

Rapport de gestion et de gouvernement d'entreprise de la société ORDISSIMO SA rédigé par le conseil d'administration. Année 2018

Rappel du contexte :

2014 et 2015 sont des années de transition, avec une faible baisse du CA et une optimisation des coûts pour retrouver la rentabilité, ce qui est atteint en 2015.

2016 a été l'année du redécollage avec une augmentation significative du RN à 322K€.

2017 est l'année de la confirmation. L'ensemble des canaux de distribution est en augmentation, que ce soit le retail ou la VPC. La forte accélération générale du CA entraîne mécaniquement un RN en progression à 678K€

Résultat et bilan

En 2018, le chiffre d'affaires ressort en baisse à 4 347 K€ (-25,20%) par rapport à 2017 (5 825 K€).

La baisse du chiffre d'affaires s'explique par le ralentissement de la VPC, pour des raisons non récurrentes :

La société Téléshopping est en cours de cession, et a effectué un fort déstockage au deuxième semestre.

L'impact se prolongera au cours du S1

2019. Les chiffres de ventes par émission sont néanmoins toujours bons.

La société Mondadori a décidé de stopper son activité VPC, en attendant sa probable cession qui a été confirmée en février 2019 (rachat par REWORLD Media). Cela représentait un CA de 205K€ en 2017, contre 12K€ en 2018.

Au total, la baisse de CA sur ces deux clients VPC est de 1 322 K€ (1 140K€ pour Teleshopping et 193 K€ pour Mondadori).

Concernant la marge brute, elle s'améliore de plus de 5 points à 55,26% du fait d'un mix produit plus favorable aux revenus de la communauté mieux margés, ainsi que des conditions d'achats de PC très favorables sur l'ensemble de l'année grâce au rebond de l'euro. En 2019, la marge d'achat de PC devrait se dégrader légèrement, avec une orientation moins favorable des changes et des pénuries de processeurs Intel. La baisse des prix des mémoires devrait compenser légèrement ces deux facteurs négatifs.

La société a immobilisé au titre de la R&D, du maquettage et de la réalisation de contenu un total de 359K€ contre 392K€ en 2017. Elle a amorti au titre de ces dépenses 307K€ contre 278K€ en 2018.

Les charges externes sont stables, passant de 1 401K€ à 1 416K€. Le maintien à un niveau élevé des charges externes malgré la baisse du chiffre d'affaires s'explique par les investissements réalisés en préparation de l'arrivée des produits Ordissimo à l'export (salariés ou agents sur place, salons, frais marketing préparatoires).

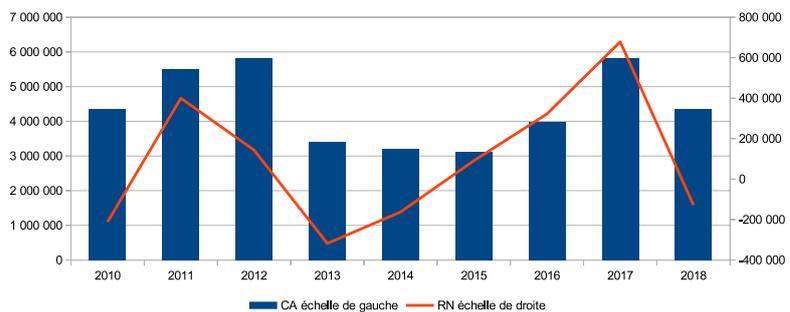
La masse salariale 2018 est de 1 012K€ après 894 K€ euros en 2017, soit une hausse de 13,20%, directement liée au développement de l'international (+124K€ pour la masse salariale export)

La perte d'exploitation est contenue à 36K€ après une année 2017 en excédent à 652K€.

Suite à une décision de justice au premier semestre 2019 sur un litige de 2009, la société passe une provision complémentaire de 108K€, ce qui porte le résultat exceptionnel à -107K€

Le crédit d'impôt recherche et innovation est stable (69K€ vs 63K€).

Le résultat net apparaît en perte de 129K€ contre un bénéfice de 678K€ en 2017.



Après l'augmentation de capital du mois de juillet 2018, les capitaux propres s'élèvent désormais à 6 185 782 euros contre 1 032 694 au 31 décembre 2017.

Informations financières

Aucun dividende n'a été distribué au cours des trois derniers exercices.

