



ECOMIAM SA

Société anonyme à conseil d'administration au capital de 457 290,00 €
Siège social : 161 route de Brest - Zone de Gourvily - 29337 Quimper Cédex
RCS Quimper N° 512 944 745

DOCUMENT D'ENREGISTREMENT

(Document d'enregistrement spécifique tel que défini par l'article 15 du Règlement (UE) 2017/1129 relatif au « Prospectus de croissance de l'Union » et dont le contenu a été établi conformément aux termes de l'Annexe 24 du Règlement Délégué (UE) 2019/980 de la Commission du 14 mars 2019 relatif notamment à la forme et au contenu du prospectus)



AUTORITÉ
DES MARCHÉS FINANCIERS

Le présent Document d'enregistrement a été approuvé le 7 septembre 2020 sous le numéro I.20-022 par l'Autorité des marchés financiers (l'« AMF »), en tant qu'autorité compétente au titre du règlement (UE) 2017/1129.

L'AMF n'approuve ce Document d'enregistrement qu'en tant que respectant les normes en matière d'exhaustivité, de compréhensibilité et de cohérence imposées par le règlement (UE) 2017/1129.

Cette approbation ne doit pas être considérée comme un avis favorable sur l'émetteur qui fait l'objet du Document d'enregistrement. Les investisseurs sont invités à procéder à leur propre évaluation quant à l'opportunité d'investir dans les valeurs mobilières concernées.

Le Document d'enregistrement peut être utilisé aux fins d'une offre au public de valeurs mobilières ou de l'admission de valeurs mobilières à la négociation sur un marché réglementé s'il est complété par une note relative aux valeurs mobilières et, le cas échéant, un résumé et son (ses) supplément(s). L'ensemble est approuvé par l'AMF conformément au règlement (UE) n°2017/1129.

Le Document d'enregistrement a été établi pour faire partie d'un prospectus de croissance de l'Union conformément à l'article 15 du règlement (UE) 2017/1129.

Ce document est disponible sans frais au siège social de la Société, ainsi qu'en version électronique sur le site de l'AMF (www.amf-france.org) et sur celui de la Société (www.ecomiam.com).

REMARQUES GENERALES

Dans le Document d'enregistrement :

- L'expression la « Société » désigne la société ECOMIAM SA, société anonyme à conseil d'administration dont le siège social est situé 161 route de Brest - Zone de Gourvily - 29337 Quimper Cedex, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Quimper sous le numéro 512 944 745 ;
- L'expression « le Groupe » désigne la Société et ses 2 filiales (ECOMIAM AMENAGEMENT et ECOMIAM EXPLOITATION) et ses 9 participations dans des affiliés ; et
- L'expression « le Document d'enregistrement » désigne le présent document d'enregistrement.

Le Document d'enregistrement, établi selon l'annexe 24 du règlement délégué (UE) 2019/980 de la Commission du 14 mars 2019 complétant le règlement (UE) 2017/1129 du Parlement européen et du Conseil du 14 juin 2017, décrit la Société telle qu'elle existe à la date d'approbation du présent Document d'enregistrement.

Informations prospectives

Le Document d'enregistrement contient des indications sur les perspectives et la stratégie de développement d'ECOMIAM. Ces indications sont parfois identifiées par l'utilisation du futur, du conditionnel ou de termes à caractère prospectif tels que « considérer », « envisager », « penser », « avoir pour objectif », « s'attendre à », « entendre », « devoir », « ambitionner », « estimer », « croire », « souhaiter », « pouvoir », ou, le cas échéant, la forme négative de ces mêmes termes, ou toute autre variante ou expression similaire. Ces informations ne sont pas des données historiques et ne doivent pas être interprétées comme des garanties que les faits et données énoncés se produiront. Ces informations sont fondées sur des données, des hypothèses et des estimations considérées comme raisonnables par la Société. Elles sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiées en raison des incertitudes liées notamment à l'environnement technologique, économique, financier, concurrentiel et réglementaire. Ces informations sont mentionnées dans différents paragraphes du Document d'enregistrement et contiennent des données relatives aux intentions, aux estimations et aux objectifs d'ECOMIAM concernant, notamment les marchés, les produits, la stratégie, le déploiement commercial, la croissance, les résultats, la situation financière et la trésorerie de la Société. Les informations prospectives mentionnées dans le Document d'enregistrement sont données uniquement à la date d'enregistrement du Document d'enregistrement. Sauf obligation légale ou réglementaire qui s'appliquerait (notamment le règlement (UE) n° 596/2014 du Parlement Européen et du Conseil du 16 avril 2014 sur les abus de marché), la Société ne prend aucun engagement de publier des mises à jour des informations prospectives contenues dans le Document d'enregistrement afin de refléter tout changement affectant ses objectifs ou les événements, conditions ou circonstances sur lesquels sont fondées les informations prospectives contenues dans le Document d'enregistrement. La Société opère dans un environnement caractérisé par une concurrence forte et de permanentes évolutions.

Informations sur le marché et la concurrence

Le Document d'enregistrement contient, notamment en section 2.2 « *Aperçu des activités* », des informations relatives à l'activité menée par ECOMIAM et à sa position concurrentielle. Certaines informations contenues dans le Document d'enregistrement sont des informations publiquement disponibles que la Société considère comme fiables mais qui n'ont pas été vérifiées par un expert indépendant. La Société ne peut garantir qu'un tiers utilisant des méthodes différentes pour réunir, analyser ou calculer des données sur les segments d'activités obtiendrait les mêmes résultats. Compte-tenu d'un environnement technologique et concurrentiel particulièrement actif, il est possible que ces informations s'avèrent erronées ou ne soient plus à jour. L'activité d'ECOMIAM pourrait en conséquence évoluer de manière différente de celle décrite dans le Document d'enregistrement. La Société ne prend aucun engagement de publier des mises à jour de ces informations, excepté dans le cadre de toute obligation législative ou réglementaire qui lui serait applicable, et notamment le règlement (UE) n° 596/2014 du Parlement Européen et du Conseil du 16 avril 2014 sur les abus de marché.

Facteurs de risques

Les investisseurs sont invités à lire attentivement les facteurs de risque décrits en section 3 « *Facteurs de risques* » du Document d'enregistrement avant de prendre toute décision d'investissement. La réalisation de tout ou partie de ces risques est susceptible d'avoir un effet défavorable sur les activités, les résultats, la situation financière ou les perspectives de la Société. En outre, d'autres risques, non encore identifiés ou considérés comme non significatifs par la Société à la date du Document d'enregistrement, pourraient également avoir un effet défavorable.

Arrondis

Certaines données chiffrées (y compris les données exprimées en milliers ou en millions) et pourcentages présentés dans le Document d'enregistrement ont fait l'objet d'arrondis. Le cas échéant, les totaux présentés dans le Document d'enregistrement peuvent légèrement différer de ceux qui auraient été obtenus en additionnant les valeurs exactes (non arrondies) de ces données chiffrées.

Table des matières

1	PERSONNES RESPONSABLES, INFORMATIONS DE TIERS, RAPPORTS D'EXPERTS ET APPROBATION DE L'AUTORITE COMPETENTE	5
1.1	RESPONSABLE DU DOCUMENT D'ENREGISTREMENT	5
1.2	ATTESTATION DE LA PERSONNE RESPONSABLE	5
1.3	RAPPORTS D'EXPERTS ET DECLARATIONS D'INTERETS	5
1.4	INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS	5
1.5	CONTROLE DU PRESENT DOCUMENT D'ENREGISTREMENT	5
2	STRATEGIE, PERFORMANCE ET APERCU DES ACTIVITES	6
2.1	INFORMATIONS CONCERNANT LA SOCIETE	6
2.2	APERCU DES ACTIVITES	7
2.3	STRUCTURE ORGANISATIONNELLE	41
2.4	INVESTISSEMENTS	43
2.5	EXAMEN OPERATIONNEL ET FINANCIER	44
2.6	TENDANCES	60
2.7	PREVISIONS OU ESTIMATIONS DU BENEFICE	60
3	FACTEURS DE RISQUES	61
4	GOVERNANCE D'ENTREPRISE	69
4.1	ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE ET DIRECTION GENERALE	69
4.2	REMUNERATIONS ET AVANTAGES	73
4.3	PARTICIPATIONS ET OPTIONS DE SOUSCRIPTION DES MEMBRES DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION	75
5	INFORMATIONS FINANCIERES ET INDICATEURS CLES DE PERFORMANCE	76
5.1	INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES	76
5.2	INFORMATIONS FINANCIERES INTERMEDIAIRES ET AUTRES	114
5.3	AUDIT DES INFORMATIONS FINANCIERES ANUELLES	150
5.4	INDICATEURS CLES DE PERFORMANCE	151
5.5	CHANGEMENT SIGNIFICATIF DANS LA SITUATION DE L'EMETTEUR	151
5.6	POLITIQUE EN MATIERE DE DIVIDENDES	151
5.7	INFORMATIONS FINANCIERES PROFORMA	151
6	INFORMATIONS RELATIVES AUX ACTIONNAIRES ET AUX DETENTEURS DE VALEURS MOBILIERES	152
6.1	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES	152
6.2	PROCEDURES JUDICIAIRES ET ARBITRAGES	153
6.3	CONFLITS D'INTERET AU NIVEAU DES ORGANES DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE	153
6.4	TRANSACTIONS AVEC LES PARTIES LIEES	153
6.5	CAPITAL SOCIAL	153
6.6	ACTE CONSTITUTIF ET STATUTS	159
6.7	CONTRATS IMPORTANTS	159
7	DOCUMENTS DISPONIBLES	160
8	ANNEXES	161
8.1	GOVERNANCE D'ENTREPRISE – RESPONSABILITE SOCIETALE ET ENVIRONNEMENTALE	161
8.2	RAPPORTS SPECIAUX DU COMMISSAIRE AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES	163

1 PERSONNES RESPONSABLES, INFORMATIONS DE TIERS, RAPPORTS D'EXPERTS ET APPROBATION DE L'AUTORITE COMPETENTE

1.1 RESPONSABLE DU DOCUMENT D'ENREGISTREMENT

Monsieur Daniel SAUVAGET, Président-Directeur Général d'écomiam.

1.2 ATTESTATION DE LA PERSONNE RESPONSABLE

« J'atteste, après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, que les informations contenues dans le Document d'enregistrement sont, à ma connaissance, conformes à la réalité et ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée. »

Fait à Quimper
Le 7 septembre 2020

Daniel SAUVAGET
Président-Directeur Général

1.3 RAPPORTS D'EXPERTS ET DECLARATIONS D'INTERETS

Néant.

1.4 INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS

Néant.

1.5 CONTROLE DU PRESENT DOCUMENT D'ENREGISTREMENT

Le présent Document d'enregistrement a été approuvé par l'Autorité des marchés financiers (l'« AMF »), en tant qu'autorité compétente au titre du règlement (UE) 2017/1129.

L'AMF n'approuve ce Document d'enregistrement qu'en tant que respectant les normes en matière d'exhaustivité, de compréhensibilité et de cohérence imposées par le règlement (UE) 2017/1129.

Cette approbation ne doit pas être considérée comme un avis favorable sur l'émetteur qui fait l'objet du Document d'enregistrement.

Le Document d'enregistrement a été établi pour faire partie d'un prospectus de croissance de l'Union conformément à l'article 15 du règlement (UE) 2017/1129.

2 STRATEGIE, PERFORMANCE ET APERCU DES ACTIVITES

2.1 INFORMATIONS CONCERNANT LA SOCIETE

2.1.1 Dénomination sociale de la Société et nom commercial

La Société a pour dénomination sociale et commerciale : ECOMIAM.

2.1.2 Lieu et numéro d'enregistrement de la Société, code LEI

La Société est immatriculée au Registre du commerce et des Sociétés de Quimper sous le N° 512 944 745.

L'identifiant d'entité juridique (LEI) de la Société est le 969500SKAWBQWSUS9Y06.

2.1.3 Date de constitution et durée

La Société a été constituée le 29 juin 2009 pour une durée s'achevant le 29 juin 2108, sauf dissolution anticipée ou prorogation.

2.1.4 Siège social de la Société, forme juridique, législation régissant ses activités

La Société a été créée sous forme de société par actions simplifiée et a été transformée en société anonyme à conseil d'administration par l'assemblée générale en date du 3 septembre 2020.

La Société, régie par le droit français, est principalement soumise pour son fonctionnement aux articles L. 225-1 et suivants du Code de commerce.

Le siège social de la Société est situé au 161 Route de Brest – Zone de Gourvily- 29337 Quimper Cedex.

Les coordonnées de la Société sont les suivantes :

Téléphone : +33 2 57 68 06 20

Adresse courriel : info@ecomiam.com

Site Internet : www.ecomiam.com

Il est précisé que les informations figurant sur le site web ne font pas partie du Document d'enregistrement, sauf si ces informations y sont incorporées par référence.

2.1.5 Changement significatif de la structure financière de la Société depuis la clôture du 1^{er} semestre clos le 31 mars 2020

- Néant.

2.1.6 Description du financement attendu de l'activité de la Société

Comme indiqué en note 4.3 de l'annexe aux comptes semestriels clos le 31 mars 2020 insérés à la section 5.2.1 du présent Document d'enregistrement, la Société considère être en mesure de pouvoir financer ses besoins de trésorerie pour les 12 prochains mois.

Cette déclaration étant effectuée hors projet de cotation, le remboursement des obligataires existants n'est pas pris en compte, étant rappelé que les obligations convertibles actuelles (1M€) seront remboursées par anticipation si l'introduction en bourse est réalisée. Elles feront alors l'objet d'un refinancement par une dette bancaire. La Société a d'ores et déjà engagé des demandes auprès d'établissements bancaires avec lesquels elle est en relation d'affaires pour obtenir un engagement de refinancement du montant nominal de l'emprunt convertible ainsi que de la prime

de non-conversion sous condition suspensive de l'introduction en bourse, afin d'obtenir cet accord d'ici la prochaine Note d'opération.

