



# APICAP



## FIP APICAP DISTRIBUTION ET COMMERCE

Fonds investi dans des PME issues  
de la Distribution et du Commerce

50% de réduction d'ISF ou 18% d'IR en contrepartie d'un risque de perte en capital et d'une durée de blocage de 7 à 9 ans, sur décision de la société de gestion, soit jusqu'au 31/05/2025. Document non contractuel édité en décembre 2015 qui ne se substitue pas au DICI.

# RÉDUIRE SON ISF OU SON IR DÈS 2016

Pour bénéficier des divers avantages fiscaux cités, votre souscription est bloquée pendant sept ans minimum et neuf ans maximum, sur décision de la société de gestion, soit jusqu'au 31/05/2025.

En souscrivant au FIP **APICAP DISTRIBUTION ET COMMERCE**, je bénéficie de :

→ **50 % de réduction d'ISF**



= 18 000 €

de réduction maximum pour un foyer fiscal correspondant à 36 000 € investis

**ou**

→ **18 % de réduction d'IR**



= 4 320 €

de réduction maximum pour un couple correspondant à 24 000 € investis



= 2 160 €

de réduction maximum pour un célibataire correspondant à 12 000 € investis

## Exonération des plus-values

À l'échéance du Fonds, les plus-values éventuelles sont exonérées d'impôt (hors prélèvements sociaux).

Cet investissement présente un risque de perte en capital.

# UNE STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT THÉMATIQUE

**100 % en PME dédiées à la distribution et à l'exploitation de fonds de commerce.**

Choisir **APICAP DISTRIBUTION ET COMMERCE**, c'est diversifier son épargne sur une tendance porteuse, selon l'analyse de la société de gestion : des consommateurs de plus en plus avertis, sensibles à consommer différemment et localement. Le FIP aura notamment pour vocation d'apporter des capitaux pour financer par exemple :



La **grandissement**  
de magasins



La **modernisation**  
et la **rénovation**



La **transmission**  
des magasins



Le **développement d'activités**  
périphériques : **jardinage**,  
**station-service**, **bricolage**, etc.



La **construction**  
de nouvelles unités



L'acquisition  
de nouveaux magasins

Parce qu'investi dans des PME non cotées, ce FIP présente des risques particuliers, notamment de liquidité et de perte en capital.

Les performances passées et futures des secteurs de la distribution et du commerce (en termes de taille et potentiel de croissance estimée) ne préjugent pas des performances futures des PME sélectionnées et du Fonds.

# COMMENT ÇA MARCHE ?

## L'équipe de gestion du Fonds s'attachera à sélectionner une dizaine de projets :

**1** | aux emplacements premium selon l'équipe de gestion

**2** | adossés à une enseigne de renommée nationale ou internationale

**3** | menés par des dirigeants expérimentés

## Pour chaque projet sélectionné, nous aurons pour vocation :

### D'INVESTIR DANS DES PME :

- ✓ qui exploitent un ou plusieurs fonds de commerce ;
- ou
- ✓ qui exploitent un ou plusieurs fonds de commerce et qui détiennent les murs.



### DE FINANCER :

- ✓ l'expansion des magasins, notamment à travers le développement d'activités complémentaires (station-service, magasin de bricolage, drive...).
- ✓ la modernisation des infrastructures pour répondre aux enjeux de consommation énergétique.
- ✓ la transmission des magasins à la nouvelle génération.

Parce qu'investi dans des PME, ce FIP présente des risques particuliers, notamment de perte en capital et de liquidité. Les performances passées et futures des secteurs de la distribution et du commerce (en termes de taille et potentiel de croissance estimée) ne préjugent pas des performances futures des PME sélectionnées et du Fonds.

## UNE ÉQUIPE EXPÉRIMENTÉE\*

Apicap est une société de gestion indépendante qui destine son expertise, depuis 15 ans, au financement et à l'accompagnement des PME françaises.

En quelques chiffres clés :

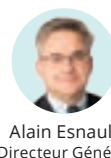
- 480 M€ d'actifs sous gestion (au 30/06/2015)
- 400 PME de croissance accompagnées depuis 15 ans
- 4 500 dirigeants rencontrés
- 55 000 souscripteurs
- Une équipe de 25 professionnels rompus à l'investissement entrepreneurial
- Un rapprochement remarqué avec les équipes d'Ardens pour former Apicap (OTC Asset Management + Ardens = Apicap)

\* L'équipe de gestion d'Apicap pourra évoluer dans le temps.