La société n'a consenti aucun prêt et n'a pas mis en oeuvre de programme de rachat d'action.

La société a bénéficié de deux prêts de la BPI, au cours du deuxième semestre 2018, comptabilisés en avances remboursables au bilan :

- Un prêt à taux 0 pour l'innovation, d'un montant de 550 000 euros
- Un prêt innovation d'un montant de 750 000 euros.

Au total, les emprunts et dettes financières de la société s'élèvent à 394 815 €.

Au 31 décembre 2018, la société présente une trésorerie brute de 5 468 876 €.

Il n'existe à ce jour aucune valeur donnant accès au capital ;

La société n'a procédé à aucune dépense ni charge somptuaire telles qu'elles sont mentionnées à l'article 39-4 du C.G.I.

Informations juridiques

L'introduction en Bourse a été effective au mois de juillet. Le 9 juillet, le conseil d'administration a constaté que 1 089 015 actions nouvelles émises ont été souscrites et qu'elles ont été libérées en totalité, tant du nominal que de la prime d'émission, soit pour un prix unitaire par action nouvelle de 5,28 euros, au nominal de 0,25 et, qu'en conséquence, l'augmentation du capital social prime d'émission incluse d'une somme de 5 749 999,20 euros est définitive.

Ces 1 089 015 actions nouvelles, ajoutées aux 1 422 200 actions existantes portent le nombre total d'actions à 2 511 215. La valeur nominale représentative de ces actions est de 272 253,75€ qui vient s'ajouter au capital existant de 355 550€ ; portant ainsi le nouveau capital à la somme de 627 803,75€.

Les frais d'introduction en Bourse ont été enregistrés en immobilisations incorporelles en cours pour la somme de 467 563 euros. Ces frais ont été imputés en totalité sur la prime d'émission.

Recherche et développements

En 2018, les investissements en recherche et développement se sont élevés à 320K€ après 358K€ l'année dernière, soit 7,36% du chiffre d'affaires :

L'équipe R&D interne s'est investie sur :

le nouveau système Ordissimo V4 sorti en novembre 2018, avec l'aide de prestataires externes pour 30K€, une plateforme web de centralisation des comptes clients à hauteur de 20K€ en prestations externes, l'internationalisation, traductions et adaptation des outils inclus, à hauteur de 30K€ en prestations externes.

L'équipe R&D était composée du directeur technique, de 2 ingénieurs et d'un équivalent temps plein en prestataire externe. Nous prévoyons l'embauche de 3 développeurs : un pour Android, un pour Linux un pour nos développements web, plus l'équivalent d'un temps plein en indépendant. Les projets de recrutement de développeurs sont particulièrement difficile au regard des profils recherchés.

Marketing

Médias hors web

Nous avons procédé à une forte augmentation des dépenses de marketing en 2018, avec 381K€ investis contre 302K€ en 2017 (+25,92%).

Au total, le budget marketing, au travers de deux nouvelles pistes explorées (publicité TV et publicité Web), a été augmenté de 81K€. Cela a permis de travailler la notoriété de la marque et de créer du trafic directement sur le lieu de vente de nos revendeurs indépendants.

	2017	2018	variation
Campagne TV	0 €	123 700 €	nouveau
Parrainage TV	114 863 €	93 750 €	-18,38%
Presse	52 300 €	20 000 €	-61,76%
Bus mailing	30 000 €	0 €	-100,00%
Mailing / Mag	63 547 €	34 234 €	-46,13%
Web	41 725 €	94 146 €	125,63%
agence RP	0 €	15 000 €	nouveau
Total	302 435 €	380 830 €	25,92%

Nous avons très fortement augmenté notre budget d'achat d'espace Web de 41,7K€ en 2017 à 94,1K€ en 2018(+125%). Plusieurs tests ont été réalisés :

- S1 : afin d'accompagner la campagne de publicité TV de début 2018, nous avons augmenté nos achats d'espace sur le mot clé Ordissimo mais aussi en retargeting et en campagne vidéo Youtube. L'objectif a été de profiter de l'impact de la pub TV pour récupérer des visiteurs même longtemps après la fin de cette campagne (+26K€)
- S2 : campagne de drive to store (+12K€) vers certains magasins partenaires. L'analyse des résultats est toujours en cours.