Cette déclaration intègre uniquement 15 ouvertures de magasins sur l'exercice 2021 (contre 20 en moyenne par an sur les 5 prochaines années). Le caractère prudent de ces prévisions se retrouve également dans le CA de 550 K€ pour la première année des 15 nouveaux affiliés en 2021. La Société n'a pas pris en compte d'hypothèses spécifiques concernant les risques liés à la pandémie de Covid-19, compte tenu de l'impact favorable sur le niveau d'activité au cours de la période de confinement du printemps 2020.

A la date d'approbation du Document d'enregistrement, aucun élément ne vient remettre en cause la capacité de la Société à financer ses besoins de trésorerie sur les 12 prochains mois.

2.2 APERCU DES ACTIVITES

2.2.1 Stratégie et objectifs

2.2.1.1 *Un réseau éthique de distribution spécialisé de produits surgelés*

Créée en 2009, écomiam est une entreprise familiale, spécialisée dans la distribution de produits surgelés. Fort d'une solide expérience dans le secteur de la distribution alimentaire, son fondateur Daniel SAUVAGET, a construit écomiam en s'appuyant sur des convictions fortes, à l'écoute des demandes des consommateurs et sur un modèle économique précurseur. L'engagement du Groupe est de réconcilier le consommateur avec son écosystème (son corps, son milieu, sa planète) et contribuer à créer une société plus équilibrée, en valorisant au quotidien le « Bien manger », travaillant équitablement avec tous les acteurs de sa filière et privilégiant la transparence pour proposer de bons produits surgelés 100% français, sans superflu et essentiellement non transformés.

L'offre commerciale d'écomiam s'inscrit dans une démarche délibérément éco-responsable caractérisée par :

- Des produits frais surgelés, pour l'essentiel bruts, c'est-à-dire non transformés, en adéquation avec une tendance de plus en plus forte pour le « *Fait maison* ». Grâce au procédé de surgélation, réalisé directement par les producteurs, l'enseigne est en mesure de proposer des produits conditionnés au plus tôt après leur récolte, pêche ou découpe. Cela permet de préserver au maximum les qualités gustatives et nutritionnelles des aliments, sans aucun ajout de conservateurs artificiels ou d'additifs. Avec une offre majoritairement composée de produits bruts, l'enseigne propose une gamme d'environ 350 références sensiblement plus étroite que celles des concurrents qui en comptent fréquemment plus de 1 000 à leur catalogue.
- Un approvisionnement 100% Français pour une offre à la fois qualitative, en réponse à un besoin croissance de « *Bien manger* », et éthique grâce à la valorisation des filières agroalimentaires régionales et locales. Actuellement, environ 60% de l'offre provient de la région Bretagne en lien avec l'implantation historique de la Société. Cet engagement permet d'assurer la traçabilité des produits, facilitée par le fait qu'il s'agisse essentiellement de produits frais non transformés, de contribuer à l'économie locale et de minimiser l'empreinte carbone et les coûts de transport grâce à des circuits plus courts ;
- Une totale transparence sur les prix avec un étiquetage affichant de manière systématique le partage de la valeur entre le prix d'achat payé aux fournisseurs, la marge distributeur revenant à écomiam et la TVA reversée à l'Etat ;
- Une politique tarifaire claire et sans promotion : écomiam a mis en place une politique de prix justes, attractifs et stables pour des périodes de 6 mois, en cohérence avec la politique qu'elle mène avec ses fournisseurs, à qui elle souhaite offrir une grande visibilité. En rupture avec les pratiques usuelles de certaines enseignes de la distribution alimentaire, le positionnement de l'offre écomiam ne cherche en aucun cas à favoriser les achats d'impulsion chez ses clients. L'attrait de l'offre doit reposer sur ses fondamentaux et ne pas découler de campagnes de promotions successives qui font oublier le vrai prix des choses et dont le coût doit souvent être supporté par les fournisseurs ;
- Des emballages réduits au strict minimum, grâce à des sachets plastiques transparents valorisant au mieux le produit. Le Groupe évite ainsi de consacrer des ressources à l'élaboration d'emballages, coûteux en matériaux, qui sont de plus générateurs de déchets. Cette politique de réduction des emballages simplifie également les opérations d'emballage et permet de réduire le volume de chaque produit pour le transport et le stockage.

Dans le cadre d'une démarche volontaire, la Société a sollicité une notation extra-financière sur les critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) qui fait ressortir un niveau de maturité « Avancé », avec une notation de 56/100 (se reporter en section 2.2.3.8). Cette évaluation lui permettra de mettre en place un suivi pour améliorer davantage le niveau de maturité ESG.

L'ensemble de ces choix forts, mis en place dans tout le réseau écomiam, a permis de développer une relation de confiance avec la clientèle qui ne cesse d'augmenter. Elle apprécie la qualité des produits, la transparence sur leur origine et sur les prix. Le positionnement tarifaire compétitif et constant, ainsi que l'absence d'incitations aux achats d'impulsion, permettent aux clients d'avoir le sentiment d'avoir acheté au juste prix les produits dont ils ont réellement besoin¹. L'objectif est donc qu'ils soient agréablement surpris par le montant de leur ticket de caisse, au regard de leur panier et ainsi de les fidéliser. La fidélisation se constate notamment avec la carte de fidélité, mise en place en juin 2019 à la demande des clients et qui est déjà utilisée lors de 55% des passages en caisse (se reporter en section 2.2.3.4).

Ce modèle vertueux apporte une vraie réponse à une demande insatisfaite, comme le démontre la croissance affichée par le Groupe ces dernières années sur un marché pourtant mature comptant des enseignes bien établies. Alors que les ventes ont affiché une progression de respectivement +23% et +32% au cours des derniers exercices clos les 30 septembre 2018 et 2019, le chiffre d'affaires devrait connaître une nouvelle phase d'accélération et s'établir au moins à 22 M€, soit +50% au 30 septembre 2020 (se reporter en section 2.7).

Ces ventes sont générées par un réseau de distribution constitué de 27 magasins, implantés principalement en régions Bretagne et Pays de la Loire et enrichi depuis fin 2018, d'une offre de « Click & Collect » et de vente en ligne assurant des livraisons à domicile partout en France métropolitaine en 48 heures. A la date du Document d'enregistrement, le Groupe représente déjà le 3^{ème} plus gros réseau² spécialisé dans la distribution de surgelés en France.

Si à la création les premières ventes avaient été réalisées à partir de camions itinérants, le Groupe a rapidement développé des magasins en propre compte tenu de l'engouement constaté autour d'une offre innovante par sa simplicité et sa transparence. Alors qu'il comptait 9 points de vente en 2016, le Groupe a fait évoluer son modèle de développement à travers un système de commission-affiliation. Les 27 points de vente actuels se répartissent entre 5 magasins en propre et 21 magasins affiliés dont le premier a ouvert à l'été 2017.

Ce modèle répondait à la logique du Groupe qui cherchait à accélérer son développement tout en variabilisant au maximum les coûts pour pouvoir maintenir une offre tarifaire attractive et maintenir une grande souplesse, tout en conservant le contrôle intégral du concept.

A travers le Contrat de commission-affiliation, la Société conserve la maîtrise et le coût de financement de ses stocks, alors que l'affilié se concentre sur la gestion simplifiée de son point de vente en s'approvisionnant exclusivement auprès du centre logistique d'écomiam situé à Rennes, et en se concentrant sur la relation clientèle.

Le Groupe conserve la propriété des ventes et rétrocède en contrepartie une commission à l'affilié sur la base d'un modèle incitatif. Cette formule permet ainsi au Groupe de mutualiser les achats et à l'affilié de ne supporter qu'une structure relativement légère et un fonctionnement simple tout en bénéficiant d'un encadrement de la Société et d'un outil informatique Groupe intégré, outil particulièrement performant en termes de reporting et de partage d'expérience. Le coût d'ouverture d'un affilié représente un budget total de 300 K€ avec un partage des risques entre écomiam et son nouveau partenaire. En effet, l'affilié apporte 50K€ en fonds propres, écomiam apportant 50K€ (10K€ en fonds propres et 40K€ en compte courant), le solde de 200K€ étant souscrit par emprunt bancaire, par l'affilié.

Cette organisation collaborative, rassurante pour les deux parties, rencontre un fort succès auprès des candidats à l'affiliation. A ce jour, près de 268 candidatures spontanées ont été reçues, sans qu'aucune démarche particulière n'ait été engagée par le Groupe pour attirer les candidats. Cette dynamique ne s'est enclenchée qu'à partir d'un bouche-à-oreille sur l'attrait de l'offre et qui a lui-même été à l'origine d'une exposition médiatique spontanée très importante sur des médias de 1^{er} plan (Journal de 20h de TF1, émission « Capital » de M6...).

La période récente de confinement a encore conforté la Société dans la pertinence de son offre avec des mois qui ont enregistré des doublages de chiffre d'affaires, depuis mars 2020, par rapport à l'année précédente. Même si cette période de restrictions de déplacement a été particulièrement propice à la vente de surgelés, du fait de leur

¹ Source : Etude Parabellum 2016

² Source : Businesscoot – Janvier 2020 – en nombre de magasins, après Picard (920 magasins) et Thiriet (180 magasins).

conservation sur longue durée, l'effet conjoncturel est venu se rajouter à une tendance structurelle de gain de nouveaux clients et de fidélisation de ceux qui s'approprient le concept. Pendant la période de confinement, la totalité des points de vente du Groupe ont été ouverts. De même, le Groupe n'a subi aucune rupture d'approvisionnement de la part de ses fournisseurs pendant le confinement.

2.2.1.2 Stratégie de développement

Sur un marché mature de 6,7 milliards d'euros³ en 2018, capté aux deux tiers par les enseignes de grande distribution, écomiam entend capitaliser sur un positionnement en adéquation avec les attentes fortes de consommateurs, qui de plus en plus entendent devenir des « consom-acteurs » responsables.

Après une croissance de 50% du chiffre d'affaires attendue au 30 septembre 2020 (dont environ 40% de croissance organique), le Groupe a pour ambition d'atteindre les 110 M€ de chiffre d'affaires à l'horizon 2025, soit un rythme de croissance annualisé de 40% par rapport au 30 septembre 2019. La croissance du chiffre d'affaires était de 21% et 34% pour les exercices 2018 et 2019 incluant respectivement 4% et 23% de croissance organique. Cet objectif de chiffre d'affaires devrait conduire en 2025, à un résultat d'exploitation de l'ordre de 7 M€ et une marge commerciale qui devrait s'établir autour de 35%. Avec l'ambition d'ouvrir 20 nouveaux points de vente par an au cours des 5 prochaines années (avec un investissement unitaire de la Société de 50K€ par magasin), le Groupe entend disposer d'un réseau d'environ 125 points de vente en 2025. L'ambition de chiffre d'affaires 2025 s'appuie sur les hypothèses suivantes :

- Un chiffre d'affaires de 550K€ pour les nouveaux magasins la 1^{ère} année qui se situe dans la fourchette basse de ce qui a été observé historiquement sur le parc actuel, sans faire de communication autour de l'enseigne ;
- Une montée en puissance de chaque nouvelle ouverture sur le même rythme que celui constaté historiquement sur le parc actuel ;
- Un rythme de 20 nouvelles ouvertures de magasins par an sur les 5 prochaines années, étayé par les 260 demandes d'affiliation reçues par la Société à la date d'approbation du présent Document d'enregistrement sans avoir fait de communication autour de l'enseigne. De plus, la Société a d'ores et déjà sécurisé 10 ouvertures de magasins pour les 6 premiers mois de l'exercice 2020/2021.

La Société estime que 80% de cette croissance de chiffre d'affaires sera réalisée par les nouvelles ouvertures de magasins.

La constitution de ce réseau nécessitera deux types d'investissements. Le 1^{er} est de nature financière et concerne la contribution de 50 K€ apportée par écomiam à chaque ouverture de magasin affilié, ce qui sous-tend sur la période 2021/2025 un total de 5 M€ (50 K€ * 20 ouvertures annuelles * 5 ans). Le second est relatif au budget à consacrer au marketing digital pour accompagner chaque ouverture de point de vente, puis en asseoir la notoriété sur sa zone de chalandise. Cela représente pour la seule année d'ouverture environ 6 K€ par magasin, soit sur la période 2021/2025, un budget minimum de 600 K€ que la Société adaptera ensuite à chaque magasin, selon le rythme de montée en puissance de la fréquentation de chaque point de vente et de son potentiel commercial estimé afin d'en tirer le meilleur profit.

Dans cette optique, écomiam va déployer un plan de développement dont la bourse assurera le financement, fondé sur deux axes stratégiques :

2.2.1.2.1 Déployer le réseau de ventes sur la plupart des régions de France métropolitaine

écomiam a élaboré et parfait son offre et son modèle économique dans les 27 magasins exploités dans les zones péri-urbaines des villes moyennes de Bretagne et des Pays de la Loire à ce jour.

Le Groupe souhaite déployer son offre à l'échelle nationale sur la plupart des régions, à l'exception de l'Ile-de-France et de la Corse. Il ciblera prioritairement les zones péri-urbaines des 200 villes moyennes en France⁴ (20 000 à 100 000 habitants) et plus particulièrement celles situées dans des régions où les filières agro-alimentaires revêtent une importance particulière (Drôme, Sud-Ouest, Centre, Nord).

