

HEC
PARIS

MERCURE
DES ENTREPRENEURS
HEC 2009



NAXICAP Partners, des équipes au plus près du terrain

Présentes à Paris, Lyon, Toulouse, Strasbourg et Nantes, les équipes de **Naxicap** proposent aux chefs d'entreprise un partenariat fort, en partageant avec eux un même sens de l'investissement. **Naxicap**, premier investisseur français en capital développement dans les PME.



Entreprises et Capital en Régions

Opérations de 1 à 25 M€

- *Capital développement*
- *Réorganisation du capital*
- *Diversification du patrimoine des dirigeants*
- *Financement de la transmission*
- *Capital création*

MERCURE HEC 2009

CATÉGORIE PROJET

ENTREPRISE EN COURS DE CRÉATION OU TOUT JUSTE CRÉÉE, APRÈS LE 1^{ER} JANVIER DE L'ANNÉE EN COURS



Thierry Bisseliches (H.03)
MY POP UP STORE
THE PLACE(S) TO BE

Question : je suis une marque connue – ou qui souhaite l'être davantage – mais je ne dispose pas de boutiques dédiées. Or, à l'occasion d'un anniversaire, d'une innovation, d'une période propice à la vente de mes produits ou de tout autre événement majeur de ma vie, je souhaite bénéficier d'une exposition forte et offrir durant quelques semaines au public un lieu exclusivement consacré à la découverte de mon univers. Quoi de plus pertinent qu'un magasin pour cela ? Mais comment faire ? Réponse : "My Pop-Up Store". Tout à la fois agence immobilière et agence de communication, la société propose dès maintenant des locations courte durée de boutiques extrêmement bien situées, qu'elle peut personnaliser aux couleurs de la marque pour des opérations sur mesure. Bénéficiant de l'aide de HBS Research, le spécialiste de l'information immobilière professionnelle – récompensé aux Mercure l'an dernier – "My Pop-Up Store" ambitionne d'être aux marques et enseignes ce qu'un impresario est aux artistes. D'ailleurs, son premier magasin éphémère est dédié à Michael Jackson, pour le compte d'Universal Music à l'Olympia.

Marraine : **Hélène Wintenberger (H.81)**



Gabrielle Portnoi (M.08)
TISCH TVISUAL
LA TÉLÉ À PORTÉE DE MAIN

En France, environ 600 000 personnes sont atteintes de déficience auditive profonde. Sourds "de naissance" pour la plupart, ils sont 300 000 à utiliser la langue des signes. Gabrielle Portnoi, elle-même fille de parents sourds, sa soeur Deborah (comédienne) et Claire Berthier (H.08) ont décidé de leur dédier une chaîne de télévision, dans leur langue. Tvisual sera accessible deux heures par jour à compter de début 2010, pour quelques euros par mois, sur le web et les réseaux IPTV. "Les sourds ont leur propre culture, leur propre humour, ils sont très créatifs, et leurs autres sens sont extrêmement développés, indique Gabrielle. C'est un monde avec ses codes, qui méritait des émissions de télévision spécifiques." Au programme de cette chaîne généraliste : des jeux et du divertissement, mais aussi de l'info, de la culture, des émissions santé, etc. Avis aux sponsors et autres annonceurs. Les sourds et leurs familles sont aussi des consommateurs...

Parrain : **Étienne Krieger (H.87)**

Pierre Guirard (E.06)
PNEU WYZ
LA PETITE ENTREPRISE
QUI MONTE, QUI MONTE...

Changer ses pneus ? Rien de plus simple. Attention ! Top chrono, c'est parti ! Un : allez sur le site Internet www.pneu-wyz.com – lancé en mai 2009 – et choisissez vos pneumatiques en fonction des caractéristiques de votre véhicule, parmi toutes les plus grandes marques. Deux : sélectionnez parmi 700 spécialistes, tous adhérents de la Chambre syndicale du pneu, le centre de montage le plus proche de chez vous. Trois : prenez rendez-vous. Vos pneus seront montés dans un délai garanti de 72 heures partout en France. Voilà, c'est fait. Tarif ? 25 % moins cher que la moyenne du marché pour les consommateurs, 40 à 50 % d'économie pour les flottes de véhicules. Sécurité ? Maximale, grâce à l'intervention de spécialistes de la pose. De surcroît, conseils, services et infos abondent sur le site. Résultat : taux de satisfaction de 98 %, un chiffre d'affaires qui démarre sur les chapeaux de roue, et déjà, en point de mire, l'international et d'autres "niches" du marché de l'équipement auto.