En 2019, nous ne reconduisons pas la publicité à la Télévision de début d'année, qui avait un objectif de notoriété, pour se concentrer sur une campagne Radio visant à créer du trafic en magasin chez notre nouveau partenaire Auchan. Nous allons modérer nos campagnes Web et reprendre les campagnes de Bus Mailing. Nous optimisons donc nos dépenses marketing en continuant d'investiguer la piste du Drive-To-Store en 2019 en prévoyant un budget équivalent à 2018.

Nous gardons néanmoins la possibilité d'investir fortement pour l'ouverture potentielle d'une nouvelle enseigne de grande distribution spécialisée pour un référencement national.

Commercial

VPC

Dans le cadre de sa cession intervenue début 2019, la relation avec notre client Teleshopping a été perturbée au deuxième semestre (déstockage et absence de commande).

Cela représente 1 140 k€ de CA en moins vs 2017. La cession de la société continue à impacter le premier semestre 2019 au cours duquel le CA avec Teleshopping devrait être très limité, malgré de bons scores de ventes à chaque émission. La situation reviendra à la normale pour le second semestre 2019 avec l'arrivée d'un nouveau modèle dédié, dont le référencement a été confirmé début avril 2019.

Mondadori a arrêté son activité de VPC en 2018, également pour des motifs de cession de l'entreprise. La vente à REWORLD Média a été annoncée en février 2019 et devrait intervenir en juillet.

Au total, la baisse du CA de ces deux clients représente 1 322K€ en 2018.

Réseau France :

Nous observons dans le réseau une explosion des ventes d'Ordissimo sur Internet : Plus de 30% des Ordissimos sont achetés en ligne chez les e-commerçants. Les petits distributeurs subissent cette concurrence et vendent moins.

Auchan = Ouverture nationale de l'ensemble des magasins en novembre 2019.

Les ventes ont été perturbées par les gilets jaunes en novembre - décembre 2019,

Montée en puissance depuis notre communication radio dédiée fin février. Un travail important de formation sur le terrain est en cours.

Fnac / Darty = Suite aux bons résultats de 2018, un accord annuel a été mis en place pour la distribution sur le Web avec engagement de commande semestriel.

LDLC : ouverture du compte et déploiement au T1 2019 en cours dans 15 points de vente

Top Office : ouverture du réseau avec 25 magasins ouverts début 2019. Déploiement en cours.

Smartphone

Difficulté à s'implanter sur un marché très concurrentiel. Nous avons en outre éprouvé des difficultés à recruter les ressources nécessaires pour faire évoluer le produit. Nous étudions la possibilité de travailler en licence avec un acteur reconnu et déjà implanté à l'international.

Communauté

Le trafic du site communautaire ordissinaute.fr a faiblement augmenté à 590 586 Visiteurs Uniques en 2018 contre 560 635 en 2017 (sommées de visiteurs uniques mensuels Google Analytics en réf. de la section 6.2.1.3 du prospectus)

Les résultats publicitaires ont légèrement baissé à 421 k€ (revenus de recherche et contenu confondus) contre 433k€ l'année précédente.

Le e-commerce a pâti de plusieurs freins :

- Un seul nouveau produit, le smartphone Numéro1Mini dont le lancement au T4 a reçu moins de pré-commandes que le Numéro1 l'année précédente, pas de nouveau livre ni accessoires.
- Un seul magazine Ordissimag au T4 contre 2 les années précédentes (T2 et T4) faisant la promotion de nos produits.

Le taux de renouvellement de nos produits, fruit de la relation que nous établissons entre nos utilisateurs et nous via nos produits et notre communauté, reste très bon, à 11% (+0,3) sur les personnes et 13% (+0,7) sur les foyers.

Nos ressources humaines ont été presque totalement mobilisées sur nos nouveaux projets (Ordissimo V4, grande distribution et international) qui forment notre parc de machines installées et donc les membres de notre communauté.

Nous souhaitons lancer de nouveaux produits, relancer l'édition également et développer le contenu de notre site communautaire

Développement international

UK :

Idealworld : Succès du test de septembre puis des émissions suivantes en mars 2019. Nous négocions pour augmenter le nombre de diffusion au maximum.

Allemagne :

Après la mise en place des fondamentaux : Distributeur (Grossiste), Enseignes et Revendeurs au T4 2018, les premiers résultats commencent à arriver.