³ Source : Kantar Worldpanel - Insee

⁴ Source : INSEE, Base des unités urbaines 2020

Avec l'ambition d'ouvrir 20 nouveaux points de vente par an au cours des 5 prochaines années, le Groupe continuera de privilégier le modèle de la commission-affiliation et à ce titre, vient de recruter un directeur général adjoint particulièrement expérimenté en matière de structuration de la *supply chain* et de développement commercial, qui sera plus particulièrement dédié au renforcement et à la gestion du réseau. Néanmoins, le Groupe n'exclut pas d'ouvrir un nombre limité de magasins en propre avec pour objectifs de les utiliser pour tester de nouveaux concepts (en centre-ville par exemple), sans faire supporter le risque lié à ces nouveautés par ses affiliés, mais également pour conserver une pratique du terrain et mieux partager les besoins et difficultés potentiellement rencontrées par les affiliés.

A l'horizon 2025, une fois le déploiement réalisé, le réseau de près de 125 points de vente couvrira une zone de chalandise, estimée à 49 millions de personnes⁵ en zones péri-urbaines, à laquelle s'ajoute le potentiel offert par l'offre en ligne susceptible de livrer à travers toute la France métropolitaine.

Les moyens financiers liés à ce premier axe stratégique portent à la fois sur la contribution financière d'écomiam à chaque ouverture, qui s'élève environ à 50 K€ (dont environ 10 K€ de prise de participation au capital et 40 K€ d'apports en compte courant) et le recrutement limité à un ou deux collaborateurs pour renforcer les fonctions d'encadrement du réseau qui en assure la sélection, la formation initiale et permanente, l'animation et le contrôle.

Sur la plan logistique, la Société estime d'ores et déjà bénéficier de l'organisation nécessaire à ce déploiement national avec un partenaire de premier plan qui assure le stockage centralisé à Rennes et le transport aux points de vente finaux et qui sera à même d'accompagner ce développement tout en assurant une livraison à chaque magasin dans un délai de 3 jours. La Société n'exclut pas à l'horizon 2025, le recours à 2 ou 3 plateformes de stockage supplémentaires en fonction des régions qui deviendront prépondérantes pour limiter les coûts de transports et conserver une même souplesse d'approvisionnement à tous les affiliés.

Le modèle économique d'écomiam est guidé depuis son origine par la variabilisation des coûts. En effet, le Groupe a déjà variabilisé les frais suivants : stockage, entreposage, transport, commissions versées aux affiliés. La part des coûts fixes d'écomiam représente aujourd'hui environ 50% de ses frais, le Groupe ambitionne d'abaisser cette proportion à un tiers à l'horizon de son plan d'affaires en 2025.

Enfin, ce déploiement national devrait permettre au Groupe d'enrichir ses sources d'approvisionnements avec pour objectif d'atteindre 80% de fournisseurs communs par magasin et 20% d'acteurs régionaux. Dans ce dessein, écomiam entend s'appuyer sur la connaissance du tissu économique local de chaque affilié qui pourra ainsi devenir prescripteur de producteurs locaux et contribuera à étendre les approvisionnements du Groupe à tous les territoires. Ce développement hors de Bretagne va être initié dès l'exercice 2021, avec environ 50% des nouvelles ouvertures des magasins écomiam hors de sa zone historique.

2.2.1.2.2 Accroître la fréquentation de ses magasins

Le second axe stratégique porte sur le développement de la fréquentation des magasins. A cette fin, écomiam intensifiera ses efforts consacrés à la notoriété de l'enseigne à travers principalement une hausse des budgets de marketing digital sur les réseaux sociaux (animations de pages écomiam sur les réseaux sociaux Facebook, Instagram et Youtube), des campagnes publicitaires de webmarketing, et des campagnes locales d'envoi de SMS et dans la presse régionale pour les ouvertures de magasin. De plus, elle utilisera ce vecteur pour mieux faire connaître à la fois l'offre en tant que telle, mais également son empreinte régionale à travers un approvisionnement auprès de producteurs locaux.

Cette communication doit permettre d'attirer une clientèle plus nombreuse mais également de la fidéliser. Le Groupe a la conviction qu'une communication efficace pour mieux faire connaître l'offre et plus largement l'intérêt des produits surgelés pour leurs qualités nutritionnelles et gustatives, pourrait contribuer à capter une partie du budget moyen de 1 550 €⁶ que les ménages consacrent jusque-là aux produits alimentaires que sont la viande, le poisson et les légumes ce qui pourrait à terme contribuer à une augmentation du panier moyen.

Cette croissance forte attendue au cours des prochaines années devrait permettre de déclencher un cycle vertueux au niveau de la rentabilité grâce à l'effet volume et à une meilleure absorption des coûts fixes qui resteront limités.

⁵ Source : Institut National d'Etudes Démographiques, <https://www.ined.fr/fr/tout-savoir-population/chiffres/france/structure-population/regions-departements/>

⁶ Source : <https://agriculture.gouv.fr/egalim-20-du-budget-des-menages-est-consacre-l'alimentation>

Avec une marge commerciale brute qui devrait s'établir autour de 35%, l'objectif de chiffre d'affaires de 110 M€ en 2025 devrait conduire à un résultat d'exploitation de l'ordre de 7 M€ à ce même horizon.

Le projet d'introduction en bourse s'inscrit dans le cadre de ce plan stratégique destiné à conforter la place d'écomiam dans le Top 3 Français de la distribution de produits surgelés tout en augmentant significativement sa taille et sa présence nationale. Il permettra à la fois de doter le Groupe des moyens financiers nécessaires à la mise en œuvre de ses deux axes de développement et contribuera à accroître la visibilité de la marque écomiam et ainsi à encore mieux rendre visible la démarche d'engagement du Groupe envers son écosystème (consommateurs, producteurs, collaborateurs et environnement). Parallèlement, le Groupe entend poursuivre ses développements pour mettre en place des moyens innovants qui lui permettront à la fois de maintenir un lien étroit avec ses clients et de leur faciliter le quotidien, avec notamment un projet de « congélateur connecté ».

2.2.2 Le Marché et ses acteurs

2.2.2.1 La surgélation : un procédé préservant une qualité optimale des aliments

La surgélation est un procédé industriel complexe qui consiste à abaisser très rapidement la température d'un produit alimentaire, en état de fraîcheur et de salubrité, jusqu'à -18 °C à cœur. La rapidité de la baisse de température est en enjeu majeur dans l'étape de cristallisation de l'eau en glace. Réalisée en général dans un environnement à -40°C, en visant une stabilisation de la température du produit à -18°C, cette opération permet la formation des cristaux de glace microscopiques qui permettent de préserver les parois des cellules de la matière vivante (légumes, fruits, viandes poissons).

La surgélation est un procédé de conservation reconnu pour ses multiples qualités. Son activité biologique étant stoppée, le produit ne se dégrade plus et ses qualités nutritionnelles et organoleptiques sont préservées, sans recours à aucun additif ou conservateur artificiel. Ainsi, les nutriments et vitamines naturels restent intacts, tout comme les goûts et les saveurs. La mise en œuvre du procédé intervient généralement dans les 4 heures qui suivent la récolte, la pêche ou la découpe. Ainsi le produit est surgelé à la meilleure saison et au meilleur de ses valeurs qualitatives et nutritionnelles. Puis, une conservation optimale des aliments nécessite le respect de la chaîne du froid⁷.

La surgélation est donc un procédé professionnel nécessitant un équipement spécifique pour une descente rapide de la température de l'aliment, qui se distingue du procédé domestique dit de congélation utilisé largement par des particuliers pour conserver des aliments achetés frais, grâce à leur refroidissement puis leur maintien à basse température (au minimum -12°C).

Un produit surgelé sera de qualité supérieure à celle d'un produit congelé pour deux raisons principales :

- Le délai écoulé entre la récolte, pêche ou découpe du produit et la mise en œuvre de l'un des deux procédés. Ce délai sera d'environ 4 heures pour la surgélation et parfois de plusieurs jours lorsque la congélation est réalisée par les particuliers chez eux ;
- La technique elle-même. Comme expliqué ci-dessus, la vitesse de chute de température sera bien plus rapide pour un produit surgelé que congelé. Il en résultera une formation de cristaux de glace bien plus petits au cours de la surgélation. La texture des produits congelés est plus dégradée au moment de la restitution à domicile.

Un produit surgelé est également de meilleure qualité qu'un produit frais dont on estime que bon nombre d'entre eux peuvent perdre jusqu'à 45% de leur valeur nutritionnelle entre la récolte et l'arrivée dans le réfrigérateur du consommateur.

La surgélation associe donc les deux moyens naturels de conservation : la réduction de l'humidité et le froid. Elle ne transforme pas, elle stabilise. C'est pourquoi un produit correctement surgelé au départ et maintenu ensuite sans faille à -18°C se confond avec un produit frais dans l'assiette du consommateur.

2.2.2.2 Un marché du surgelé B-to-C de 6,7 milliards d'euros en France

Le marché global du surgelé regroupe deux segments distincts : celui des produits surgelés destinés à la consommation à domicile, qui constitue le segment « Business to Consumer » (B-to-C) et celui, « Business to Business » (B-to-B), destiné à la restauration, tant individuelle que collective.

Avec son statut de distributeur spécialisé, écomiam intervient exclusivement sur le premier de ces segments en s'adressant aux consommateurs finaux à travers son réseau de 27 points de vente en France. Grâce à sa proposition de valeur forte en phase avec des tendances de consommation actuelles, écomiam a l'ambition d'élargir ce marché natif en captant une partie des dépenses des ménages aujourd'hui consacrées aux produits frais.

⁷ Source : Alliance Grand Froid

2.2.2.2.1 Chiffrage global – évolution récente, dépenses par français

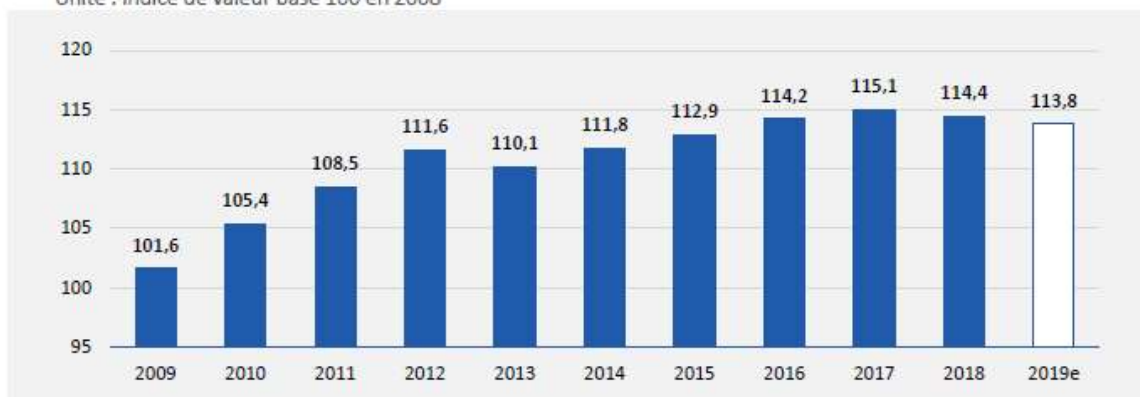
Si le marché mondial du surgelé B-to-C s'inscrit dans une croissance de l'ordre de 5% par an d'ici 2023, la situation est différente en Europe Occidentale où le marché semble avoir atteint un certain niveau de maturité en s'établissant à environ 64 milliards de dollars en 2018, en croissance moyenne de 1% par an entre 2012 et 2017⁸.

Le marché Français du surgelé B-to-C s'inscrit dans cette tendance européenne. Il s'est élevé à 6,7 milliards d'euros en 2018⁹ en très léger repli (environ 0,5%) alors qu'une faible croissance de 1% est anticipée pour 2019. Sur ce total, compte tenu des parts de marché respectives des différentes typologies d'acteurs du marché (voir ci-dessous à la section 2.3.1), les distributeurs spécialisés captent environ 33% de la valeur. Le marché d'écomiam est donc estimé à environ 2,2 milliards d'euros.

Le graphique ci-dessous présente un historique des ventes générées en France par les entreprises de détail de produits surgelés dont il ressort une période de stagnation depuis 2016, faisant suite à une période de croissance plus soutenue entre 2008 et 2015.

■ Chiffre d'affaires du commerce de détail de produits surgelés

Unité : indice de valeur base 100 en 2008



(Traitement et estimation Xerfi / Source : Insee)

Les français ont ainsi dépensé en moyenne 220 €¹⁰ par foyer pour les produits surgelés. Il s'agit du plus gros budget de l'univers frais libre-service après la crèmerie¹¹ et cela représente 4,4% des achats alimentaires des ménages¹².

