt que prévu, est très originale à bien des égards. L'implication des salariés est une démarche peu commune, en phase avec les convictions de Rémi Demersseman-Pradel sur la gouvernance partagée. Il est rare aussi que la cession de notre participation s'accompagne d'un rapprochement industriel. Mais dans la multitude de scénarios étudiés avec La Part de Rêve, c'est celui qui faisait le plus de sens. La relation de confiance tissée tout au long de notre partenariat nous a d'ailleurs conduits à ne pas solliciter de cabinet de conseil, ce qui est aussi peu commun. Les circonstances ont voulu que ce soit Amundi qui finance via la dette privée une partie du rachat par La Maison Bleue. Cette opération a été menée en total alignement d'intérêts de l'ensemble des parties.

QUELS SONT AUJOURD'HUI VOS PROJETS ?

Rémi Demersseman-Pradel :

Je me suis nourri de ces 4 années et demie de collaboration autour de valeurs communes pour penser et concevoir mon nouveau projet, Oikosysteme, en espérant pouvoir convaincre Amundi Private Equity Funds de m'accompagner dans cette nouvelle aventure. Il s'agit d'un réseau de lieux rassemblant des entreprises conscientes de leur impact sociétal et environnemental, pour créer un cercle vertueux basé sur l'économie du partage et d'usage. ■



© famveldman - Fotolia.com

La Part de Rêve & La Maison Bleue

L'âge de raison

CRÉÉE EN 2004, LA MAISON BLEUE FRANCHIT, AVEC L'ACQUISITION DE LA PART DE RÊVE, UNE NOUVELLE ÉTAPE DE SON DÉVELOPPEMENT. FINANCÉE EN PARTIE PAR AMUNDI, CETTE OPÉRATION DE CROISSANCE EXTERNE PERMET À LA MAISON BLEUE DE CONFORTER SA POSITION PARMIS LES LEADERS DU MARCHÉ EN FRANCE.

QUELLE NOUVELLE DIMENSION LA MAISON BLEUE PREND-ELLE AVEC LA PART DE RÊVE ?

Pascal Boisliveau (La Maison Bleue) :
 Depuis 10 ans, La Maison Bleue est spécialisée dans la gestion de crèches pour les entreprises et les collectivités.

Nous souhaitons, grâce à l'expertise reconnue et éprouvée de La Part de Rêve, pouvoir aussi répondre à la forte demande pour les micro-crèches, qui accueillent au maximum 10 enfants, le plus souvent dans des zones urbaines denses. Cette acquisition permet également à notre groupe d'étendre son



© Amundi Private Equity Funds

Emilie Bensimon, Amundi.

maillage géographique grâce au réseau parfaitement complémentaire de La Part de Rêve. Avec cette acquisition, La Maison Bleue compte désormais 180 crèches en propre et une capacité d'accueil de 7000 enfants. Mais la logique industrielle ne peut suffire à assurer le succès d'un tel rapprochement. Il était



Pascal Boisliveau,
Directeur Financier
de La Maison Bleue.

© myphotoagency

“ La réactivité et l’expertise d’Amundi nous ont permis de boucler le financement en seulement 2 mois. ”

CHIFFRES CLÉS LA MAISON BLEUE

65 millions €
chiffre d’affaires 2015

...
180 crèches

...
520 crèches
partenaires

...
7 000
berceaux

...
2 200
collaborateurs

impératif de choisir un acteur avec lequel nous partageons des valeurs communes. La Part de Rêve et La Maison Bleue se sont précisément développées en donnant la priorité à l’accueil individualisé des enfants et l’accompagnement personnalisé des parents, au respect du rythme de l’enfant, aux aménagements chaleureux et adaptés, mais aussi à des projets innovants favorisant l’éveil.

COMMENT AVEZ-VOUS FINANCÉ CETTE OPÉRATION ?

Pascal Boisliveau :

Nous avons besoin pour financer ce rapprochement industriel, mais aussi pour poursuivre parallèlement notre développement, d’un financement « in fine », nous permettant de rembourser le capital à échéance. Cette forme de prêt étant difficile à obtenir auprès des banques, la recherche d’un investisseur privé s’est imposée. Mais nous ne pensions pas qu’une ETI comme La Maison

Bleue, réalisant moins de 100 millions d’euros de chiffre d’affaires et sollicitant un financement inférieur à 15 millions d’euros, puisse répondre aux critères de sélection d’Amundi.