L'accueil est très positif auprès des enseignes comme Expert, Euronics ou encore Synaxon (PC Spezialist). Plusieurs centaines de produits (Laptops et Smartphones) ont déjà été commercialisés depuis novembre 2018 sur le territoire allemand.

Nous prévoyons une montée en puissance tout au long de cette année 2019 grâce à la mise en œuvre de notre seconde étape d'implantation qui passe par :

- le recrutement d'une Agence de RP dédiée à la promotion de notre marque et de nos produits,
- le recrutement d'une équipe de commerciaux (shared sales team) pour accompagner l'implantation de nos produits en magasins
- une multiplication de nos produits dans les catalogues de nos enseignes partenaires
- une présence forte auprès des journalistes lors du plus grand salon européen des biens techniques : l'IFA à Berlin

Pays-Bas :

sociétés Contact4You & StudentaanHuis pour la distribution, la commercialisation et l'offre de services d'accompagnement de nos ordinateurs portables.

Contact4You s'occupe de la partie commercialisation et logistique, et la société StudentaanHuis qui regroupe plus de 1 000 étudiants à travers le pays est chargée d'assurer la mise en service, la formation et l'accompagnement des utilisateurs. Sur la base des premiers résultats enregistrés, Contact4You nous a sollicité dès février pour avoir également accès à notre gamme de smartphones « Le Numéro 1 ».

Belgique :

Grâce au partenariat conclu l'an passé avec FNAC-DARTY (groupe Vanden Borre), nous sommes entrés en phase finale de négociation avec Ingram Belgique pour la distribution de notre gamme et nous escomptons un démarrage au troisième trimestre 2019.

Espagne :

Notre responsable Espagne a commencé à nouer des partenariats qui devraient se concrétiser au second semestre. Nous sommes confiants sur l'aboutissement positif des discussions entamées avec FNAC, le groupement SINERSIS

et le distributeur MCR. En parallèle, nous avons déjà établi un partenariat avec une Agence de RP qui pourra être activée sans délai dès les premiers contrats signés.

Italie :

Nous avons déjà signé un premier contrat avec QVC Italie qui proposera notre ordinateur Agathe 3 dans ses émissions de TVshopping lors du second trimestre.

Deux groupements Euronics nous ont signifié leur intention de passer commande sur notre gamme d'ordinateurs. Un grossiste télécom a également manifesté son souhait de distribuer nos smartphones en Italie.

Compte tenu de la conjoncture économique très compliquée et incertaine que traverse le pays, nous restons prudents et mesurés sur les résultats attendus sur les trimestres à venir.

Perspectives 2019

Malgré le fort ralentissement du principal client et le sur-investissement en marketing (+78k€) et pour l'international (+124k€ uniquement sur la masse salariale), le modèle Ordissimo montre toute sa robustesse et la société parvient à maintenir un résultat d'exploitation proche de l'équilibre.

Le ralentissement de Teleshopping en France va continuer à peser sur le chiffre d'affaires de l'année 2019, et tout particulièrement au premier semestre. Nous tablons sur un CA Teleshopping équivalent entre 2018 et 2019 mais inversé d'un semestre sur l'autre.

Néanmoins les partenariats engagés en France avec les grandes enseignes devraient commencer à compenser en partie cette baisse (notamment FNAC DARTY sur le web), et Auchan au deuxième semestre.

L'arrivée à maturité de la V4 sera l'occasion d'accélérer les remplacements d'ORDISSIMO acheté entre 2010 et 2013, afin de dynamiser les ventes.

A l'international,

nous prévoyons une montée en puissance progressive des vendeurs de TVshopping, à savoir :

UK, avec IDEALWORLD, signé et actif

Italie, avec QVC (signé et actif à partir de mai 2019)

Allemagne (en cours de signature, pas encore de date de démarrage)

L'ouverture des pays dans le retail est bien avancé en Allemagne, ce qui va permettre de démarrer la communication, mais il est encore tôt pour évaluer le potentiel annuel.

En Italie et en Espagne les premières commandes sont prévues pour T2 2019.

Filiales

Rien de particulier sur la filiale Substantiel Distribution qui reste en sommeil.

La filiale Substantiel Services est à nouveau profitable, elle a réalisé un chiffre d'affaires de 49 558 euros pour un résultat net à l'équilibre (26 euros).

La société Senioralis dépasse les attentes en 2018 avec un CA de 622K€ pour un Résultat net de 97K€. A noter la forte croissance par rapport à 2017 (179K€ de CA pour un RN de -32K€).