Sur un plan qualitatif, la répartition du marché par grandes familles de produits est la suivante :

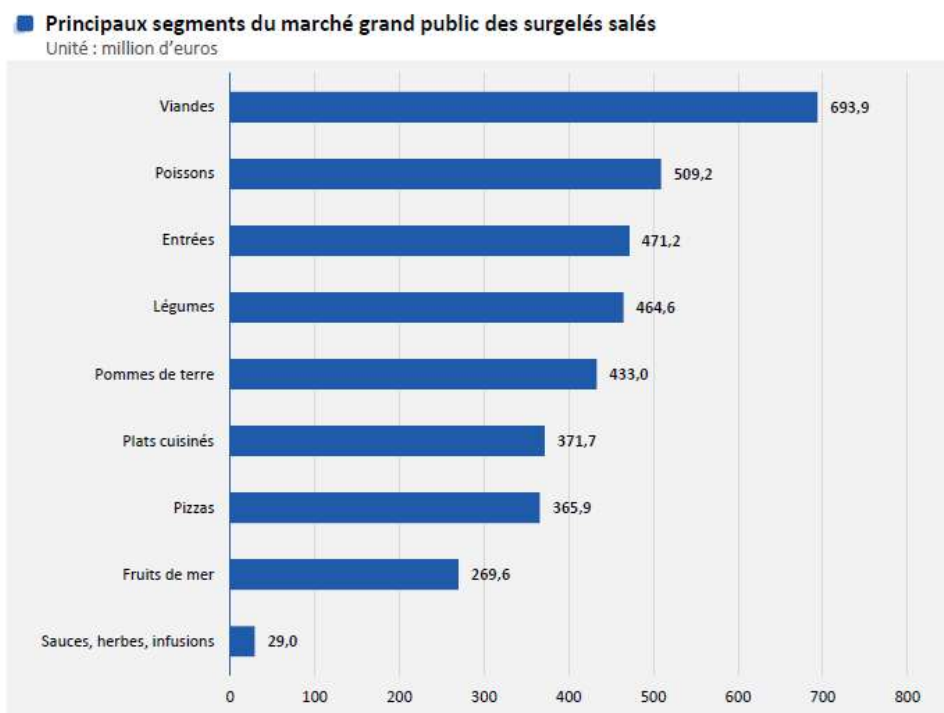
⁸ Source : Businesscoot, Le marché des produits surgelés – France, janvier 2020

⁹ Source : Kantar Worldpanel - Insee

¹⁰ Source : Kantar Worldpanel

¹¹ Source : Alliance grand froid, en 2016

¹² Source : <https://www.letelegramme.fr/economie/surgeles-un-marche-francais-en-bonne-sante-03-02-2018-11837692.php>



(Traitement et estimation Xerfi / Source : LSA, données 2018)

2.2.2.2 Une opportunité conjoncturelle pour relancer une nouvelle dynamique ?

Au cours des dernières années, le marché du surgelé a notamment été affecté par le scandale de la viande de cheval, provenant de l'usine Spanghero en 2013, ayant conduit un acteur connu du secteur à vendre des produits labellisés « pur bœuf » alors qu'il s'agissait de viande de cheval. Il s'en est suivi une enquête qui a montré les faiblesses de la traçabilité de la viande en Europe et qui a érodé la confiance des consommateurs, alors en quête d'une consommation plus responsable.

Cependant, la période récente de confinement lié à l'épidémie de Covid-19, a permis au marché des produits surgelés destinés à la consommation à domicile de renouer avec une dynamique de croissance renforcée, à l'image de ce qui a pu se constater sur l'ensemble du secteur de la distribution alimentaire. En effet, dans un contexte de déplacements limités et de temps libre à consacrer à la cuisine, les produits surgelés se sont même avérés être des moyens recherchés par les consommateurs pour répondre à leurs besoins de se fournir en produits de bonne qualité et facilement conservables.

Une étude réalisée en mai 2020, par Nielsen, met en avant la bonne dynamique enregistrée sur la consommation de produits surgelés pendant la période du confinement en France (+27%) et la préférence des consommateurs pour le surgelé, avec une croissance jusqu'à 2 fois plus forte sur la viande, par rapport au rayon frais. Cette étude considère également que les consommateurs devraient conserver une partie des habitudes, favorables aux produits surgelés, prises depuis mi-mars¹³.

Le groupe Picard a ainsi communiqué des chiffres d'activité en forte hausse durant cette période par rapport à la normale, de l'ordre de 35%, caractérisée par une forte demande de produits bruts, tels que les steaks hachés, le poulet ou les poissons, et une envolée des commandes en ligne¹⁴. Cette tendance s'est également ressentie chez les distributeurs d'appareils électroménagers qui ont enregistré une demande particulièrement élevée pour les congélateurs, jusqu'à 10 fois plus élevée que les ventes habituelles pour le groupe Fnac-Darty¹⁵, par exemple, dès les premiers jours de confinement.

¹³ Source : <https://www.nielsen.com/fr/fr/insights/article/2020/covid-19-coup-de-chaud-au-rayon-surgeles/>

¹⁴ Source : <https://www.capital.fr/entreprises-marches/les-ventes-ont-explose-chez-picard-aussi-1366796>

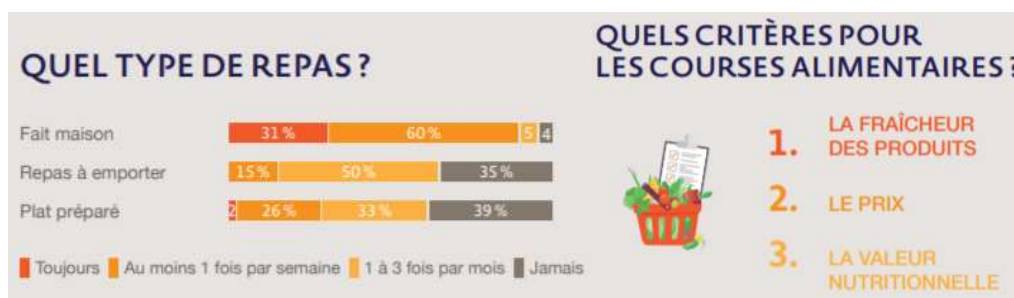
¹⁵ Source : <https://www.lsa-conso.fr/fnac-darty-vend-plus-d-ordinateurs-de-consoles-et-de-congelateurs,343165>

Même si cette dynamique a une raison conjoncturelle évidente, elle peut cependant conduire à de nouvelles tendances de consommation et permettre au marché de renouer avec la croissance. La confirmation sur le long terme de cet intérêt renforcé pour le surgelé se vérifiera d'autant plus que l'offre sera en adéquation avec les attentes des consommateurs. En ce sens, le développement du télétravail, qui s'est largement accéléré au cours de cette crise, semble s'inscrire comme une tendance de long terme pour un nombre croissant de personnes, ce qui devrait accroître le nombre de repas pris à domicile et donc le besoin en produits bruts pour les cuisiner.

2.2.2.2.3 Les caractéristiques de la demande qui profite au segment des produits bruts

Une des spécificités du marché français repose sur le moindre attrait des consommateurs pour les plats cuisinés surgelés, par rapport aux autres pays d'Europe occidentale. Selon une enquête menée par Edenred, en France, le lien entre alimentation et environnement est plus marqué que dans les autres pays sondés, 15% des personnes interrogées considérant l'impact de la consommation sur l'environnement comme un enjeu majeur contre 5% en moyenne sur le panel global et 31% des sondés prenant en compte les labels « bio » dans leur décision d'achats alimentaires.

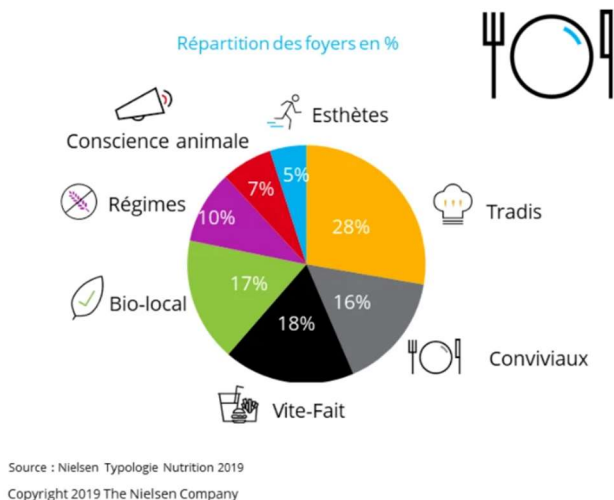
Cette enquête met en avant le temps important accordé aux repas, puisqu'environ les trois quarts d'entre eux disent prendre 30 minutes ou plus pour le déjeuner ou le dîner. Ils ont aussi pour habitude de favoriser les repas faits maisons, ce qui se traduit dans les principaux critères d'achat mis en avant pour leurs courses alimentaires (voir graphique à droite ci-dessous).



(Source : Edenred – Enquête Ideal Meal)

Ces diverses caractéristiques se traduisent par une demande de produits « bruts » (non transformés), pour pouvoir les cuisiner, et d'origine locale, voire bio, dans une logique de respect de l'environnement.

Ces attentes particulières des consommateurs français peuvent être résumées par l'approche suivante, qui répertorie les attentes en matière de nutrition selon 7 grands types de profils de consommateurs. Parmi les caractéristiques de ces différents groupes, on peut remarquer que la grande majorité d'entre eux accordent une grande importance à leur alimentation, que ce soit pour des raisons de plaisir (« Tradis » et « Conviviaux », qui représentent 44% de la population), de bien-être (« Régimes » et « Esthètes », 15% de la population) ou de leurs convictions (« Bio-local » et « Conscience animale », 24% de la population).



Les 7 cibles de la typologie nutrition :

- **Les « tradis »** : Les tradis cuisinent tous les jours et consacrent beaucoup de temps aux courses, ainsi qu'à la cuisine. Manger est très important pour eux. Ils privilégient les aliments bon marché et la quantité aux labels de qualité. Ce sont plutôt des foyers plus âgés.
- **Les « conviviaux »** : Les conviviaux mangent de tout et ont une alimentation assez traditionnelle, suivent peu les tendances alimentaires. Le plus important pour eux, dans l'alimentation, c'est le goût. Ils aiment se faire plaisir, sans se priver et sans faire attention. Ce sont plutôt des familles, souvent en zone rurale.
- **Les « vite fait »** : Pour les vite-fait, la cuisine, l'alimentation et la nutrition sont peu importantes. Ils cuisinent rarement et le facteur temps est décisif. Ils privilégient les produits finis, achètent souvent des snacks. Ce sont plutôt des jeunes familles.
- **Les « bio-local »** : Les bio-locaux mangent des produits saisonniers, préfèrent les produits bio et/ou locaux, par respect pour l'environnement et pour soutenir leur région, mais aussi pour la fraîcheur, la qualité, et la traçabilité des produits. Ce sont plutôt des couples plus âgés, et aisés.
- **Les « régimes »** : ces foyers suivent un régime alimentaire et font attention à certains aliments (gras, sucre, cholestérol) ou mangent des produits « sans » (sans gluten, sans sucres ajoutés...). Un comportement adopté pour des raisons de santé : ils ont des troubles liés à l'alimentation ou en tout cas se sentent mieux en suivant ce régime. Parfois, ils sont influencés par un proche.
- **Les « conscience animale »** : Suite aux scandales sur les risques alimentaires ou les pratiques d'élevage, les foyers « conscience animale » sont sensibles à la cruauté envers les animaux. Ils limitent leur consommation de viande et sont contre l'abattage. Ce sont plutôt des mono-foyers, souvent urbains, avec animal de compagnie.
- **Les « esthètes »** : Les esthètes font attention à leur alimentation, la nutrition est un sujet capital pour eux, pour se sentir mieux physiquement, surveiller leur poids, ou améliorer leurs performances physiques et mentales. Ils sont plutôt jeunes et urbains.

Le positionnement de l'offre de produits d'écomiam (se reporter au détail en section 3 ci-après) répond particulièrement bien aux attentes des personnes des catégories « tradis » et « conviviaux », pour qui l'alimentation est une source de plaisir et à laquelle ils accordent une grande importance. Ces deux catégories de personnes en particulier, sont à la recherche de produits bruts et de qualité pour préparer eux-mêmes leurs repas.

Ils constituent donc le cœur de cible pour écomiam, mais la majorité des autres catégories portent aussi une attention importante à son alimentation et peut donc être intéressée par l'offre d'écomiam.

De manière plus globale, le marché devrait profiter de deux tendances de fond inscrites dans le long terme : l'importance croissante de la cuisine dans les habitudes des français¹⁶ et l'attrait pour les produits frais¹⁷.

La dynamique du marché ne pourra que passer par une offre pertinente adaptée aux attentes exprimées par ces tendances de consommation.

¹⁶ Source : <https://www.la-croix.com/Culture/Art-de-vivre/Francais-cuisine-taime-moi-non-plus-2019-02-02-1200999760>

¹⁷ Source : Enquête « Les dîners des Français : représentations et opinions », Quitoque-CRÉDOC, 2019

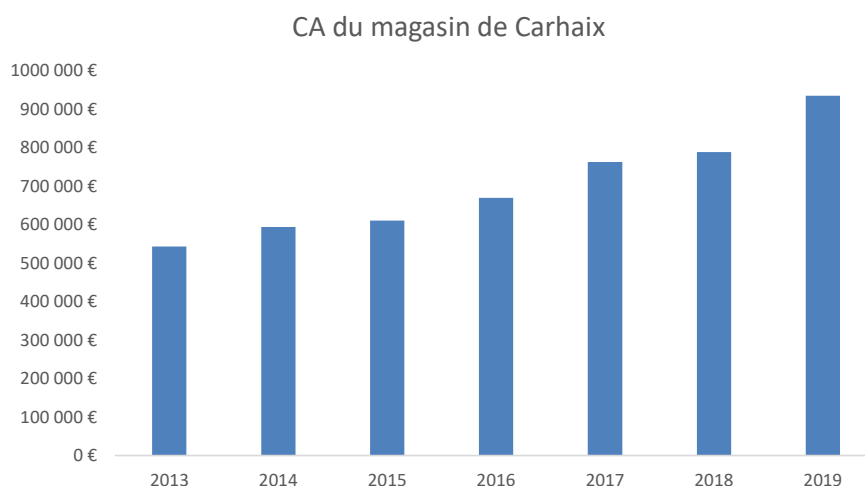
2.2.2.2.4 La capacité d'écomiam à accroître son potentiel au-delà de son marché natif

Au-delà de sa capacité à tirer le meilleur parti de la demande du marché grâce à son positionnement éthique, écomiam a la conviction qu'une offre adaptée de produits surgelés devrait également permettre de gagner des parts de marché en captant une part des dépenses jusque-là consacrées à des produits frais et ainsi, accroître son marché potentiel.