### Équipe de gestion



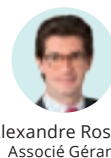
Jérôme Lescure  
Président



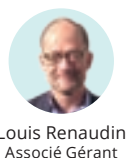
Alain Esnault  
Directeur Général



Henri Gagnaire  
Associé Gérant



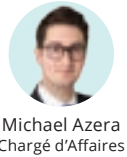
Alexandre Rossoz  
Associé Gérant



Louis Renaudin  
Associé Gérant



Frédéric Ruppli  
Associé Gérant



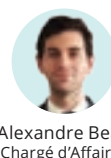
Michael Azera  
Chargé d'Affaires



Emmanuelle Deponge  
Directrice Associée



Joseph Hermet  
Chargé d'Affaires

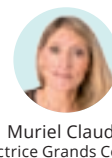


Alexandre Beau  
Chargé d'Affaires

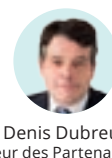
### Équipe commerciale



Christophe Tapia  
Directeur du Développement



Muriel Claude  
Directrice Grands Comptes



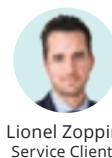
Denis Dubreuil  
Directeur des Partenariats CGPI



Nicolas Delvert  
Directeur Marketing et Communication



Thierry Rager  
Directeur Service Clients



Lionel Zoppini  
Service Clients

# APICAP DISTRIBUTION ET COMMERCE, UN FONDS QUI ACCOMPAGNE LES PME ET DIRIGEANTS

Pour trouver une source de financement adaptée à chaque PME financée, Apicap Distribution et Commerce pourra investir :

- 40 % minimum en actions.
- 60 % maximum en obligations convertibles.

Le FIP cherchera à constituer un portefeuille d'obligations dont le risque d'émission est jugé satisfaisant par l'équipe de gestion et proposant des rendements compris entre 7 et 12 % sur des durées de 3 à 7 ans. **Ces rendements restent dépendants de la santé de l'entreprise et ne sont donc pas garantis.**

Le Fonds peut être amené à conclure des pactes d'actionnaires comportant des clauses qui peuvent prévoir un plafonnement du prix de cession. Ainsi, comme l'illustre le tableau de scénarii ci-dessous, dans le cas d'un scénario optimiste (valorisation de la société à + 100 %), la clause vient plafonner la performance des actions à un seuil déterminé à l'avance (ici 10 %) alors qu'un investissement sans ce mécanisme aurait permis de profiter pleinement de la hausse. Ce mécanisme limite donc la plus-value potentielle du Fonds alors que ce dernier reste exposé à un risque de perte en capital si l'investissement évoluait défavorablement (scénario pessimiste). Il n'existe pas de seuil minimum de plafonnement, ce dernier étant négocié avec la société cible et pouvant être inférieur au montant utilisé dans l'exemple.

Prix de souscription d'une action (en €)	Valorisation de l'action lors de la cession	Prix de cession d'une action si plafonné par pacte d'actionnaires (en €)	Prix de cession non plafonné d'une action (en €)	Sur/sous performance liée au plafonnement (en €)	Perte en capital pour une action au prix de cession plafonné (en €)
100	200	110	200	- 90	0
100	100	100	100	0	0
100	0	0	0	0	- 100

Les chiffres retenus dans cet exemple sont purement illustratifs. La limitation de performance liée à l'utilisation de ces mécanismes peut varier au cas par cas en fonction des négociations avec la société cible.



- 1 FIP thématique orienté vers les secteurs de la distribution et du commerce
- 1 FIP qui bénéficie de la légitimité d'une équipe de gestion qui a déjà financé un réseau indépendant
- 1 FIP investi en actions et en obligations convertibles

## POUR SOUSCRIRE

- Dates limites de souscription :** Le 15 juin 2016 pour les patrimoines ISF > 2,57 M€ et la date limite de déclaration ou télé-déclaration (*non publiée à la date d'édition de cette plaquette*) pour les patrimoines ISF < 2,57 M€, pour bénéficier de la réduction d'ISF en 2016.  
Le 31 décembre 2016 pour bénéficier de la réduction d'IR en 2017
- Durée de blocage et risque :** 7 ans, prorogeable deux fois d'une année sur décision de la société de gestion - Risque de perte en capital
- Valeur de la part :** 10 €
- Souscription minimale :** 1 000 €
- Droit d'entrée :** 5 % TTC maximum
- Date d'agrément AMF :** 29/12/2015
- Code ISIN :** FR0013064482
- Régions d'investissement :** Île-de-France, Basse et Haute Normandie, Picardie