Parrain : **Victor Augais (H.99)**



MERCI AUX ENTREPRISES QUI SOUTIENNENT LES MERCURE



UBS Wealth Management



PARTNERS



MAZARS

Management



Chambre de commerce et d'industrie de Paris

LES CRITÈRES DE SÉLECTION

- 1 L'innovation : quelle est l'originalité du projet ?
- 2 La solidité financière : le business model est-il pérenne ?
- 3 L'ambition : quel est le potentiel de développement de l'entreprise ?
- 4 L'éthique : quel est le parcours de l'entrepreneur, quelles sont ses valeurs ? Représente-t-il bien la communauté HEC ?

MERCURE HEC 2009

CATÉGORIE CRÉATION RÉCENTE

ENTREPRISE DE MOINS DE DEUX ANS D'EXISTENCE



Yannick Lacoste (H.97)

MOBILIRE LE NOUVEAU LIVRE DE POCHE ?

Lire un livre sur son téléphone mobile est techniquement possible. "Mais les bonnes questions à se poser sont : Quoi lire ? Quels contenus ? Avec quelle ergonomie de lecture ? Pour répondre à quels besoins ? Et selon quel modèle économique ?", souligne Yannick Lacoste. Le fondateur de Mobilire, fort d'une double casquette, inédite, d'ingénieur télécoms et d'éditeur, s'est attaché à résoudre une à une ces inconnues. Mobilire propose le téléchargement sur mobile, iPhone et PC de bandes dessinées, mangas et autres lectures faciles et rapides, type collection Harlequin ou "romans de gare", "idéales à feuilleter à l'occasion d'un court voyage en transports en commun..." La présentation des ouvrages comme la taille des textes sont adaptées au support de lecture. Le prix aussi : "Moins de 5 euros pour une BD." Mobilire vient de signer des partenariats avec Casterman (l'éditeur de Tintin), le réseau de librairies Canal BD (85 librairies en France, en Belgique et en Suisse) et l'un des opérateurs de téléphonie mobile en France. Avec le numérique, un nouveau "livre de poche" est en train de naître...

Parrain : Étienne Krieger (H.87)

Pierre Sidem (MBA.93)

CFNEWS.NET LES PME FONT LA UNE

Si l'information financière abonde sur les opérations de M&A réalisées par les sociétés cotées, elle faisait défaut sur celles effectuées par les milliers de PME/PMI dynamiques de l'Hexagone. CFnews.net, lancé au printemps 2008 par Pierre Sidem, expert en e-business, et Agathe Zilber, journaliste spécialiste du Corporate Finance, est venu combler ce vide. Ce média payant propose en effet un service complet d'informations online sur les opérations de capital-investissement, M&A, levées de fonds... réalisées par ces sociétés. Le site, avec sa base de données innovante, est déjà le média de référence et l'outil de travail des principaux acteurs du Corporate Finance en France : dirigeants, DAF, fonds d'investissement, banquiers et avocats d'affaires, conseils, etc. Son équipe de journalistes et d'analystes offre à ses abonnés une information fouillée, souvent inédite et quotidiennement actualisée, couplée à une base de données de 8 000 deals sur plus de cinq ans. CFnews organise aussi, avec son fichier de 18 000 personnalités, des rencontres et débats thématiques.

Parrain : Patrick Foillard (H.86)



Xavier Regnaut (E.98)

IHD (INNOVATIVE HEALTH DIAGNOSTICS) PRENDRE ALZHEIMER DE VITESSE

Sur 100 patients consultant un neurologue pour une suspicion d'Alzheimer, un quart environ en sont réellement atteints. Problème : jusqu'alors, le diagnostic ne pouvait être établi avec certitude que quatre à cinq ans après l'apparition des premiers signes de perte de mémoire. Or plus tôt la maladie est diagnostiquée, et plus les thérapies actuellement disponibles qui en retardent les effets sont efficaces. IHD met au point des tests sanguins permet tant d'identifier deux molécules, des marqueurs biologiques très spécifiques et sensibles de la maladie d'Alzheimer. Actuellement en phase de développement clinique et industriel, ces tests, déjà très précoces, pourraient permettre à terme un dépistage généralisé de la maladie et une mesure biologique régulière et fine de son évolution. Alzheimer affecte aujourd'hui plusieurs dizaines de millions de personnes à travers le monde et deux millions de cas apparaissent chaque année dans les pays occidentaux où vivent 70 millions de personnes de plus de 65 ans.

