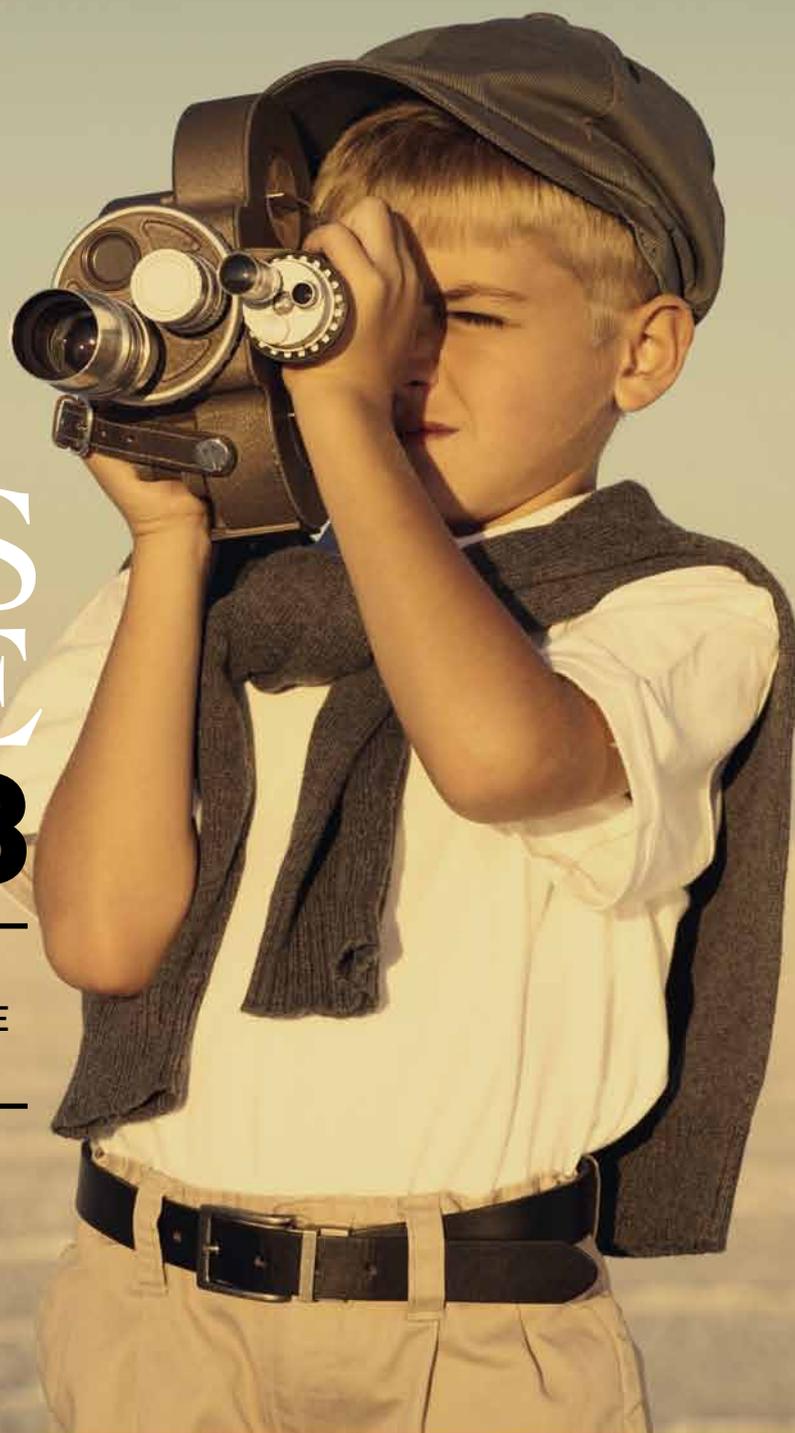

Une sélection
de sociétés
pour
un profil de risque
équilibré

Des partenariats
avec
les plus grands
noms
de l'industrie

A PLUS IMAGE ISF 2013

MANDAT SPÉCIALISÉ SUR
L'INDUSTRIE CINÉMATOGRAPHIQUE
ET AUDIOVISUELLE



A PLUS FINANCE



L'innovation dans la gestion

LE MANDAT A PLUS IMAGE ISF 2013

L'objectif du mandat A Plus Image ISF 2013 est de proposer aux particuliers assujettis à l'ISF d'investir dans des PME qui participent à l'industrie cinématographique et audiovisuelle en France.