Emilie Bensimon (Amundi) :

La Maison Bleue correspond parfaitement au profil de sociétés qu’Amundi peut accompagner. C’est une ETI en forte croissance et parmi les leaders sur un marché en pleine expansion. Les contrats et délégations de service public avec les mairies et les entreprises permettent aussi à La Maison Bleue de générer des revenus récurrents. La consolidation du marché offre par ailleurs des opportunités d’acquisition pour les leaders et donc des besoins de financement importants auxquels nous pouvons répondre. Nous avons proposé à La Maison Bleue un financement « in fine » sous forme de placement privé en format prêt. La durée du prêt est de 6,5 ans, en adéquation avec le cycle d’investissement de la société

et supérieure à une solution bancaire amortissable.

CE FINANCEMENT A-T-IL ÉTÉ OBTENU FACILEMENT ?

Pascal Boisliveau :

Nous avons obtenu le format « in fine » que nous souhaitions, et ce dans un délai serré, contraint par le calendrier de l’opération. La réactivité et l’expertise d’Amundi nous ont permis de boucler le financement en seulement 2 mois.

Emilie Bensimon :

Au-delà des aspects purement techniques d’un tel montage financier, nous avons eu des échanges très constructifs avec les équipes de La Maison Bleue notamment avec l’intervention d’un expert indépendant qui nous a permis d’aligner les intérêts de toutes les parties. Cette collaboration nous permettra d’accompagner au mieux cette société dans ses besoins futurs. ■



Emera

Cap sur l'international avec Amundi

AMUNDI ACCOMPAGNE EMERA, ACTEUR HISTORIQUE SUR LE MARCHÉ DE LA MAISON DE RETRAITE MÉDICALISÉE, POUR RENFORCER SON POSITIONNEMENT STRATÉGIQUE, NOTAMMENT À L'INTERNATIONAL. INTERVIEW CROISÉE ENTRE ERIC BAUGAS, DIRECTEUR GÉNÉRAL DÉLÉGUÉ CHEZ EMERA, ET JULIEN PAYCHA, CHEZ AMUNDI.

QUEL EST LE POSITIONNEMENT D'EMERA ?

Eric Baugas (Emera) :

Emera a toujours privilégié la qualité de vie, en proposant un environnement convivial de type résidentiel hôtelier. Pour assurer la prise en charge des différents types de dépendance, nous avons progressivement adjoint à nos EHPAD* des résidences seniors avec des entrées distinctes. Nous détenons une grande partie de nos bâtiments que nous avons souvent construits. Nous avons aussi fait le choix de rester une entreprise familiale, toujours dirigée par son fondateur.

*Etablissement d'Hébergement pour Personnes Agées Dépendantes

Julien Paycha (Amundi) :

Emera présente les caractéristiques des sociétés qu'Amundi souhaite pouvoir accompagner : un bel historique de croissance sur un marché porteur et à



© myphotoagency

Julien Paycha, Amundi.

forte visibilité, une rentabilité comparable aux leaders du secteur et une capacité à participer à la consolidation en France mais aussi en Europe ; sans oublier une équipe dirigeante de qualité, déterminée à renforcer le positionnement stratégique du groupe.

QUEL PROJET DE CROISSANCE SOUHAITEZ-VOUS FINANCER ?

Eric Baugas :

Les autorisations d'ouverture d'EHPAD par les autorités de tutelle étant désormais rares en France, Emera se doit de trouver des relais de croissance. Nous poursuivons notre développement par croissance externe, dans la résidence Senior mais aussi à l'International. Notre savoir-faire a déjà été transposé en Suisse, en Belgique et au Luxembourg. Emera ambitionne de réaliser d'ici à 5 ans la moitié de son activité à l'International.

QUELLE EST LA SOLUTION APPORTÉE PAR AMUNDI ?

