

# DIRIGEANTS OU ACTIONNAIRES CÉDANTS,

vous souhaitez optimiser la fiscalité de  
vos plus-values de cession ?

Apicap vous accompagne avec des solutions sur-mesure éligibles au **régime de l'apport-cession** !

Le régime de l'apport-cession (art. 150-0 B et 150-0 B ter du CGI) nécessite l'apport des titres à une holding préalablement à la cession et permet de bénéficier d'un report d'imposition, notamment à condition de réinvestir au moins 50 % du produit de cession dans des entreprises. Apicap vous offre un accès à des opportunités d'investissement sur-mesure permettant de réinvestir dans des PME non cotées.

L'investissement en titres de PME non cotées présente un risque de liquidité ainsi qu'un risque significatif de perte en capital.



**APICAP**  
INVESTIS DANS L'AVENIR DES PME

POUR EN SAVOIR PLUS :

**Tél. : +33 (0)1 82 28 18 00 / [www.apicap.fr](http://www.apicap.fr)**

**APICAP**, un acteur de référence du Capital Investissement

- 15 ans d'expérience,
- 25 professionnels du Capital Investissement,
- 6 associés entrepreneurs,
- 480 M€ d'actifs investis dans l'économie réelle,
- 400 dirigeants accompagnés,
- Un club unique de 500 entrepreneurs.

**APICAP** - 2, rue Goethe - 75116 Paris

Société de gestion de portefeuille • Agrément AMF n° GP 01-033 • S.A.S au capital de 302 338 € • RCS Paris B 438 749 962

# Edito

## Chiche !

« Chiche ! » a lâché Emmanuel Macron, le ministre de l'Economie, lors de la dernière conférence annuelle de l'Afic, plaidant pour un *private equity* plus fort et mieux doté. Il a adoubé l'objectif ambitieux, souhaité par le prochain Président de l'Afic, d'atteindre les 20 Md€ de levées pour les fonds du non coté d'ici cinq ans (lesquels ont déjà réussi, en 2015, à en rassembler 10 Md€). Pour rappel, c'est 590 Md\$ qui ont été réunis, l'an passé, dans le monde. Merci aux taux d'intérêt bas mais aussi aux GPs qui ont gagné « en habileté et progressé dans la maîtrise du risque », selon Antoine Dréan, associé de Triago. Même si pour le *mid cap* hexagonal, avec près de 30 équipes à la recherche de subsides, la tâche reste ardue car il faut se différencier (lire page 54). Et investir.

Un rôle auquel les fonds se plient pourtant avec enthousiasme, le segment du *small* et *mid cap* étant le plus actif du marché. Un dynamisme qui profite aux conseils et, notamment à la nouvelle génération d'acteurs des *due diligences*, qui, en moins d'une décennie, ont su s'inviter dans les *Transactions Services* (TS) et d'autres services liés au haut de bilan des PME et ETI. Cette 10<sup>ème</sup> édition du magazine CFNEWS leur consacre un dossier spécial, de Paris à Lyon (lire page 40).

Investir, c'est aussi, dans le *private equity*, réussir son *deal* avec l'équipe de direction.



Photo : Anca Partouche - Ankalab

Face à la montée des prix, le *management package* doit être incitatif et appréhender les aspects fiscaux. Un sujet toujours sensible qui a retrouvé une actualité avec le régime assoupli par la Loi Macron pour l'attribution gratuite d'actions (AGA). Pour les avocats et conseils spécialisés, la prudence reste de mise dans leur utilisation (lire page 30).

Dernier focus de ce numéro, les grands mariages entre *corporate*. Motivés par le recentrage stratégique, de nouveaux ensembles ont essaimé à l'instar de Nokia/ Alcatel-Lucent, Air Liquide/Airgas, Arval/GE Fleet Services. L'immobilier coté fait aussi la Une et l'année 2016 démarre fort, dans ce secteur, avec la bataille boursière pour les bureaux de Foncière de Paris entre Eurosic et Gecina (lire page 12 et page 26). ■

**Agathe ZILBER, directrice de la publication.**