Ce mandat propose plusieurs caractéristiques :

- > Une industrie du cinéma qui ne connaît pas la crise ;
- > Une diversification sectorielle avec des métiers différents qui offrent un vrai choix aux souscripteurs ;
- > La possibilité de choisir des activités de rendement qui dégagent des flux récurrents et donc moins sensibles ;
- > Chaque société pourra bénéficier d'un partenariat industriel avec les plus grands acteurs de l'industrie (Studio Canal, UGC, EuropaCorp,...)
- > L'équipe de gestion cinéma d'A Plus Finance bénéficie d'une véritable expertise reconnue.

UNE INDUSTRIE QUI NE CONNAÎT PAS LA CRISE

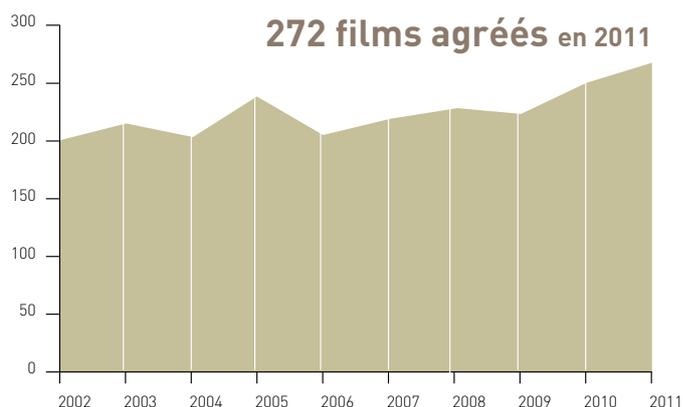
Le cinéma et la télévision restent le poste de loisirs le moins onéreux et la production audiovisuelle démontre sa capacité à résister à la crise économique.

Contrairement à la majorité des grandes industries, les activités liées au cinéma et à l'audiovisuel affichent une bonne santé depuis plusieurs années.

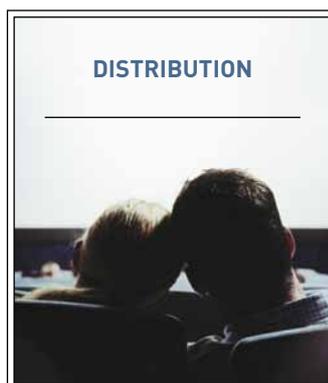
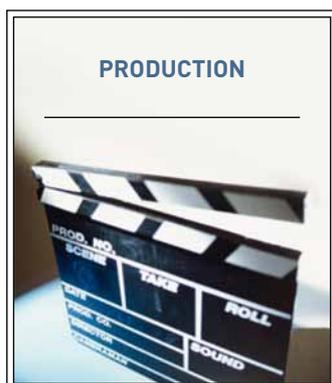
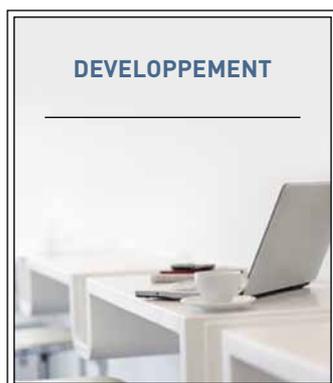
Quelques exemples :

- En 2011, la fréquentation en salle en France a atteint **216,6 millions d'entrées**, un record sur les 45 dernières années.
- Dans la production cinéma, le problème de concentration des recettes sur un petit nombre de films tend à diminuer. En effet, les 50 films les plus performants totalisent seulement 58,2% des entrées annuelles, soit la part la plus faible de la décennie.
- Le nombre de canaux de distributions notamment VOD et internet a explosé ces dernières années (le CA de la VOD est passé de 28,9M€ en 2007 à 219,5M€ en 2011 !). Ce phénomène augmente la demande en termes de contenu de manière considérable et stimule à la fois la production d'œuvres nouvelles mais aussi l'utilisation des œuvres existantes qui voient augmenter fortement leur taux de diffusion.
- Une organisation très sectorisée qui permet une bonne visibilité sur les modalités de retour sur investissements ;
- Des indicateurs d'activité en forte croissance :
 - Entre 2002 et 2011, le volume d'entrées des films Français est passé de 64,3 millions d'entrées à **88,63 millions d'entrées, soit une augmentation de 38%**.
 - La recette moyenne par entrée est également en forte augmentation de 5,59€ par billet à 6,33€ entre 2002 et 2011 soit une **augmentation de 13%**.
 - Les coûts de distribution ont baissé de plus de 16% entre 2004 et 2011, ce qui améliore d'autant la rentabilité pour les distributeurs.