En 2018, Senioralis a également reçu :

- le label ESUS, plus haut niveau d'exigence éthique pour les sociétés ESS (Entreprise Sociale et Solidaire)
- Le prix de l'innovation par le groupe EDF, et par la Silver Academy.

Les points forts de cette croissance sont :

- Leader du secteur en 2 ans, plus gros cabinet d'ergothérapie français toutes spécialités confondues, 21 ergothérapeutes à fin 2018, 18 équivalents temps plein, et plus de 2000 bénéficiaires accompagnés en 2018.

- Une croissance rentable : Malgré la forte accélération, le RN reste positif.

- BFR négatif : les principaux grands comptes publics payent en avance les contrats

- Un CA récurrent : Nos partenariats avec les grands comptes se signent sur plusieurs années, et augmentent d'une année sur l'autre.

- Nos principaux clients sont aujourd'hui AG2R, Allianz, Humanis, Le CD 77, L'Isère, mais aussi des bailleurs sociaux comme Alcéane, ou l'OPAC Saône et Loire. Les groupes Orkyn (Air liquide), EDF, Les Mousquetaires et La Poste sont également de nouveaux clients.

- Pas de client BtoB perdu depuis la création. Le besoin du service est fort, et la qualité du service rendu est reconnue (taux de satisfaction moyen de 91 % mesuré par un cabinet indépendant en 2018)
Nous anticipons pour 2019 une croissance du CA à 1M€ pour un RN de 130K€.

La société est en cours de levée de fond, avec pour objectif de réunir 1 million d'euros pour l'accélération du modèle (renforcement du recrutement pour couvrir toute la France) et du renforcement de l'infrastructure technique qui permet d'automatiser l'édition de rapports et de comptes rendus pour les différents clients.

Gouvernement d'entreprise

Il n'y a aucune convention entre un mandataire social ou un important actionnaire et la société.

Tableau complet des délégations utilisées de compétence et de pouvoirs accordés par l'assemblée en matière d'augmentation de capital.

N° de la résolution	Délégations données au Conseil d'Administration par l'Assemblée Générale Extraordinaire du 30/01/2018	Montant nominal maximum autorisé	Durée de la délégation
3	délégation de compétence à conférer au Conseil d'administration à l'effet de décider l'émission d'actions ordinaires et/ou de titres de capital donnant accès à d'autres titres de capital ou donnant droit à l'attribution de titres de créance et/ou de valeurs mobilières donnant accès à des titres de capital à émettre ou donnant droit à l'attribution de titres de créance (de la société ou d'une société du groupe), avec suppression du droit préférentiel de souscription sans indication de bénéficiaires et par offre au public, durée de la délégation, plafonds de l'émission, prix d'émission, faculté de limiter l'émission au montant des souscriptions reçues ou de répartir les titres non souscrits(4)	400 000 €(1) (1b)	26 mois
4	délégation de compétence à conférer au Conseil d'administration à l'effet de décider l'émission d'actions ordinaires et/ou de titres de capital donnant accès à d'autres titres de capital ou donnant droit à l'attribution de titres de créance et/ou de valeurs mobilières donnant accès à des titres de capital à émettre ou donnant droit à l'attribution de titres de créance (de la société ou d'une société du groupe), avec suppression du droit préférentiel de souscription par une offre visée au II de l'article L.411-2 du Code monétaire et financier (par placement privé et dans la limite de 20 % du capital social par an), durée de la délégation, plafonds de l'émission, prix d'émission, faculté de limiter l'émission au montant des souscriptions reçues ou de répartir les titres non souscrits(5)	20%/120 000€(1)	26 mois
5	délégation de compétence à conférer au Conseil d'administration à l'effet de décider l'émission d'actions ordinaires et/ou de titres de capital donnant accès à d'autres titres de capital ou donnant droit à l'attribution de titres de créance et/ou de valeurs mobilières donnant accès à des titres de capital à émettre ou donnant droit à l'attribution de titres de créance (de la société ou d'une société du groupe), avec maintien du droit préférentiel de souscription, durée de la délégation, plafonds de l'émission, faculté de limiter l'émission au montant des souscriptions reçues ou de répartir les titres non souscrits ou d'offrir au public les titres non souscrits(6)	200 000€(1)	26 mois
6	délégation de compétence à conférer au Conseil d'administration à l'effet de décider l'incorporation au capital de bénéfices, réserves ou primes, durée de la délégation, plafond de l'émission, sort des rompus	200 000€(1)	26 mois
7	délégation de compétence à conférer au Conseil d'administration à l'effet de décider l'émission d'actions ordinaires et/ou de titres de capital donnant accès à d'autres titres de capital ou donnant droit à l'attribution de titres de créance et/ou de valeurs mobilières donnant accès à des titres de capital à émettre ou donnant droit à l'attribution de titres de créance, avec suppression du droit préférentiel de souscription au profit de catégories de bénéficiaires, durée de la délégation, plafonds de l'émission, prix d'émission, faculté de limiter l'émission au montant des souscriptions reçues ou de répartir les titres non souscrits	200 000€(1)	18 mois
8	autorisation à donner au Conseil d'administration à l'effet d'augmenter le nombre de titres émis, dans le cadre des dispositions de l'article L.225-135-1 du Code de commerce	15%(2)	26 mois
9	délégation de compétence à conférer au Conseil d'administration, à l'effet de décider, conformément aux dispositions de l'article L.225-129-6 du Code de commerce, une augmentation du capital social par émission d'actions ordinaires, avec suppression du droit préférentiel de souscription au profit des adhérents d'un plan d'épargne d'entreprise, dans les conditions prévues aux articles L.3332-18 et suivants du Code du travail, durée de la délégation, plafond de l'émission, prix d'émission(7)	100 000€(3)	26 mois