Parrain : Lyes Ghamissou (MBA.92)



Jonathan Ichai (E.07)

YOUJOB LA TÊTE DE L'EMPLOI

"Montrez-leur qui vous êtes !" L'invite s'affiche en page d'accueil du site de YOUJOB, le spécialiste du recrutement par visioconférence sur Internet. Temps un : une entreprise présente le poste à pourvoir sur le site. Temps deux : les candidats déposent gratuitement leur CV en ligne, accompagné éventuellement d'une courte vidéo de présentation. Temps trois : le recruteur fixe rendez-vous aux prétendants qu'il a présélectionnés pour un entretien de quelques minutes en visioconférence. Si le courant passe, on va plus loin. Simple : le candidat n'a besoin que d'une webcam, et rapide : pas de perte en temps en déplacements et des entretiens plus efficaces, d'où une économie importante côté recruteur. Créée en 2007, YOUJOB compte déjà près de 100 clients grands comptes abonnés et recense 500 000 candidats inscrits. YOUJOB a lancé fin 2008 YOUJOB Handicap, plate-forme de recrutement dédiée aux personnes handicapées qualifiée publiquement d'"initiative remarquable" par le Président de la République, et projette de se développer à l'international. YOUJOB a été élu Start Up B2B de l'année par la référence o1net.

Parrain : Lyes Ghamissou (MBA.92)



Marc-Antoine Bois (H.00)

GREEN CUBE LA CLÉ DES CHAMPS

Son produit emblématique est une clé USB fabriquée en acide polylactique (PLA). Matériau innovant, ce thermoplastique, biodégradable en quelques mois, est dérivé d'une ressource céréalière renouvelable produite à 100 % en France. Réalisés sur la base d'une réflexion globale intégrant l'identification de savoir-faire, le choix de matériaux, la mise en place et la coordination des partenariats de fabrication – avec des Centres d'aide par le travail (CAT) notamment – tous les

MERCURE HEC 2009

CATÉGORIE JEUNE ENTREPRISE

ENTREPRISE QUI A ENTRE DEUX ET CINQ ANS D'EXISTENCE



Guillaume Nanot (E.10) CONSEILS-PLUS LE BONHEUR EST DANS LE "PRÈS"

C'est un signe qui ne trompe pas. Depuis sa création en 2005 par des consultants issus de grands cabinets internationaux, Conseils Plus, société de conseil en organisation et en système d'information, peut compter sur la fidélité de ses clients... et de ses troupes ! "Dans un secteur où le turn-over est la règle, nos équipes sont stables, indique Guillaume Nanot. Mieux, nos consultants cooptent les nouvelles recrues !" Conseils Plus va passer de 48 à plus de 60 salariés d'ici à fin 2010, et affiche 20 % de croissance en 2009, sur un marché atone qui tourne à -20 %. Le fruit d'une approche qualitative, bâtie sur la confiance et la durée. "Nous visons l'excellence dans nos prestations, et nous avons instauré une vraie relation humaine avec nos clients. Nous sommes au plus près de leurs besoins, de leurs attentes, des préoccupations des utilisateurs de SI, et nous nous efforçons de doter nos consultants de conditions de travail et d'outils leur permettant de servir au mieux les intérêts de ces clients."

Parrain : Hervé Laumonier (MBA.97)

Frédéric Schrapp (H.05) SOLAREO

IL MAÎTRISE LES COÛTS DE SOLEIL

Né en 2005, Solareo est un bureau d'études de l'énergie solaire spécialisé dans l'accompagnement de grands projets, dont il assure la conception, le choix des matériels et des installateurs, le contrôle des travaux et le suivi des performances, en étant particulièrement attentif à la maîtrise des coûts. À son actif, la maîtrise d'œuvre, pour le compte de Bouygues Immobilier, d'une centrale photovoltaïque de 600 kWc sur "Green Office", le futur immeuble de 20 000 m² de bureaux à énergie positive situé à Meudon (92), ou encore la réalisation à venir d'un parc de 70 000 m² de panneaux au sol dans la Drôme. Objectif : atteindre la "parité réseau", ou quand le solaire devient rentable sans subvention... Avec des projets en France, dans les DOM et dans le bassin méditerranéen, Solareo affiche un CA de 1,5 million d'euros en 2009, contre 400 000 euros l'an dernier, et vient de procéder à une augmentation de capital de 500 000 euros.