Évolution de la production cinématographique en France
(en nombre de films)



SECTEURS D'INTERVENTION DU MANDAT



1 Société de développement

Activité

- Financements liés aux coûts de développement des œuvres audiovisuelles
- Embauche des auteurs et achat des droits d'adaptation littéraire
- Repérages de décors
- Recherche de casting

Avantages

- Pas de risque de salle puisque le remboursement a lieu dès le lancement de la production
- Opérations de courte durée 18 à 24 mois
- Clause de substitution en cas de non réalisation d'un des projets

2 Société de production

Activité

- Association avec le producteur dans un contrat de co-production
- Participation à la conception de l'œuvre
- Financement de la réalisation sur tout type de production (films, séries, documentaires, animations)
- Récupération de l'investissement sur tous les couloirs de recettes disponibles (salle, TV, vidéo, France et international)

Avantages

- La société bénéficie du fonds de soutien du Centre National de la Cinématographie
- Limitation du risque car l'investissement peut se faire sur des films déjà en tournage ou même partiellement montés
- Plus grande visibilité sur le potentiel commercial en salle et TV
- Valeur patrimoniale importante des œuvres produites

3 Société de distribution

Activité

- Distribution directe ou en association avec un distributeur afin de commercialiser les œuvres.
- Définition de la politique commerciale (nombre de copies, stratégie de lancement, promotion, etc)
- Financement de la stratégie de commercialisation par des minimum garantis
- En contrepartie, la société bénéficie d'un retour sur investissement prioritaire par rapport aux autres investisseurs et profite de conditions privilégiées aux cotés du distributeur (marge, couloirs de recette...)

Avantages

- Potentiel de gain élevé
- La société bénéficie d'une récupération « senior » sur les recettes
- Contrôle ainsi toute la phase de commercialisation de l'œuvre.
- Des partenariats avec des distributeurs de premier ordre (Studio Canal, UGC, ...)

4 Exploitation de catalogues

Activité

- Distribution directe ou en association avec un distributeur afin de commercialiser les œuvres
- Sélection et achat de catalogues de droits sur la diffusion d'œuvres françaises et étrangères
- Création de portefeuilles de droits optimisés
- Exploitation du catalogue avec un meilleur rendement
- Revente du catalogue au terme de 5 ans

Avantages

- Activité de négoce peu risquée
- Génération de rendements élevés et réguliers pour la société
- Valorisation des catalogues stable dans le temps

Mandat A PLUS IMAGE ISF 2013

Durée :	5 ans minimum
Taux d'investissement :	100%
Nombre de PME :	2 minimum selon montant investi, secteurs sélectionnés et date de souscription

Frais d'entrée:	0%
Frais annuels :	4.50% (prélevés in fine uniquement si les sommes payées à A Plus Finance par les cibles ne les couvrent pas)
Avantages fiscaux :	Réduction d'ISF de 50 % de l'investissement dans les PME.

Minimum de souscription : 5000 €

RISQUES

- L'avantage fiscal, acquis en contrepartie de contraintes spécifiques, ne doit pas être la seule source de motivation du souscripteur.
- L'investissement dans les PME offre peu ou pas de liquidité et nécessite un horizon de placement de long terme.
- Risque de perte en capital : le Mandat n'offre aucune garantie de protection en capital. Le Mandant est averti que son capital n'est pas garanti et peut ne pas lui être restitué ou ne l'être que partiellement.
- A PLUS FINANCE souscrit à des titres de PME en phase de démarrage et donc par nature plus fragile financièrement que des sociétés constituées depuis plusieurs années.
- Le Mandant doit être conscient des risques élevés que certaines PME n'atteignent pas leurs objectifs, ce qui aura des conséquences négatives (i) sur la valorisation des titres détenus par le Mandant dans ces PME et (ii) sur la performance globale du portefeuille sous gestion.
- **Tout investisseur envisageant la souscription au Mandat doit s'enquérir au préalable des avantages et inconvénients du produit concerné, caractéristiques clairement précisées dans les documents contractuels.**



EQUIPE DE GESTION

Niels Court-Payen: Président d'A Plus Finance.

Ferdinand Dupeyron : Chargé d'affaire - responsable du sourcing des projets et négociation des couloirs de recette.

ANALYSE FINANCIÈRE DES PROJETS : Virginie Paillet : pilotage du comité d'investissement (ex Coficine,) - Stéphane Marsil : producteur Cinéma (Hugo Production) - Quentin Molina : chargé de production cinéma Studio Canal - Gilles Sousa : responsable ventes export chez Bac Films.

ANALYSE ARTISTIQUE DES PROJETS : Gracco Gracci : pilotage du comité de lecture (scénariste) - Jean-Pierre Darroussin : comédien (« le cœur des hommes », « le goût des autres », « le poulpe », etc.) Emmanuel Murat : réalisateur / producteur (Barbecue Films) - **JURIDIQUE** : Mirta Vinci :

Avocate - responsable des aspects juridiques et contractuels. **MIDDLE OFFICE** : Alexandre Fernandes : responsable remontées de recettes.