# POURQUOI LA DISTRIBUTION ET LE COMMERCE ?



## INVESTIR DANS UN SECTEUR RÉSILIENT ET INNOVANT SELON L'ANALYSE DE LA SOCIÉTÉ DE GESTION

Si la consommation des ménages est une indication déterminante sur la santé du Commerce, même lorsqu'elle progresse moins vite, c'est sa structure qui se modifie. La part attribuée à l'alimentation perd du terrain au profit des loisirs, de l'équipement et des transports. Les désirs des ménages se déplacent vers des besoins secondaires, moins impérieux. Les commerçants ne cessent d'innover sur cette dernière décennie avec les marques distributeurs, les ventes en lignes, les surfaces de proximité, les drive, le bio... faisant de ce secteur, un secteur résilient, porteur et capable de s'adapter aux nouveaux comportements de consommation.

Parce qu'investi dans des PME, ce FIP présente des risques particuliers, notamment de liquidité et de perte en capital. Les performances passées et futures des secteurs de la distribution et du commerce (en termes de taille et potentiel de croissance estimée) ne préjugent pas des performances futures des PME sélectionnées et du Fonds.

## DES ENJEUX DE DÉVELOPPEMENT MULTIPLES

**1 Accroître la présence en milieu urbain :** depuis 2008, plus de 87 % des ouvertures concernent des surfaces inférieures à 1 000 m<sup>2</sup> pour plus de proximité avec le consommateur. Les enseignes ont développé le parc de magasins de 20 % en 10 ans, une révolution qui a eu pour effet de faire grimper la densité commerciale. Et il reste de la marge : cette dernière est particulièrement faible en milieu hyper urbain où 41 % des français résident, pour seulement un tiers des points de vente.

**2 Multiplier les services dans et autour du point de vente :** les commerçants ont bien compris que plus leurs établissements sont entourés de services, plus ils font recette. Historiquement, la station essence constituait le service de prédilection pour attirer le consommateur. Demain, les services associés devront être beaucoup plus diversifiés : conciergeries, gardes d'enfants, point relais colis....

**3 Travailler l'attractivité du magasin :** comment faire pour donner envie au consommateur de pousser le chariot? Selon Nielsen, « le secteur frais est la réponse, en particulier le frais traditionnel ». Le frais est « l'un des rayons les plus dynamiques depuis les années 2000 », si bien que la surface allouée tend à augmenter. Le frais occupe désormais 28 % de la surface au sol d'un point de vente contre 26 % en 2011, à la fois *via* le libre-service et les métiers, boucherie et poissonnerie en tête.

**4 Accélérer l'expansion du drive :** aidé par la montée en puissance de l'e-commerce, le drive se généralise. Un quart des supermarchés ont un click drive rattaché, ce qui ne permet de couvrir que la moitié de la population. Pour la deuxième année consécutive, les magasins accolés à un drive sont plus dynamiques, grâce à un chiffre d'affaires drive qui vient à 40 % en additionnel pour un supermarché.

**5 Assurer la transmission et le financement des indépendants :** composée d'indépendants et franchisés qui se sont installés majoritairement dans les années 70/80, la Grande Distribution va voir ses équipes dirigeantes se renouveler dans les 10 ans à venir, parallèlement au souhait de certains grands acteurs de consolider le poids des indépendants. En effet, à l'heure de la proximité revenue, qui peut mieux piloter un assortiment régional que celui qui est impliqué dans la vie locale? Qui peut mieux adapter son magasin aux attentes de ses clients? Le commerçant indépendant.

**6 Construire des surfaces économes et écolos**  
Un magasin mieux isolé, plus économe, plus lumineux et qui s'inscrit dans son environnement. Voilà en quelques mots le principe des magasins de demain, proposant des bâtiments, des infrastructures et des meubles quasi hermétiques, permettant une économie de 25 à 30 % sur le budget énergie.  
Ce sont à la fois à des enjeux d'économies énergétiques et à des enjeux environnementaux auxquels doivent désormais répondre les nouvelles surfaces commerciales.

Sources : l'ensemble des données citées du point 1 au 6 se base sur une analyse de NIELSEN du 1/10/2014.