Cette ambition se concrétise d'ores et déjà dans certains des points de vente de l'enseigne comme par exemple celui implanté à Guérande en Loire-Atlantique (ouvert en novembre 2018) ou à Carhaix-Plouguer dans le Finistère (ouvert en décembre 2012). Cette dernière ville de 7 000 habitants est située au cœur d'une aire urbaine de 14 000 habitants où le nombre de ménages est estimé à 6 300 en y appliquant le nombre moyen d'occupants par résidence principale de 2,22 personnes en France métropolitaine¹⁸. Cette zone de chalandise est composée d'un hypermarché (E. Leclerc), d'un magasin de hard discount (Netto) ou encore d'un magasin bio (Biocoop), mais ne compte aucun autre acteur spécialiste du surgelé à part écomiam.

Considérant les 220 € de budget annuel moyen consacré à l'achat de surgelés par foyer¹⁹, l'aire urbaine de Carhaix représente un marché potentiel de 1 390 K€ par an, dont environ les deux tiers sont habituellement préemptés par les acteurs de la grande distribution. Le tiers restant devrait alors être généré par une enseigne spécialisée, soit un peu plus de 460 K€ par an.

L'historique de chiffre d'affaires (CA) du magasin de Carhaix-Plouguer présenté ci-dessous montre que le potentiel théorique a été entièrement exploité dès la 1^{ère} année d'ouverture et les ventes n'ont depuis cessé de croître pour atteindre 930 K€ au cours de l'année civile 2019, soit un niveau deux fois plus important que le niveau potentiel de marché estimé pour cette zone de chalandise. Sur l'ensemble des 9 magasins situés dans le Finistère, le Groupe considère qu'ils réalisent déjà 75% de part de marché, au 30 septembre 2019, sur leurs zones de chalandises respectives.



La Société considère que cette surperformance traduit la pertinence de son offre qui lui permet de se positionner également comme une alternative aux réseaux de distribution habituels de certains produits frais (viandes, légumes et poissons), tels que les grandes et moyennes surfaces alimentaires. En 2015, le budget annuel qu'un ménage français consacre à ces produits, qui composent le cœur de l'offre d'écomiam, s'établit à environ 1 550 € par an, soit 43% du budget alimentaire moyen de 3 600 €²⁰.

¹⁸ Source : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/2381486>

¹⁹ Source : étude Kantar Worldpanel, 2017

²⁰ Source : <https://agriculture.gouv.fr/egalim-20-du-budget-des-menages-est-consacre-lalimentation>

2.2.2.3 Les acteurs du marché

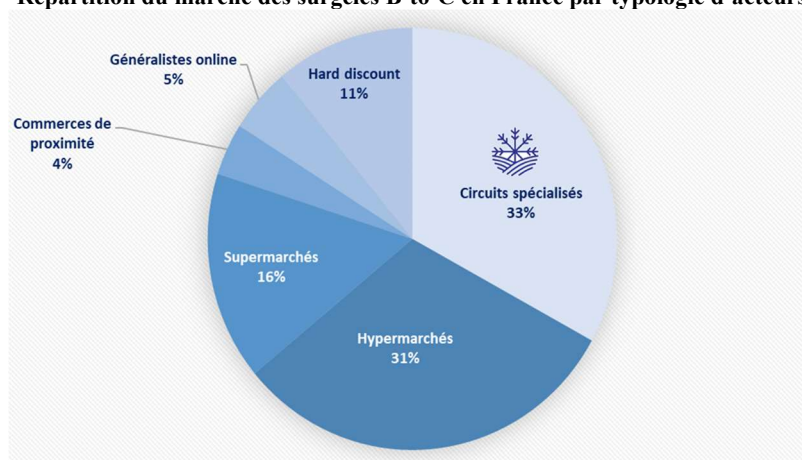
2.2.2.3.1 Un marché Français du surgelé B-to-C dominé par la grande distribution

Le marché Français des produits surgelés destinés aux particuliers est majoritairement opéré par deux principales catégories d'acteurs :

- Les acteurs du secteur de la grande distribution, dont l'offre de surgelés n'est qu'une petite partie d'une offre bien plus significative ; et
- Des circuits spécialisés pour lesquels les produits surgelés sont le cœur de métier.

Comme présenté par le graphique ci-dessous, les circuits spécialisés dont fait partie la Société contrôlaient un tiers du marché en 2017, alors que les grandes chaînes de distributeurs (hypermarchés, supermarchés et hard discounts confondus) en contrôlaient 58%. A ces deux grandes catégories d'acteurs, se rajoutent également des plateformes de commerce en ligne généralistes (qui comprend notamment les drives) et des commerces de proximité disposant d'au moins un congélateur sur la surface de vente, qui représentaient respectivement 5% et 4% du marché en 2017.

Répartition du marché des surgelés B-to-C en France par typologie d'acteurs



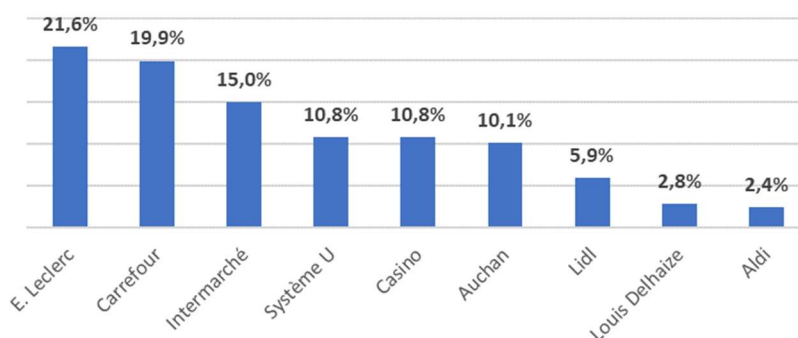
(Source : Toupargel – Traitement Businesscoot – Etude Janvier 2020)

2.2.2.3.1.1 Les acteurs de la grande distribution

Avec près de 60% de parts de marché, les généralistes de la grande distribution occupent une part prépondérante sur le marché des surgelés B-to-C. Cette offre de produits concerne quasiment toutes les principales enseignes présentes sur le territoire Français : Carrefour, Leclerc, Intermarché, Casino, Système U, Auchan, Lidl...etc. Ces acteurs opèrent des réseaux de taille importante et couvrent l'ensemble du territoire, grâce à leurs différents types de magasins : hypermarchés, supermarchés ou hard discount. Ils proposent différentes gammes de prix, soit au sein d'un même magasin en proposant à la fois des produits de grandes marques, des produits de marques distributeurs ainsi que des premiers prix, soit à travers des profils de magasins spécialisés (Netto, Leader Price).

Parmi ce profil d'intervenants, trois enseignes, à savoir E. Leclerc, Carrefour et Intermarché (Les Mousquetaires), représentent une part de marché majoritaire du secteur de la grande distribution dans son ensemble puisqu'elles ont généré plus de 56% des ventes faites en grande distribution en 2019.

Part de marché des groupes de grande distribution en France, en 2019



(Source : Kantar – panel Worldpanel 2019)

2.2.2.3.1.2 Les circuits spécialisés

Représentant un tiers du marché des surgelés B-to-C, les circuits spécialisés regroupent deux profils d'acteurs :

- Les "Freezer Centers" (Picard, Thiriet, Gel 2000...),
- Les livreurs à domicile (Thiriet, Toupargel...).

Etant précisé qu'il existe des recoupements entre ces deux catégories, certains Freezer Centers ayant un positionnement hybride comme Thiriet. écomiam dispose aussi depuis septembre 2018 d'une offre de vente en ligne avec livraison à domicile sur toute la France métropolitaine assurée par son partenaire Chronofresh.

➤ Les « Freezer Centers »

Les Freezer Centers sont des points de vente physique avec une surface de vente équipée de plusieurs dizaines de congélateurs répartis par famille de produits. Ils constituent les concurrents directs d'écomiam, étant les plus comparables en termes de mode de distribution.

Sur ce segment, Picard s'impose comme le leader incontesté du circuit face aux principales autres enseignes comme Thiriet et GEL 2000, qui réussissent cependant à résister au leader (920 magasins Picard en France, 160 magasins Thiriet, 15 magasins GEL 2000).

- **Picard** : L'entreprise trouve ses origines dès 1906 avec la création d'une fabrique de pains de glace par Raymond Picard. C'est en 1973 lors du rachat de l'entreprise qu'a véritablement démarré la naissance du réseau aujourd'hui connu. Spécialisée dans la fabrication et la distribution de produits surgelés, Picard compte plus de 1 100 magasins dont 920 magasins répartis sur le territoire français et ouvre 30 nouveaux magasins en moyenne par an, pour un effectif d'environ 5 000 salariés²¹. En octobre 2019, une transaction portant sur 43% du capital de Picard Surgelés a été réalisée pour un montant de 156 millions d'euros, valorisant ainsi le groupe à 363 millions d'euros, pour un chiffre d'affaires estimé de 1,4 milliard d'euros lors de l'exercice 2017-2018²².
- **Gel 2000** : Enseigne française spécialisée de la distribution de surgelés, Gel 2000 est la propriété de la marque Gimbert Surgelés et exploite 15 magasins, localisés principalement dans le sud-ouest de la France²³.
- **Thiriet** : Créée en 1966, Thiriet est spécialisée dans la distribution de produits surgelés avec un catalogue de plus de 1 200 références. L'enseigne se distingue des deux citées précédemment par son positionnement hybride avec une distribution via ses 166 magasins fin 2014 et ses 87 centres de distribution à domicile. L'entreprise essaie de se recentrer dans les zones urbaines densément peuplées (Paris par exemple), notamment avec la fermeture de son magasin à Épinal.

²¹ Source : <https://www.picard.fr/on/demandware.store/Sites-picard-Site/default/Search-Show?fdid=picard-chiffres>

²² Source : https://www.challenges.fr/entreprise/grande-conso/l-actionnaire-suisse-des-surgeles-picard-a-trouve-un-acheteur_678009

²³ Source : <http://www.gel2000.fr/>

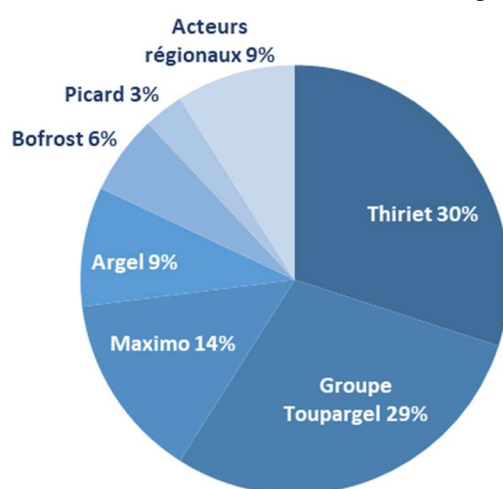
➤ La livraison à domicile

La livraison à domicile s'opère sous 4 différentes formes de vente :

- La vente à distance (par téléphone ou par internet) suivie de la livraison à domicile. Les deux étapes sont effectuées par deux équipes spécialisées différentes.
- La télé-livraison, où la prise de commande et la livraison au domicile de l'acheteur sont effectuées par le même acteur commercial.
- La précommande avec laquelle un agent itinérant enregistre la commande d'un client avant de la transmettre à un autre acteur qui sera chargé de la livraison.
- La vente par camions-magasins, où chaque vendeur effectue une tournée avec un camion qui remplit le rôle de magasin ambulant. La gamme proposée est généralement limitée à 400 produits différents.

Ce sous-segment des circuits spécialisés se caractérise par une forte concentration autour de 5 acteurs (dont un hybride), qui à eux-seuls génèrent 88% des ventes de surgelés à domicile.

Répartition du marché de la livraison à domicile de produits surgelés



(Source : Toupargel)

Outre Thiriet présenté ci-dessus, les autres principaux acteurs sont :

- **Toupargel** : Toupargel est un acteur de la distribution de produits frais et d'épicerie et de surgelés à domicile. L'entreprise a fait l'objet d'un rachat en janvier 2020, par les actionnaires de référence de Grand Frais, dans le cadre d'un plan de reprise. Leader sur le marché de la distribution des surgelés, l'entreprise propose 1 300 références que son équipe de 700 livreurs livrent dans toute la France²⁴. Toupargel revendique 29% de part de marché de la livraison à domicile de produits surgelés, derrière l'entreprise Thiriet. Les ventes sont réalisées dans 94% des cas par téléphone, les 6% restant étant réalisés sur internet²⁵ ;
- **Maximo** : Maximo est une entreprise de livraison à domicile de produits d'épicerie depuis 1970 (5 000 références) et de surgelés depuis 1980 (950 références). L'entreprise a déjà servi plus de 600 000 clients et est le troisième acteur de la distribution de surgelés à domicile avec 14% de part de marché (derrière Thiriet et Toupargel). Environ 16 000 commandes sont livrées quotidiennement²⁶ ;
- **Argel** : Argel est un acteur français, spécialiste de la livraison de produits surgelés à domicile, qui en près de 50 ans a livré environ 300 000 foyers. Le catalogue compte environ 1 000 références produits et les livraisons sont possibles dans 70 départements²⁷ ;
- **Bofrost** : Fondé en 1966, Bofrost est un groupe de distribution d'origine allemande, spécialisé dans les produits alimentaires surgelés à domicile et les crèmes glacées. Le groupe est présent dans 12 pays en

²⁴ Source : <https://www.toupargel.fr/>

²⁵ Source : Toupargel, Rapport annuel 2018

²⁶ Source : <http://www.maximo.fr/decouvrez-maximo/chiffres-cles>

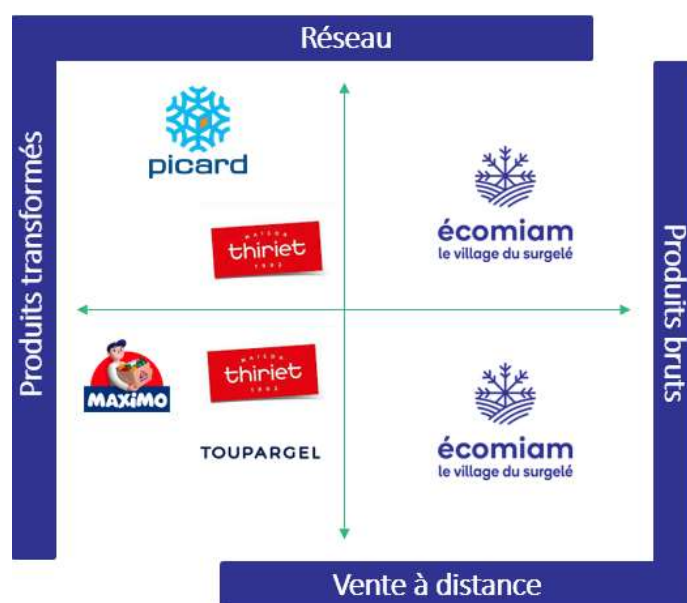
²⁷ Source : <http://www.argel.fr/>

Europe et compte près de 5000 vendeurs pour assurer les livraisons à domicile. La filiale française a été créée en 1994. Le siège des activités françaises est situé à Saint-Priest, près de Lyon, en région Auvergne-Rhône-Alpes. Le catalogue Printemps/Été 2020 compte plus de 430 références²⁸.