Parrain : Victor Augais (H.99)



Paul-Antoine Briat (H.05) et Alexandre de Metz (M.05) YELLOW KORNER PETIT TIRAGE, GRAND SUCCÈS

Photographie d'art, tirage argentique de qualité professionnelle, choix de format de 20x30 cm à 1,5x2 m. Prix : de 29 à 1 500 € ! "L'ambition de Yellow Korner, fondé en 2005, est de rendre accessible la photographie d'art au plus grand nombre", explique Paul-Antoine Briat.

Pour réussir ce pari, les artistes représentés ont accepté d'augmenter le nombre de tirages de leurs œuvres, qui restent toutefois en séries limitées, ce qui confère toute sa valeur à chaque exemplaire. Les photographies proposées au public sont sélectionnées par un comité artistique. Au catalogue, éclectique : de grands espoirs mondiaux de la photographie, des artistes confirmés, et même des "icônes" tels Yann Arthus-Bertrand ou Jean Dieuzaide. Yellow Korner expose les œuvres de chacun au sein d'un réseau de 500 magasins (Fnac, Virgin, Feltrinelli, Corte Ingles...), sur Internet et dans ses propres galeries : trois à Paris, une à Bruxelles, et bientôt une à New York. Depuis sa création, l'entreprise multiplie chaque année son CA par trois et a pour objectif d'ouvrir 100 galeries en trois ans.

Parrain : Hervé Laumonier (MBA.97)



objets publicitaires de Green Cube sont estampillés "Développement Durable". Il en résulte une gamme de produits "phares" de l'objet publicitaire, aux usages simples, mais à l'identité forte. "Nos vêtements publicitaires, par exemple, sont en coton biologique à la culture exempte de pesticides. Les impressions sont effectuées à l'encre végétale ou, mieux encore, ils sont brodés à la marque du client", indique Marc-Antoine Bois. Et Green Cube pourrait bientôt mettre sur le marché un stylo à l'écriture très "fleur" bleue...

Parrain : Hervé Laumonier (MBA.97)

MERCURE
DES ENTREPRENEURS
HEC



MERCURE HEC 2009

CATÉGORIE REPRISE

REPRISE D'ENTREPRISE EFFECTUÉE DEPUIS MOINS DE CINQ ANS

LES MEMBRES DU JURY DES MERCURES HEC 2009

Hélène Wintenberger (H.81)

Fondateur
Co-présidente des Mercure
Administrateur de Imaginaction

Jean-Christophe Myon (H.86)

Fondateur
Co-président des Mercure
Gérant de Squan Editions

Christophe Raimbault (H.77)

Fondateur
PDG de Finocar

Philippe Bouillet (H.72)

Fondateur
Associé de Mazars & Guérard

Victor Augais (H.99)

Lauréat 2005
Président / Vice-président de Urban Football

Patrick Foillard (H.86)

Lauréat 2003
Président de Optilog

Pascal Guasp (H.89)

Lauréat 2005
Président de la holding MMC détenant L'eau pure

Etienne Krieger (H.87)

Lauréat 2003
Vice président de Navidis SA

Hervé Laumonier (MBA.97)

Lauréat 2002
PDG de OnezTeam

Lyès Ghamissou (MBA.92)

Conseil en Stratégie, Reveal Design Connect
Ancien président du club création développement
Ancien membre bureau HEC Entreprendre

LES MEMBRES DU JURY DES MERCURES HEC MANAGEMENT 2009

Hélène Wintenberger (H.81)

Fondateur
Co-présidente des Mercure
Administrateur de Imaginaction

Christophe Raimbault (H.77)

Fondateur
PDG de Finocar

Lyès Ghamissou (MBA.92)

Conseil en Stratégie, Reveal Design Connect
Ancien président du club création développement
Ancien membre bureau HEC Entreprendre

Guillaume Bertholet

Responsable de l'Incubateur HEC

Anne Gillet

Rédactrice en chef de Management

Marie-Gabrielle Poisson (E.98)

Avocat associé gérant de Dikaïos



Claude Blanc (E.07)