N° de la résolution	Délégations données au Conseil d'Administration par l'Assemblée Générale Extraordinaire du 30/01/2018	Montant nominal maximum autorisé	Durée de la délégation
10	autorisation à donner au Conseil d'administration en vue d'attribuer gratuitement des actions existantes et/ou à émettre aux membres du personnel salarié et/ou certains mandataires sociaux de la société ou des sociétés liées, renonciation des actionnaires à leur droit préférentiel de souscription, durée de l'autorisation, plafond, durée des périodes d'acquisition notamment en cas d'invalidité et de conservation	10% du capital(3)	38 mois
11	autorisation à donner au Conseil d'Administration à l'effet de consentir des options de souscription ou d'achat d'actions de la Société(8)	50 000€(3)	38 mois
12	délégation de compétence au Conseil d'Administration à l'effet d'augmenter le capital, avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires au profit de tous cédants, personnes physiques ou morales, de titres représentatifs, immédiatement ou à terme, de manière certaine ou éventuelle, du capital et/ou des droits de vote d'une société dans la mesure où il s'agit de titres devant être acquis par la Société(9)	200 000€(1)	18 mois
13	fixation du plafond global des émissions d'actions ordinaires et/ou de titres de capital donnant accès à d'autres titres de capital ou donnant droit à l'attribution de titres de créance et/ou de valeurs mobilières donnant accès à des titres de capital à émettre ou donnant droit à l'attribution de titres de créance	500 000€	n.a

1) Montant maximal imputé sur le plafond global des émissions de titres de capital et/ou de titres de créances de 500 000 euros défini en résolution 13

(1b) Montant initial de 200 000 euros modifié par l'assemblée générale extraordinaire du 30 mai 2018, pour être porté à 400 000 euros

(2) Autorisation d'augmentation maximal du nombre de titres émis dans le cadre des résolutions 3 à 5 et 7

(3) Montant ne s'imputant pas sur le plafond global de la 13ème résolution.

(4) Fixation du prix selon le livre d'ordre lors de l'admission aux négociations sur le marché Euronext Growth. Après admission, le prix sera au moins égal à la moyenne des cours pondérée par les volumes des cinq dernières séances de bourse précédant sa fixation, diminuée le cas échéant d'une décote maximale de 30 %, après correction de cette moyenne en cas de différence sur les dates de jouissance et pour les valeurs mobilières, au moins égales au prix minimum prévu pour les actions nouvelles.

(5) Fixation du prix par le Conseil d'administration, au moins égal à la quote-part de capitaux propres par action et pour les valeurs mobilières, au moins égal au prix minimum prévu pour les actions nouvelles.

(6) Fixation du prix par le Conseil d'administration avec possibilité de subdélégation au Directeur Général.