Ne sont pas présentés dans cette partie les acteurs du marché des surgelés à destination de la restauration collective ou individuelle, parmi lesquels peuvent être cités Passion froid (groupe Pomona), Davigel (Sysco France) ou encore Transgourmet.

2.2.2.3.2 Positionnement concurrentiel

A défaut de source externe disponible, la Société propose une matrice pour asseoir son positionnement concurrentiel au regard de deux critères, selon le type de produits commercialisés (transformés/bruts) et le mode de commercialisation (réseau/vente à distance). Cette matrice met en évidence le positionnement unique d'Ecomiam sur le marché des produits surgelés non-transformés, ainsi que sa capacité à assurer des livraisons à domicile en 24/48h sur l'ensemble du territoire de France métropolitaine.



L'offre de produits proposée par écomiam se démarque de la concurrence, car elle est majoritairement constituée de produits surgelés bruts, destinés à être cuisinés. Par voie de conséquence, le catalogue d'écomiam compte environ 350 références de produits, alors que ses concurrents et notamment les acteurs de la distribution spécialisée de produits surgelés, peuvent compter jusqu'à 1 100 références chez Picard²⁹ par exemple. écomiam est également le seul acteur à proposer la livraison de produits surgelés sur l'ensemble du territoire métropolitain en 48h, grâce au partenariat avec Chronofresh.

La politique de prix des produits proposés par écomiam consiste à proposer des produits de grande qualité au juste prix et 100% français, pour rémunérer tous les acteurs de la chaîne de la manière la plus juste possible et en toute transparence pour le consommateur puisque le partage de valeur est affiché sur les étiquettes des produits. De plus, cette politique de prix s'accompagne d'un engagement éco-responsable fort, privilégiant la provenance locale des produits et la réduction des emballages au strict minimum (se reporter à la section suivante).

Le positionnement différent de l'offre d'écomiam, lui permet de ne pas avoir à se contenter du potentiel de marché constaté pour les produits surgelés, mais également d'aller chercher des parts de marché sur les produits frais. Ce constat a pu être fait à plusieurs reprises lors de nouvelles installations de magasins écomiam dans des zones parfois atones, dans lesquelles le chiffre d'affaires réalisé peut aller jusqu'à dépasser de 90% le potentiel de marché estimé pour la zone de chalandise (se reporter en section 2.2.4).

²⁸ Source : <https://www.bofrost.com/bequem-geliefert.html>

²⁹ Source : <https://www.capital.fr/entreprises-marches/les-ventes-ont-explose-chez-picard-aussi-1366796>

2.2.3 Une approche éco-responsable au cœur de l'offre commerciale

Fondée sur une démarche éthique, écomiam propose une offre de produits surgelés fondée sur des valeurs fortes avec l'ambition de réconcilier le consommateur avec son écosystème (son corps, son milieu, sa planète) et contribuer à créer une société plus équilibrée.

Les cinq éléments différenciants de l'offre font écho à la volonté croissante de la population de s'engager dans une démarche éco-responsable en matière de consommation notamment alimentaire et de faire évoluer le statut de consommateur à celui de « consom-acteur ». Pour aller plus loin dans son développement sur les critères ESG et améliorer leur suivi, la Société a sollicité une notation extra-financière qui fait ressortir un niveau de maturité « Avancé » (se reporter en section 2.2.3.8).

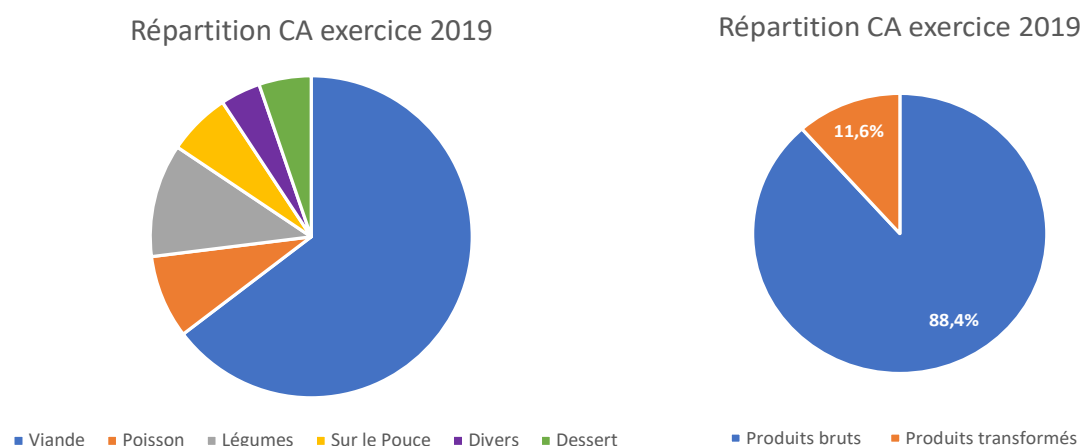
Les cinq caractéristiques constitutives de l'offre sont détaillées ci-après.

2.2.3.1 Une offre de produits surgelés majoritairement composée de produits bruts

écomiam propose une offre de produits surgelés majoritairement constituée de produits bruts non transformés à destination de consommateurs de plus en plus en quête de :

- « *Bien manger* » : grâce à des produits de qualité, aux propriétés intrinsèques préservées grâce à la technique de surgélation (se reporter en section 2.2.2.1 du présent Document), et de
- « *Fait maison* » : grâce à des produits prêts à être cuisinés.

Il en résulte une gamme composée d'un nombre de références réduit à environ 350 contre usuellement plus de 1000 chez les deux principaux concurrents, mais qui couvre néanmoins l'ensemble des familles de produits recherchées par les consommateurs. Le graphique ci-dessous à gauche présente la répartition du chiffre d'affaires de la Société par grandes catégories de produits où les viandes constituent la part prépondérante (au total, 65% des ventes de l'exercice 2019) à l'instar de la répartition constatée sur le marché Français en général.



Il ressort du graphique à droite ci-dessus une part de ventes de produits bruts très largement prépondérante.

L'inclusion de quelques produits transformés à l'offre traduit la connaissance fine des besoins de ses clients et de leur mode de vie. Le « Fait maison » au quotidien peut s'avérer une contrainte qui ouvre la voie à un recours aux plats cuisinés au moins une fois par semaine. écomiam se devait de répondre à cette attente. Sur les 350 références de produits, seulement 11,6% sont des produits transformés, tels que les desserts et les références de plats « sur le pouce ». Ceci, associé à l'attention particulière qui est apportée au choix de ces produits transformés, permet à écomiam de proposer une gamme de produits particulièrement qualitative, notamment en termes de présence de conservateurs, grâce aux capacités de conservation offertes par la surgélation.

De plus, le positionnement d'écomiam, axé sur les produits bruts permet de bénéficier d'une gamme de produits contenant peu d'allergènes et bénéficiant de bonnes qualités nutritionnelles. La surgélation, associée à des emballages adaptés (se reporter en section 2.2.3.3), permet de réduire fortement le gaspillage alimentaire en offrant une durée de conservation de plusieurs mois et la possibilité de n'utiliser que la quantité nécessaire de chaque aliment, puisqu'ils sont portionnables.

L'offre de produits est uniquement complétée de quelques ventes de produits accessoires tels que des sacs isothermes, des glacières ou des gel packs, qui représentent une part peu significative des ventes (soit 0,6% du CA 2018/19). En revanche, elle exclut tout produit annexe susceptible de constituer un achat d'impulsion qui conduirait le client à considérer a posteriori qu'il a dépensé plus qu'il ne l'avait envisagé en démarrant ses courses.

2.2.3.2 Un approvisionnement 100% français

Les produits composant la gamme sont à 100% d'origine Française. Cette politique d'approvisionnements s'inscrit dans une approche éco-responsable recherchée par la Société et attendue par des consommateurs de plus en plus « locavores » (c'est-à-dire attirés par les produits locaux). Elle a ainsi pour objet de contribuer à mieux valoriser les filières agroalimentaires nationales permettant aux clients de :

- Manger sain en s'approvisionnant localement,
- Soutenir les producteurs locaux et régionaux,
- Limiter l'empreinte carbone liée à leur consommation grâce à des distances de transports réduites, ce qui induit des coûts minimisés qui se retrouvent dans le prix de vente.

A la date du Document d'enregistrement, près de 60% des produits sont issus de la région Bretagne, ce qui s'explique notamment par l'implantation historique du réseau commercial. Cette part relative devrait être amenée à diminuer au fur et à mesure du déploiement de l'enseigne sur de nouvelles régions dans une logique de circuits courts et de développement du tissu économique local autour des futurs points de vente. De plus, écomiam propose une gamme de produits issus de l'agriculture biologique, qui représente entre 7% et 8,5% du catalogue de produits, soit entre 25 et 30 références de produits bio en fonction des saisons.

Pour garantir la qualité et l'origine de ses produits, écomiam a mis en place une politique d'approvisionnements rigoureuse, détaillée en section 2.2.6 du présent Document, allant de la sélection des fournisseurs, jusqu'à la parfaite traçabilité des produits.

2.2.3.3 Des emballages à minima et individuels

L'offre écomiam se distingue également par le mode d'emballage des produits qui se veut volontairement minimaliste afin que le prix de vente soit consacré pour l'essentiel à l'aliment lui-même. Ils se limitent donc à des sachets en plastique transparents pour la quasi-intégralité des références, sans aucun suremballage carton.



Filets de poulet



Brocolis



Glace Crème Brûlée

Ce type d'emballage permet à la fois de limiter les déchets, de mettre en avant les produits plutôt que l'emballage, de simplifier les étapes d'emballage pour les producteurs, d'optimiser le volume de transports et de stockage des produits par rapport à des boîtes en carton. Il est également moins coûteux à produire du fait de la matière utilisée et de l'absence de recours à des équipes marketing pour les créer et les remettre régulièrement au goût du jour. L'ensemble de ces avantages contribue à la fois à une démarche éco-responsable et à une optimisation du prix de vente.

2.2.3.4 Une politique tarifaire claire et sans promotion

écomiam mène une politique tarifaire attractive, claire et sans promotion qui présente le double avantage d'offrir à sa clientèle l'aspect rassurant d'avoir le sentiment de toujours payer le juste prix et de pouvoir mener une politique de prix tout aussi claire et pérenne avec ses fournisseurs. Le Groupe a adopté un positionnement différent de ses concurrents en se focalisant plutôt sur un rapport prix/panier attractif pour les consommateurs, alors que la pratique générale dans la grande distribution consiste à se positionner sur un rapport prix/produit, avec une politique de promotion sur quelques produits d'appel, mais plus que compensé sur le reste de la gamme. La

politique tarifaire d'écomiam vise donc à protéger la valeur des produits, en appliquant des marges affichées et stables, tout en permettant aux consommateurs d'avoir le sentiment d'avoir un panier au prix attractif et sans les inciter à céder à des achats superflus.

Les prix de vente sont fixes par période de 6 mois, soit en parfaite cohérence avec l'échéance à laquelle écomiam rediscute ses conditions d'achat avec ses fournisseurs. Contrairement à la plupart des distributeurs, la Société ne considère pas les promotions comme un des éléments déterminants de sa politique commerciale. L'attrait de l'offre ne doit résider que dans ses fondamentaux estimant qu'au final, une promotion est un leurre dont les fournisseurs supportent généralement le coût et qui contribue à perdre la notion de la vraie valeur des produits.

La seule exception à cette politique résulte de la création d'une carte de fidélité suite à une demande forte de la part des clients eux-mêmes traduisant leur forte adhésion au concept écomiam. Les avantages procurés sont des ristournes limitées à 1% de réduction sur tout achat et 3% sur une sélection de 10 à 15 produits renouvelée mensuellement pour promouvoir une PME, faire découvrir un nouveau produit ou soutenir une filière de production en crise. Ces coûts sont entièrement pris en charge par écomiam et les ristournes de 3% sont limitées au lancement d'une dizaine de nouveaux produits chaque année, ou afin de promouvoir, entre autres, les filières locales en difficulté.

Ce positionnement va à l'encontre des politiques de fidélisation menées par les autres enseignes qui offrent ce type de carte, mais est en cohérence avec son approche globale qui consiste à donner une valeur à chaque produit. écomiam l'a rendue payante (3€ à l'achat de la carte) et en a vendu 46 000 entre juin 2019 et juillet 2020, elle est utilisée lors de 55% des passages en caisse.