Julien Paycha :

L'objectif d'Emera est double : obtenir un financement de long terme en phase avec ses projets de croissance et conserver une indépendance capitalistique. Une solution « deux en un » originale a été proposée, avec, sous un même et seul contrat, un financement bancaire auprès de ses partenaires historiques et un placement privé obligataire auquel Amundi a participé. Ce financement privé complémentaire a notamment permis d'allonger la durée du prêt pour répondre à l'horizon d'investissement d'Emera. Le contrat unique a réduit les coûts juridiques liés au montage financier.

Eric Baugas,
Directeur Général
Délégué chez
Emera.



“ L’objectif d’Emera est double : obtenir un financement de long terme en phase avec ses projets de croissance et conserver une indépendance capitalistique. ”

© myphotoagency

Eric Baugas :

La solution obtenue auprès d’Amundi nous a permis de diversifier nos sources de financement. Le contrat unique est une solution simple et souple, source de temps dans les discussions. Les intérêts entre nos partenaires financiers étant alignés, nous pouvons adapter en toute transparence le contrat selon nos projets stratégiques.

COMMENT COLLABOREZ-VOUS ENSEMBLE ?

Eric Baugas :

Nous avons trouvé chez Amundi la vision stratégique de long terme qui est la nôtre. La relation de confiance s’exprime au-delà du financement obtenu, dans un échange prospectif. Nous associons Amundi à nos présentations annuelles mais aussi à nos réflexions stratégiques, au même titre que nos banquiers partenaires.

Julien Paycha :

Notre relation repose sur trois notions clés : dialogue, transparence et anticipation. Nous avons obtenu en amont toutes les informations nécessaires pour comprendre le modèle économique et la vision stratégique du groupe. Aujourd’hui, ce modus operandi nous permet d’anticiper conjointement les besoins d’Emera. ■

CHIFFRES CLÉS EMERA

65 millions €

chiffre d’affaires 2015

...

126 maisons

de retraites 2015

...

17 résidences seniors

...

75 salariés

ISF et investissement dans les PME régionales : une combinaison gagnante

Le nombre de contribuables soumis à l'ISF est en constante progression depuis deux ans. En 2014, les français étaient 6% de plus à remplir une déclaration ISF par rapport à l'année précédente. Saviez-vous qu'il existe une solution pour réduire sa cotisation d'Impôts de Solidarité sur la Fortune (ISF) qui consiste à investir dans des PME⁽¹⁾ ?

Avec un Fonds d'Investissement de Proximité (FIP), le particulier soumis à l'ISF participe à l'économie réelle en investissant indirectement dans des PME françaises non cotées sur un territoire déterminé (4 régions limitrophes). En contrepartie de cette souscription, l'investisseur bénéficie d'une réduction d'impôts sur son ISF sous conditions de conservation des parts pendant 5 ans et selon sa situation individuelle.

Le principe est simple : pour les FIP ISF, la réduction d'impôt est calculée sur la quote part du portefeuille investie dans des PME éligibles. La réduction obtenue peut aller jusqu'à 50% (hors droits d'entrée) au maximum, si le fonds s'est engagé à investir son portefeuille en actifs éligibles à l'ISF à hauteur de 100%, mais il faut penser à vérifier pour chaque FIP avant d'investir⁽²⁾.

L'investissement dans un FIP permet ainsi d'obtenir, en fonction du type de part souscrite, une réduction du montant ISF à payer pour l'année de souscription (sous réserve de conservation des parts pendant 5 ans). La durée d'investissement est longue⁽³⁾ et peut aller jusqu'à 10 ans au maximum. Aucun rachat n'est possible avant la fin de vie du fonds sauf cas exceptionnels. La réduction ISF est plafonnée à 18 000 € par an et par foyer fiscal⁽⁴⁾. ■



© myphotoagency

**Mathilde Bouton, Gestions
Spécialisées Amundi.**

“ **L'investissement dans un FIP permet ainsi d'obtenir, en fonction du type de part souscrite, une réduction du montant ISF à payer pour l'année de souscription.** ”

- (1) Cahier statistique 2014 de la direction générale des finances publiques.
- (2) Selon les règles fiscales au 1er janvier 2016.
- (3) Le délai court à compter de la date de la souscription jusqu'au 31 décembre de la 5^{ème} année suivant celle de la souscription.
- (4) Pour l'ISF, le cumul des avantages fiscaux des FIP/FCPI et Mandat PME ne doit pas excéder le plafond annuel par foyer fiscal de 45.000€.