TERRES DE CHARME LE CHARME CONTINUE D'OPÉRER

Le voyage vu par Terres de Charme, c'est une croisière privée au rythme lent du Nil, de Louxor à Assouan, en famille ou en amoureux, à bord d'un sandal, ce voilier traditionnel égyptien, agrémentée de visites de temples exclusives. Quand il rachète en 2007, avec son associé Jacques Judéaux, l'entreprise à son fondateur, Marc Serrell (H.68), Claude Blanc en conserve l'esprit et les sept piliers, gravés dans une charte : rareté, rythme, situation géographique exceptionnelle, architecture, hommes, confort et histoire. Il modernise le site web, relance la marque "Iles du Monde", acquiert "Bleu Safran", le "voyagiste des cinq sens", ajoute le Belize, l'Australie et le Japon à ses destinations, et crée une filiale en Égypte, uniquement composée de collaborateurs locaux chevronnés. En deux ans, le résultat net de Terres de Charme a fait un bond de 135 %. Poursuivant sa stratégie de Build-Up, adossé au fonds d'Investissement Avenir Entreprises, il vient de racheter Australie Tours, le "spécialiste du bout du monde", et ambitionne d'intégrer à l'horizon 2012 le tiercé de tête des tours opérateurs haut de gamme.

Parrain : Jean-Christophe Myon (H.86)

Didier Oudin (E.98)

LACOSTE TRAITEUR TOUT LE MONDE EST BIEN TRAITÉ

2005 : Lacoste, traiteur haut de gamme de la région bordelaise, réalise 1,9 million d'euros de CA et perd 250 000 euros. Reprise par Didier Oudin, l'entreprise affiche depuis quatre exercices bénéficiaires et a réalisé 4 millions d'euros de CA en 2008. S'appuyant sur les deux atouts majeurs que sont ses laboratoires de production, elle entame désormais une diversification intelligente.



Didier crée "la Grif'Gourmande", une seconde marque à prix très négociés. Il lance "Dabbawala", le spécialiste du plateau-repas et du cocktail livrés. Enfin, il reprend le restaurant et la salle de réception du Camping de Bordeaux, "parce que le client cherche un lieu avant de chercher le traiteur". Bien vu. Mais, selon Didier, la compréhension du marché n'est rien sans "le talent et la motivation de tous mes collaborateurs. Les hommes sont au cœur de mon projet d'entreprise". Une entreprise dans laquelle intérêt et participation sont de rigueur. La recette du succès ?

Parrain : Patrick Foillard (H.86)

Olivier Riom (M.91)

VOLUTIQUE UN HOMME D'INTÉRIEURS

Est-ce la proximité de l'Atlantique ? En rachetant Volutique Nantes, alors spécialiste de la pose de faux plafonds et de cloisons, en 2005, Olivier Riom se sent l'âme d'un capitaine. Première priorité : fixer de nouveaux caps. "Les entreprises doivent réfléchir à ce qu'elles seront dans 10 ans." Répondant aux souhaits de ses clients, Olivier transforme l'entreprise en spécialiste des aménagements intérieurs. La destination établie, il faut renforcer l'équipage. Olivier s'adjoint trois "seconds", une DAF, un directeur commercial et un directeur des travaux, pilotant le navire au quotidien, et forme ses salariés à leurs futurs métiers, "autour des constructions HQE, notamment. C'est l'avenir". Enfin, pour fédérer et rassurer ses collaborateurs, il partage les fruits du développement : "Je distribue un quart des résultats et j'alimente les fonds propres de l'entreprise avec le reste." En cinq ans, l'entreprise a doublé son chiffre d'affaires et ses effectifs. Elle réalise des travaux en Pays de Loire et sur toute la France, affiche un CA de 10 M€ et compte 120 collaborateurs. Le bateau Volutique a fière allure.

Parrain : Pascal Guasp (H.89)



MERCURE HEC Management

Le nouveau trophée "Mercure HEC Management" n'est pas un prix comme les autres. Au-delà du prix, les nominés profitent d'une période de coaching de 6 mois avec des diplômés HEC expérimentés, et ils profitent des structures du réseau HEC : journées de formation, rencontres avec des entrepreneurs et des business angels, séances de travail avec des experts fonctionnels et sectoriels...

Les membres du jury (composé des présidents des Mercure HEC, de plusieurs anciens lauréats du prix et de la rédaction de Management) ont sélectionné 5 entreprises avec comme critères : l'originalité et la pertinence du dossier, la solidité du business plan et la personnalité du promoteur.