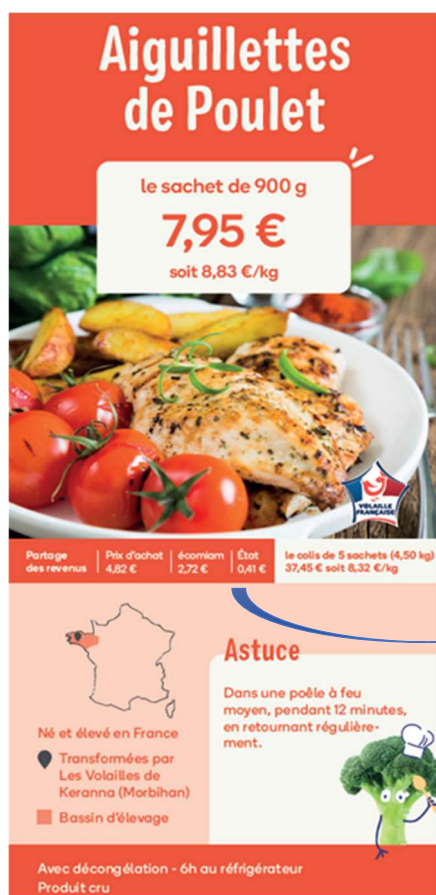


2.2.3.5 Une transparence totale sur le produit et son prix

Dès l'origine, le Groupe a fait le choix de mettre en place dans tous ses magasins un système d'étiquetage afin d'assurer une transparence totale autour du produit et de son prix.

Sont systématiquement affichés, au-dessus des bacs de vente, en plus des mentions légales obligatoires comme le prix du produit avec rappel du prix par kilo :

- Le lieu de provenance et ou de transformation du produit ;
- Le partage de la valeur, avec la répartition du prix de vente entre la part revenant aux producteurs (environ 60% du prix hors taxe), celle revenant à écomiam en tant que distributeur (entre 30% et 35% du prix hors taxe) et celle revenant à l'Etat à travers la TVA de 5,5% du prix HT s'agissant de denrées alimentaires.



Exemple d'étiquette de produit

Partage des revenus	Prix d'achat	écomiam	État
	4,82 €	2,72 €	0,41 €

Partage des revenus affiché sur l'étiquette

Cette transparence sur le partage de la valeur est rendue possible par une politique tarifaire en matière d'approvisionnement simple et pérenne, avec des prix fixes sur de longues durées (6 mois), sans aucun système de marges arrière³⁰, ou de rétro commissions attendues des producteurs référencés, à défaut de quoi la Société serait dans l'incapacité d'assurer l'affichage de la part réelle revenant aux producteurs.

2.2.3.6 La relation client au centre des préoccupations

L'adéquation de l'offre à la demande a ainsi permis de tisser une relation privilégiée entre l'enseigne et ses clients, que ceux-ci contribuent à faire grandir et évoluer jour à après jour. Les choix forts, mis en place dans tout le réseau écomiam, ont permis de développer une relation de confiance avec la clientèle qui ne cesse d'augmenter. En plus de la qualité des produits et de la politique de transparence, le positionnement tarifaire compétitif et constant, ainsi que l'absence d'incitations aux achats d'impulsion, permettent aux clients d'avoir le sentiment d'avoir acheté au bon prix les produits dont ils ont réellement besoin. L'objectif est donc qu'ils soient agréablement surpris par le montant de leur ticket de caisse, au regard de leur panier et ainsi de les fidéliser.

Afin de mieux cerner les attentes de ses clients et de pouvoir leur proposer une offre adéquate, le Groupe a fait réaliser une enquête pour connaître leur vision et leur avis sur écomiam³¹. Il en ressort que la clientèle est majoritairement féminine (73% de femmes) et plutôt familiale, puisque 61% des clients sont des couples avec enfants, pour des ménages composés en moyenne de 3,3 personnes. Une autre partie importante de la clientèle d'écomiam est celle des couples sans enfants, qui représentent 27% des clients.

Chez écomiam, 57% des clients ont entre 40 et 64 ans et 36% ont entre 18 et 39 ans, pour un âge moyen de 44 ans. Ainsi, la clientèle d'écomiam est sensiblement plus jeune que celle de spécialistes de livraison à domicile de surgelés, comme Toupargel dont les clients ont en moyenne 64 ans et sont à 81% des femmes³².

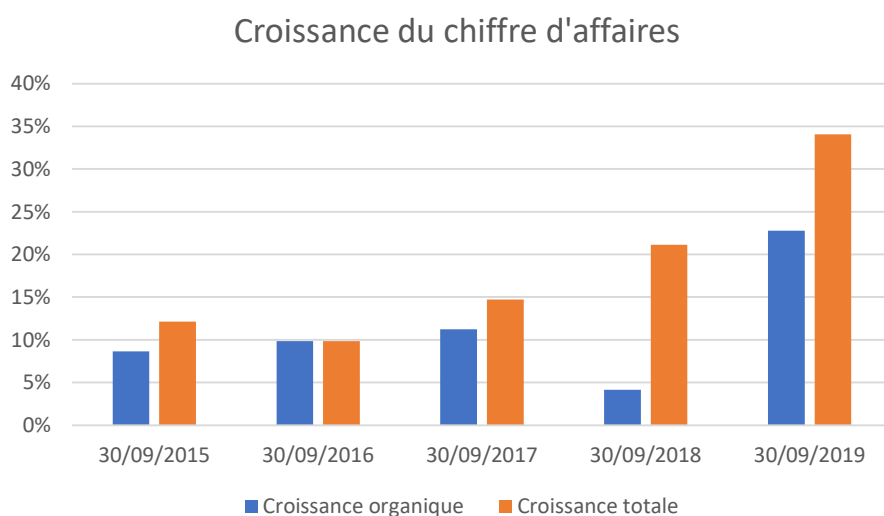
³⁰ Une marge arrière est une ristourne de fin d'année exprimée en pourcentage du prix de vente initial qui est obtenue auprès d'un fournisseur sur un produit. La pratique des marges arrière se fait surtout dans l'univers de la grande distribution entre les grandes enseignes et leurs fournisseurs. Cette somme peut servir à rémunérer la politique commerciale du distributeur, par exemple les opérations promotionnelles.

³¹ Source : Etude Parabellum 2016

³² Source : Rapport annuel 2017 Toupargel

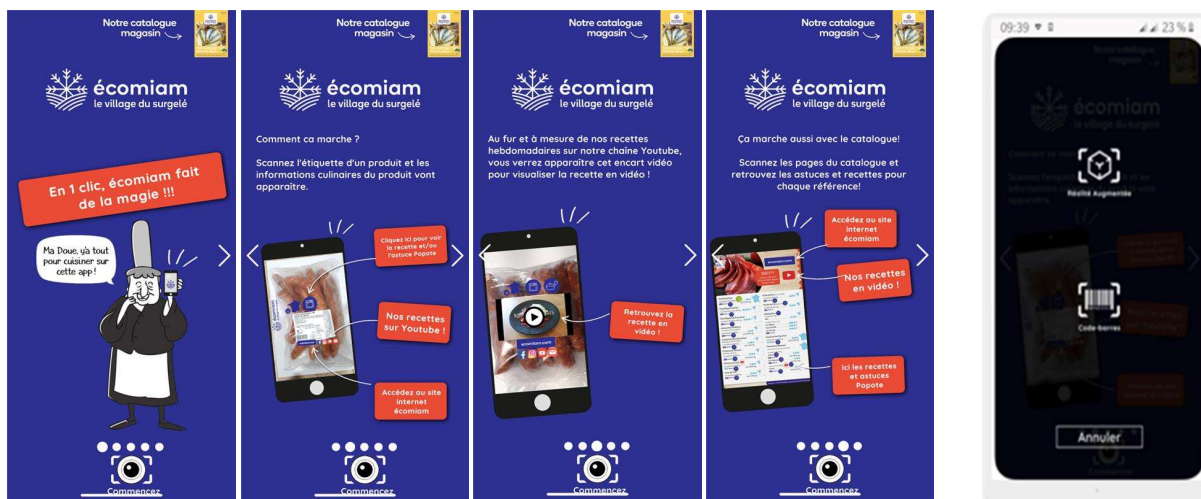
Cette étude montre aussi que les clients ont, pour 63% d'entre eux, connu l'enseigne grâce au bouche-à-oreille, ce qui souligne également l'attachement des clients existants qui sont prêts à recommander à leur entourage de faire leurs courses chez écomiam. 26% ont connu l'enseigne en passant devant l'un des magasins, ce qui souligne l'importance du choix des emplacements des magasins et de la visibilité des façades. Ils sont également assez fidèles à écomiam et fréquentent les magasins de manière régulière, à raison d'une fois par mois pour la majorité d'entre eux (51%). Auprès de ses clients, l'enseigne écomiam, véhicule l'image d'une enseigne rigoureuse, sérieuse, sympathique et qualitative.

La pertinence de cette offre trouve sa meilleure démonstration dans la croissance régulière et ininterrompue du chiffre d'affaires depuis la création de la Société, portée principalement par le bouche-à-oreille relayé par de nombreux médias et un recours limité à la publicité digitale. La progression des ventes de l'enseigne met en exergue une part de demande jusque-là insatisfaite face à l'évolution des tendances de consommation sur un marché en phase de maturité avec des acteurs pourtant reconnus et largement implantés.



2.2.3.7 Les outils numériques au service de la relation client

Le Groupe cherche à maintenir un contact permanent avec ses clients et à les accompagner lors de leurs achats, au moyen d'une application qui offre la possibilité de scanner les codes-barres des produits, pour l'ensemble du catalogue d'écomiam. Celle-ci permet ainsi l'accès direct à de nombreuses informations sur le produit, à des idées recettes, grâce à des liens vers des vidéos de recettes mises en ligne sur la chaîne Youtube d'écomiam. Cette application permet également de scanner directement les produits avec un smartphone pour avoir accès, grâce à la réalité augmentée, aux fonctionnalités de l'application. Cette application est opérationnelle depuis août 2019 et a déjà été téléchargée plus de 8 500 fois (soit environ 17% des clients, sur la base de 50 000 passages en caisse par mois dans tout le réseau, en moyenne entre octobre 2019 et mars 2020).



Application Écomiam

Réalité augmentée

écomiam est très présent sur les réseaux sociaux, notamment via une page Facebook pour l'ensemble du réseau et des pages propres à certains magasins, ainsi qu'un compte sur Instagram, pour partager des informations, du contenu et échanger directement avec les clients.

A l'avenir, écomiam entend continuer à se servir des possibilités offertes par différents outils numériques pour maintenir le lien construit avec ses clients, en leur proposant des services innovants et ayant pour but de leur faire gagner du temps au quotidien. Dans cette perspective, le Groupe compte développer un projet innovant de « congélateur connecté », qui permettrait aux consommateurs d'avoir un suivi en temps réel du contenu de leurs congélateurs, de manière connectée et ainsi de faciliter la gestion et le réassortiment de produits.

La stratégie de marketing digital mise en place par le Groupe consiste principalement à entretenir l'image et accroître la notoriété de l'enseigne, grâce à des campagnes publicitaires digitales sur Facebook, des articles dans la presse locale. Des prestations de service sont également réalisées par Google Adwords et SoLocal, pour bénéficier d'une bonne visibilité et mettre à jour les informations disponibles sur les moteurs de recherche. Le Groupe a recours à des campagnes ciblées de marketing, via des envois de SMS, qui permettent de solliciter directement des clients potentiels en fonction de leurs profils (âge, sexe, etc.) et de leur présence à proximité des magasins (géolocalisation). Tous ces moyens permettent aussi de développer de manière plus globale la notoriété du site pour la vente en ligne.

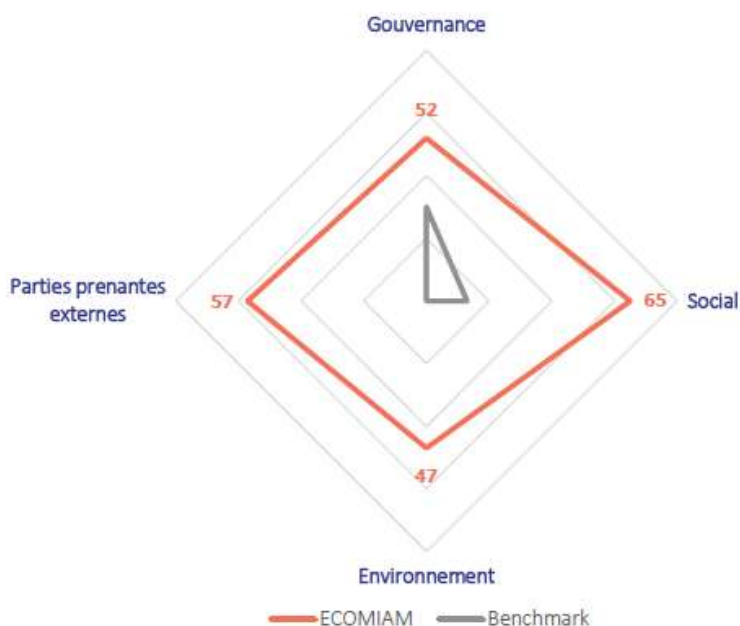
Outre ces campagnes de fond, le Groupe accompagne les installations des nouveaux magasins en menant des campagnes publicitaires plus intenses, ciblées sur la zone de chalandise de ces magasins pour les faire connaître. écomiam n'a pas pour ambition de développer des outils qui lui seraient propres, mais de se servir des méthodes de marketing digital courantes pour accompagner les ouvertures de magasins et le développement de sa notoriété

2.2.3.8 Une démarche RSE volontariste

La Société souhaite que le développement de ses activités et sa croissance soient réalisés de façon vertueuse. Dans le cadre d'une démarche volontaire, la Société a sollicité l'établissement d'un rapport de notation ESG (Environnement, Social et Gouvernance) stratégique émis en juillet 2020 par Ethifinance (agence d'analyse et de conseil extra-financiers).