Les informations contenues dans ce document sont destinées à une diffusion large sans considération des objectifs d'investissement, de la situation financière ou des besoins particuliers de chaque investisseur potentiel. Les informations communiquées dans ce document ne constituent en aucun cas une offre d'achat ou une sollicitation de vente. Elles ne peuvent être assimilées ni à une sollicitation pouvant être considérée comme illégale ni à un conseil en investissement. Ce document qui ne constitue pas la base d'un contrat ou d'un engagement de quelque nature que ce soit est fourni à partir de sources qu'Amundi Private Equity Funds considère comme étant fiables. Toutes les informations contenues dans ce document peuvent être modifiées sans préavis. Amundi Private Equity Funds n'accepte aucune responsabilité, directe ou indirecte, qui pourrait résulter de l'utilisation de toutes informations contenues dans ce document. Amundi Private Equity Funds ne peut en aucun cas être tenue responsable pour toute décision prise sur la base des informations contenues dans ce document. Les informations contenues dans ce document vous sont communiquées sur une base confidentielle et ne doivent être ni copiées, ni reproduites, ni modifiées, ni traduites, ni distribuées sans l'accord écrit préalable d'Amundi à aucune personne tierce ou dans aucun pays où cette distribution ou cette utilisation serait contraire aux dispositions légales et réglementaires ou imposerait à Amundi ou à ses produits de se conformer aux obligations d'enregistrement auprès des autorités de tutelle de ces pays. Ce document n'a été revu par aucune autorité de tutelle. Il n'a pas vocation à être diffusé auprès de, ou utilisé par, toute personne, investisseur qualifié ou non, d'un pays ou d'une juridiction dont les lois ou les règlements l'interdiraient. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Amundi Private Equity Funds est une Société anonyme au capital de 12 394 096 € – Société de gestion de portefeuille agréée par l'AMF n° GP 99.015 – Siège social : 90, boulevard Pasteur – CS 21564 - 75730 Paris Cedex 15 – France – 422 333 575 RCS Paris. Les informations contenues dans le présent document sont réputées exactes au 1^{er} avril 2016.

Ce document n'est pas destiné à l'usage des résidents des Etats Unis d'Amérique et des « U.S. Persons », telle que cette expression est définie par la « Regulation S » de la Securities and Exchange Commission en vertu du U.S. Securities Act de 1933. L'investisseur est soumis à un risque de perte en capital.

Amundi Asset Management - Amundi AM
Société Anonyme au capital de :
596 262 615 euros
Société de Gestion de Portefeuille agréée par
l'AMF sous le n° GP 04000036
Siège social : 90, boulevard Pasteur
75015 Paris - France.
Adresse postale : 90, boulevard Pasteur
CS21564 75730 Paris Cedex 15 - France
Tél. +33 (0)1 43 23 30 30
Siren : 437 574 452 RCS Paris.
Siret : 43757445200029
Code APE : 6630 Z
N° Identification TVA : FR58437574452

**VOUS SOUHAITEZ
EN SAVOIR PLUS ?**

**Rendez-vous sur
www.amundi.fr
ou renseignez-vous
auprès de votre conseiller.**



**Scannez et
découvrez !**

The No.1
European Asset Manager*

YOUR
INVESTMENT
MANAGER

YOUR
TRUSTED
PARTNER

CONFIDENCE
MUST BE EARNED

Amundi
ASSET MANAGEMENT

* Le n° 1 de la gestion d'actifs en Europe.
Votre gérant d'actifs, votre partenaire de confiance.
La confiance, ça se mérite.

amundi.com

N° 1 en montant total d'actifs sous gestion des sociétés de gestion ayant leur principale implantation située en Europe - Source IPE « Top 400 asset managers » publié en juin 2015 sur la base des encours sous gestion à décembre 2014. Information promotionnelle non contractuelle communiquée uniquement à titre d'information ne constituant ni un conseil en investissement, ni une recommandation ni une sollicitation de vente émise par Amundi Asset Management, Société Anonyme au capital de 596 262 615 € - Société de gestion de portefeuille agréée par l'AMF n° GP 04000036 - Siège social : 90 boulevard Pasteur, 75015 Paris, France - 437 574 452 RCS Paris - amundi.com - Avril 2016. | W