ELECTRAVIA



Les créateurs

Anne Lavrand, 42 ans, ESC Nice, et Christian Vandamme, 43 ans, ingénieur Ensam. Tous deux sont des anciens de l'ex-Aérospatiale (division satellites).

Le concept

Créé en septembre 2008 à Saint-Pierre-d'Argençon, près de Gap, Electraviva conçoit, développe et commercialise des moteurs électriques destinés à l'aviation de loisirs ainsi qu'une gamme d'aéronefs écologiques équipés de moteurs propres et silencieux.

Le coach

Alain Kahn (H.68), président de Pika Edition.

HORUS ENR



Le créateur

Luc Boisnard, 38 ans, bachelier et sportif (il prépare l'ascension de l'Everest !).

Le concept

Fondé en avril 2009 à Laval, Horus EnR veut créer le premier groupe de travaux d'accès difficiles pour le bâtiment et l'industrie (nucléaire et énergies renouvelables notamment) en s'appuyant sur la première entreprise de Luc Boisnard, Ouest Acro, spécialisée dans les travaux sur corde (et créée en 1992, toujours en Mayenne).

Le coach

Thierry Fournier (H.83), fondateur de Masaï.

JIMRO MUSIC



Les créateurs

Rodolphe Michaud, 25 ans, BTS commercial, et Jimmy Felvia, 25 ans, licencié de musicologie, autoproducteur de son premier album.

Le concept

Créé en mars 2009 à Gennevilliers, Jimro Music veut promouvoir la culture caribéenne par la vente en ligne de CD, de DVD et de billets de concert, ainsi que par l'organisation d'événements. Et devenir le site phare de la communauté caribéenne dans le monde.

Le coach

Benoît Vaillant (MBA.02), gérant de Pollen Diffusion.

ESSENTIEL FORMATION



Les créateurs

Yazid Zerouk, 39 ans, bachelier, et Isabelle Peyron, 39 ans, master en création et développement de projet après un bac et un BTS obtenus en cours du soir.

Le concept

Créé fin 2006 à Saint-Etienne, Essentiel Formation est spécialisé dans l'informatique, avec une ambition solidaire (dans chaque session, une place est réservée à un demandeur d'emploi à qui l'on offre un ordinateur).

Le coach

Didier Hauvette (H.77), consultant chez Dirigeants et Partenaires.

SOCIÉTÉ EUROPÉENNE D'ÉCO CONSTRUCTION



Les créatrices

Kateryna Korotetska, 27 ans, et Oksana Yurchyshyna, 30 ans. Ingénieurs et ukrainiennes toutes les deux, elles ont suivi le programme européen Copernic.

Le concept

Créée en avril 2009 à Paris, la Société européenne d'éco construction (SEEC) est une entreprise de conseil en éco-conception et en éco-construction à destination des marchés d'Europe de l'Est.

Le coach

Jean-Luc Roux (E.06), vice-président de M&C Saatchi GAD.



J'attends
de mon
gestionnaire
de fortune
qu'il ait
d'excellentes
relations.
Avec moi.

Notre conseiller n'oublie jamais l'importance de la relation financière qui le lie à vous. Il comprend que votre situation est unique et reconnaît que l'essentiel pour vous ne figure pas toujours sur un bilan. Seule une vraie compréhension de vos attentes lui permet de vous offrir les solutions adaptées. Chez UBS Wealth Management, nous nous engageons depuis toujours à entretenir une qualité de relation avec chacun de nos clients. Une relation solide, nourrie par plus de 140 années d'expérience financière et des connaissances acquises dans 50 pays.

Paris : 01 44 56 45 45

Marseille : 04 96 20 59 00

Bordeaux : 05 57 14 35 50

Nantes : 02 51 84 66 50

Lyon : 04 72 56 24 44

Strasbourg : 03 88 45 59 00

www.ubs.com/france

Wealth
Management



UBS (France) S.A. est un établissement de gestion de fortune, filiale d'UBS Holding (France) S.A. Société Anonyme à Directoire et Conseil de Surveillance au capital de 25 726 944 euros. Siège social : 69, boulevard Haussmann, 75008 Paris. R.C.S. Paris B 421 255 670. Agréée pour le courtage d'assurances (garantie financière et assurance de responsabilité civile professionnelle conformes aux articles L 512-6 et L 512-7 du Code des Assurances). Numéro d'inscription ORIAS : 07 004 822. © UBS 2010. Tous droits réservés.