# AVERTISSEMENT

- L'attention des souscripteurs est attirée sur le fait que votre argent est bloqué pendant une durée de 7 à 9 années. Le Fonds d'Investissement de Proximité est principalement investi dans des entreprises non cotées en bourse qui présentent des risques particuliers.
- Vous devez prendre connaissance des facteurs de risques de ce Fonds d'Investissement de Proximité décrits à la rubrique « profil de risque et de rendement » du Règlement.
- Enfin, l'agrément de l'AMF ne signifie pas que vous bénéficierez automatiquement des différents dispositifs fiscaux présentés par la Société de Gestion. Cela dépendra notamment du respect par ce produit de certaines règles d'investissement, de la durée pendant laquelle vous le détiendrez et de votre situation individuelle.

Catégorie agrégée de frais	Taux de frais annuels moyens (TFAM) maximum	
	TFAM gestionnaire et distributeur maximum	Dont TFAM distributeur maximum
Droits d'entrée et de Sortie <sup>(1)</sup>	0,56 %	0,56 %
Frais récurrents de gestion et de fonctionnement	3,95 %	1,40 %
Frais de constitution	0,05 %	Néant
Frais de fonctionnement non-récurrents liés à l'acquisition, au suivi et à la cession des participations	0,10 %	Néant
Frais de gestion indirects	Néant	Néant
Total	4,66 %	1,96 %

Le Taux de Frais Annuel Moyen (TFAM) gestionnaire et distributeur supporté par le souscripteur est égal au ratio, calculé en moyenne annuelle, entre :

1. le total des frais et commissions prélevés tout au long de la vie du Fonds, y compris prorogations, telle qu'elle est prévue dans son Règlement ;
2. et le montant des souscriptions initiales totales définies à l'article 1 de l'arrêté du 10 avril 2012.

Le détail des catégories de frais figure à l'article 22 du Règlement.

(1) Les droits d'entrée sont payés par le souscripteur au moment de sa souscription. Ils sont versés au distributeur pour sa prestation de distribution des parts du Fonds. Il n'y a pas de droits de sortie.

Au 30 juin 2015, la part de l'actif investie dans des entreprises éligibles des FIP gérés par la Société de Gestion de Portefeuille APICAP est la suivante :

Dénomination	Date de création	Pourcentage de l'actif éligible (quota de 60 % ou de 70 %) à la date du 30 juin 2015	Date à laquelle le quota doit être atteint
FIP OTC CHORUS 2	2007	73,33 %	31 décembre 2009
FIP OTC DUO 1	2008	75,97 %	31 décembre 2010
FIP OTC CHORUS 3	2008	73,82 %	31 décembre 2010
FIP LUXE	2008	60,93 %	31 décembre 2010
FIP SPÉCIAL LUXE	2008	70,03 %	31 décembre 2010
FIP OTC RÉGIONS NORD	2009	81,60 %	27 mai 2011
FIP OTC RÉGIONS SUD	2009	71,46 %	27 mai 2011
FIP OTC RÉGIONS CENTRE OUEST	2009	84,03 %	22 mai 2011
FIP OTC RÉGIONS CENTRE EST	2009	95,60 %	15 mai 2011
FIP OTC MULTI-PROXIMITÉ 1	2009	85,31 %	9 décembre 2011
FIP OTC RÉGIONS NORD 2	2011	100,33 %	30 avril 2013
FIP OTC RÉGIONS SUD 2	2011	90 %	30 avril 2013
FIP OTC RÉGIONS CENTRE EST 2	2011	109,10 %	30 avril 2013
FIP OTC RÉGIONS CENTRE OUEST 2	2011	100,64 %	30 avril 2013
FIP PME N°974	2011	85,96 %	5 janvier 2014
FIP PME 974 N°2	2012	29,99 %	31 décembre 2015
FIP CORSE CROISSANCE	2013	30,12 %	13 août 2016
FIP APICAP GRAND ANGLE	2014	29,89 %	31 décembre 2017
FIP CORSE CROISSANCE N°2	2014	0 %	3 juillet 2018
FIP PME 974 N°3	2014	23,28 %	28 août 2018
FIP APICAP PME Index	2015	19,94 %	28 février 2019
FIP CORSE CROISSANCE N°3	2015	0 %	31 août 2019

(1) Calculé d'après les comptes arrêtés au 30 juin 2015, selon la méthode définie à l'article R. 214-65 du Code monétaire et financier.

(03.16)