(7) Fixation du prix par le Conseil d'administration conformément aux méthodes objectives retenues en matière d'évaluation d'actions en tenant compte de la situation nette comptable, de la rentabilité et des perspectives d'activité de l'entreprise. A défaut, le prix de cession est déterminé en divisant par le nombre de titres existants le montant de l'actif net réévalué d'après le bilan le plus récent.

(8) Fixation du prix par le Conseil d'administration au minimum 80 % de la moyenne des premiers cours cotés de l'action de la Société sur Euronext Growth lors des vingt séances de bourse précédant le jour où les options de souscription seront consenties et au moins 80 % du cours moyen d'achat des actions détenues par la société.

(9) Fixation du prix par le Conseil d'Administration en fonction de la valeur d'entreprise, selon au minimum, la méthode de l'actualisation des flux de trésorerie et la méthode des comparables.

Mandats exercés par chaque mandataire social

Membre du Conseil d'Administration	Fonction	Fonctions principales exercées au sein de la société	Fonctions principales exercées en dehors de la société	Autres mandats et fonctions exercées dans toute autre société depuis les cinq dernières années
Alexandre VIELLE	PDG	Directeur Général	Néant	Gérant des entreprises SUBSTANTIEL DISTRIBUTION et SUBSTANTIEL SERVICES Président de 91 Retail Club SASU (démission en janvier 2018)
Christophe BERLY DE BUIGNE	Administrateur	Directeur Commercial et Marketing	Néant	Directeur Général de la société SENIORALIS (filiale)
Brice DELMOTTE	Administrateur	Directeur Technique et Communauté	Néant	Gérant de la SCI LES GILATS
Eric CARIOU	Administrateur indépendant	Néant	Consultant	Néant
Eglantine LECLABART	Administratrice indépendante	Néant	Directrice Marketing	Néant
Société BARCEOL représentée par Luc-Alban CHERMETTE	Administrateur indépendant	Néant	Néant	Néant

Rémunérations des mandataires sociaux

Alexandre VIELLE - Président Directeur Général

31 décembre 2018 (12 mois)

Rémunérations dues au titre de l'exercice : 81 040€

Christophe BERLY DE BUIGNE - Administrateur

31 décembre 2018 (12 mois)

Rémunérations dues au titre de l'exercice : 79 000€

Christophe BERLY DE BUIGNE a été nommé administrateur en décembre 2017.

Brice DELMOTTE - Administrateur

31 décembre 2018 (12 mois)

Rémunérations dues au titre de l'exercice : 79 000€

Brice DELMOTTE a été nommé administrateur en décembre 2017

Les mandataires sociaux non cités n'ont bénéficié d'aucune rémunération.

Choix de gouvernance

Dans la mesure où le nouveau Président était déjà de fait chargé de la Direction générale de l'entreprise avant son évolution en société anonyme, il était tout à fait évident qu'il lui appartenait d'exercer les fonctions de président Directeur Général.

Tableau des résultats des 5 derniers exercices

Etat exprimé en euros		31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016	31/12/2017	31/12/2018
CAPITAL en Fin d'exercice	Capital social	376 938	385 770	385 770	355 550	627 804
	Nombre d'actions ordinaires	41 882	38 577	38 577	1 422 200	2 511 215
	Nbre d'actions dividende prioritaire sans droit de vote					
	Nombre maximal d'actions à créer : - Par conversion d'obligation - Par droit de souscription					
OPERATIONS et RESULTAT	Chiffre d'affaires (hors taxes)	3 193 561	3 117 717	3 972 882	5 824 834	4 347 738
	Résultat avant impôts, participations dotations aux amortis et prov.	231 101	253 426	487 456	923 215	237 102
	Impôts sur les bénéfices	(47 804)	(43 127)	(65 420)	(63 014)	(68 918)
	Participation des salariés					
	Résultat après impôts, participation, dotations aux amortis et provisions	(162 737)	90 540	322 333	678 493	(129 348)
Résultat distribué						
RESULTAT PAR ACTION	Résultat après impôts, participation, avant dotations aux amortis et prov.	7	8	14	1	
	Résultat après impôts, participation, dotations aux amortis et provisions	(4)	2	8		
	Dividende attribué					
PERSONNEL	Effectif moyen salarié	14	13	15	14	14
	Montant de la masse salariale	555 407	549 960	568 383	636 526	713 539
	Montant des sommes versées en avantages sociaux	222 480	224 023	232 078	257 332	298 319