La présente notation extra financière de la Société, portant sur l'année 2019 est évaluée à 56/100 ce qui correspond à un niveau de performance « Avancé » dans l'échelle de notes Ethifinance (référentiel de Gaia Rating). Ce rapport met également en évidence un niveau de maturité ESG supérieur à ce que l'on observe dans des entreprises comparables (benchmark : entreprises du secteur Distribution service inférieur à 100 collaborateurs), sur la totalité des points de comparaison. Les fondamentaux de l'offre d'écomiam sont mis en avant pour leur forte résonance ESG, en particulier pour ce qui concerne les produits, les packagings ainsi que le traitement des déchets (95% des déchets sont valorisés) et les relations fournisseurs. La Société se distingue notamment par son bon niveau d'avancement sur les critères sociaux (caractéristiques et politiques sociales, conditions de travail, développement

des compétences, égalité des chances, santé et sécurité) et devrait continuer à améliorer sa gouvernance grâce à la structuration mise en place dans le cadre du projet d'introduction en bourse.



Source : Rapport de maturité ESG, EthiFinance, juillet 2020

Pour l'essentiel, la note extra-financière d'ecomiam est impactée à la baisse par l'absence de formalisation des politiques RSE, et donc de communication des priorités stratégiques ainsi qu'un management environnemental trop peu développé et un suivi des indicateurs clefs de performance à structurer davantage afin de rendre la performance pilotable.

Des plans d'actions sont déjà identifiés par la Société en ce qui concerne la formalisation et la structuration de la stratégie RSE. La mise en place d'un pilotage opérationnel via un responsable dédié permettra de capitaliser sur de solides bases existantes et de déployer de nouvelles pratiques innovantes notamment à travers le réseau d'affiliés. Bien que la croissance de la Société ait été portée par une démarche RSE depuis sa création, la formalisation de ce processus est en revanche récente.

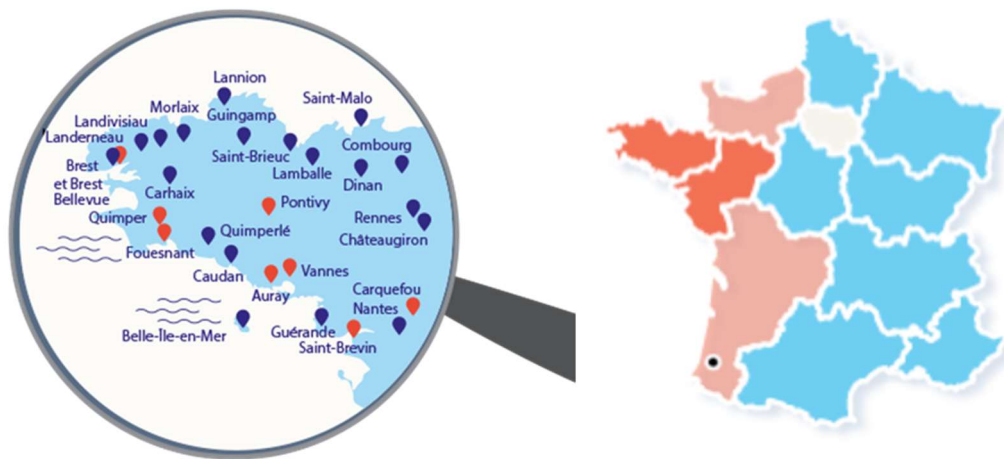
2.2.3.9 Nouveau produit, activité ou service important lancé depuis la publication des derniers états financiers

Néant.

2.2.4 Réseau de distribution

A la date du Document d'enregistrement, le réseau de ventes d'ecomiam est constitué de 27 magasins (dont 21 points de vente affiliés et 5 magasins en propre) proposant une formule de « Click & Collect », complété depuis septembre 2018 par une offre de vente en ligne garantissant des livraisons à domicile en France métropolitaine en 48 heures.

L'implantation de ces 27 magasins est répartie sur l'ensemble de la région Bretagne où la Société a été créée ainsi que sur une partie de la région Pays-de-la-Loire. Le premier magasin hors de cette région d'origine, préfigurant le développement à venir, a ouvert ses portes à Saint-Paul-lès-Dax (Landes) le 15 juillet 2020. Le siège du Groupe se situe à Quimper, à proximité directe du premier magasin du réseau, ouvert depuis 2012. L'entrepôt de stockage du Groupe, qui approvisionne l'ensemble des magasins est situé à Vannes, profitant ainsi d'une position géographique centrale par rapport à l'ensemble du réseau actuel.



Carte des implantations des magasins écomiam
(en bleu : magasins affiliés ; en rouge : magasins en propre ; répartition au 31 mars 2020)

2.2.4.1 Un réseau physique de 27 points de vente

Chaque magasin est conçu de manière identique afin de véhiculer une identité écomiam et d'offrir une même expérience d'achat aux 400 000 clients que compte aujourd'hui l'enseigne.



Magasin de Quimper



Magasin de Saint-Brevin

Il s'agit de magasins d'une superficie de l'ordre de 220 à 250 m² implantés en zone commerciale péri-urbaine, dans la plupart des cas, à proximité d'un acteur de la grande distribution mais aussi d'autres enseignes alimentaires, parfois spécialisées ou low-cost, notamment au sein de « retail parks ».



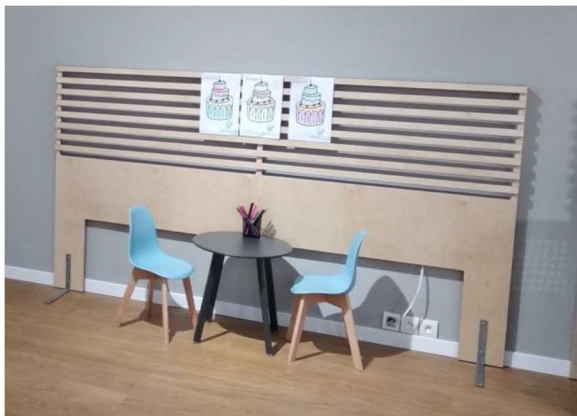
Magasin à Châteaugiron (10 000 habitants) implanté dans un Retail Park Super U



Magasin à Quimper (63 500 habitants) implanté dans une zone d'activité avec Leclerc ou Netto

Tous les magasins sont aménagés de sorte à présenter une surface de vente accueillant les bacs de surgelés mais également deux espaces dédiés :

- L'un pour améliorer l'expérience d'achat à travers une zone d'accueil pour les enfants permettant aux parents de se concentrer sur leurs courses de manière apaisée ;
- L'autre pour enrichir cette expérience à travers un « Coin popote » et un « Coin collaboratif », véritable corner collaboratif où les clients peuvent s'exprimer, faire des suggestions de nouveaux produits en allant même jusqu'à suggérer certains fournisseurs et cuisiner les produits. écomiam attache une importance particulière à cette interaction avec les clients, qui permet de mesurer leur appropriation du concept et veiller à l'adéquation de l'offre à la demande du terrain.



Espace enfants



« Coin popote »

Tous les magasins du réseau écomiam proposent également le service de Point Relais, avec Mondial Relay, pour offrir la possibilité aux clients d'envoyer et de recevoir leurs colis directement dans le magasin. Ce service permet à l'enseigne de développer sa notoriété auprès de nouveaux clients potentiels et de renforcer la relation établie avec les clients existants en leur proposant un service complémentaire.

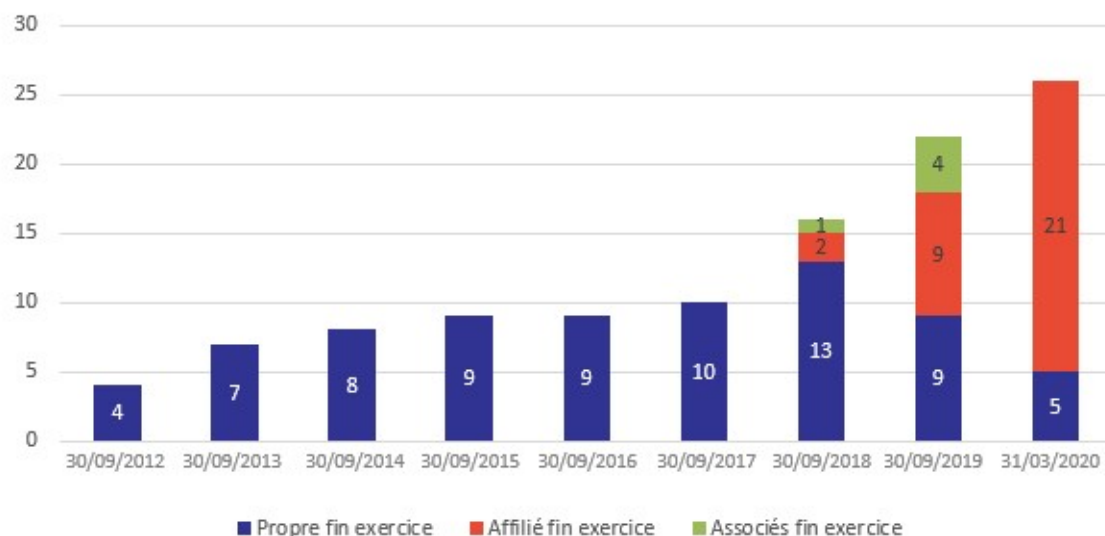
Ce réseau est le fruit de 9 ans d'activité. Composé exclusivement de magasins en propre jusqu'à fin septembre 2017, il s'est ensuite élargi à des magasins « Affiliés » et « Associés »³³, ces derniers étant progressivement transformés en affiliés de sorte qu'à la date du présent Document il n'existe plus de magasins associés. (Se reporter à la section 2.2.5).

Le nombre de demandes d'affiliation a rapidement augmenté sans démarche ou publicité spécifique de la part de la Société mais principalement sur la base du bouche-à-oreille et d'une large exposition médiatique spontanée notamment sur de grandes chaînes de télévision (journal télévisé de TF1, émission « Capital » sur M6...). A ce jour, la Société compte plus de 268 demandes d'affiliation en cours d'analyse.

Cette formidable dynamique sera le principal vecteur d'un élargissement du réseau de points de vente avec l'ambition d'atteindre un rythme d'ouverture annuel de l'ordre de 20 points de vente, significativement supérieur au rythme jusque-là constaté.

³³ Statut semblable à celui de franchisé, le Groupe ne compte plus de magasins « Associés » au 1er avril 2020.

Rythme de constitution du réseau actuel



Malgré la volonté affichée de fonder son développement commercial, sur un modèle d’affiliation, la Société conservera quelques magasins en propre dont le nombre ne devrait évoluer que de manière marginale, avec pour objectifs :

- De les utiliser comme des « magasins laboratoires » où elle peut tester certaines nouveautés, telle que l’ouverture prochaine de 2 magasins de centre-ville à Quimper, plutôt que de faire supporter la part d’incertitude liée à ce nouveau lieu d’implantation à un affilié ; et
- De s’assurer que les équipes partagent de manière concrète le quotidien des affiliés sur le terrain ; et
- De contribuer à améliorer les processus liés aux flux d’exploitation et de manière plus générale à la gestion d’un magasin grâce aux retours d’expérience.

Afin de valoriser au mieux le retour terrain, la Société a déployé un outil informatique, Microsoft Yammer, sur l’ensemble du réseau qui permet un partage d’expérience en temps réel (remarques, questions, suggestions, etc.). Il s’agit d’une plateforme fonctionnant comme un réseau social interne et propre à l’entreprise, à laquelle a accès tout le personnel d’écomiam, au siège comme en magasins. Le recours à cette plateforme a permis de mettre en place une forme de management en contact direct avec les opérationnels du réseau et de manière spontanée, sans avoir à passer par la structure hiérarchique.

Au quotidien, Yammer permet aux employés de trouver rapidement une réponse à leurs questions, même s’ils ne savent pas à qui s’adresser, et de partager les réponses entre tous les points de vente. Mais aussi de remonter des problèmes techniques ou sur des produits, pour les éviter ou les traiter au plus vite, notamment si un sujet similaire se présente dans un autre magasin. Elle permet aussi de maintenir le lien entre tous les collaborateurs, de présenter les réalisations de l’entreprise et de tirer parti du travail des collaborateurs.

2.2.4.2 Une offre de vente en ligne avec livraison partout en France en 48 h

Malgré un réseau de points de vente concentré en région Bretagne, l’offre d’écomiam est accessible à travers toute la France grâce à une offre de vente en ligne instaurée à l’automne 2018.

Forte d’un partenariat mis en place depuis septembre 2018 avec Chronofresh, prestataire spécialisé dans le transport de produits frais et surgelés du groupe Chronopost, écomiam est à même de proposer une livraison sous 48h sur tout le territoire métropolitain. Chronofresh prend garantit la continuité de la chaîne du froid entre la prise en charge des produits auprès du magasin écomiam de Vannes et pendant toute la phase de transport jusqu’à la remise du colis au point de livraison. Afin de maintenir une parfaite lisibilité de son offre et dans la continuité de la politique de transparence sur les prix, écomiam affiche une politique tarifaire identique à celle des magasins à laquelle s’ajoute le prix de la livraison (forfait de prise en charge de 13,90 euros plus 0,85 euro par kilogramme de produit).

Le site marchand constitue également le point d’entrée des commandes à retirer dans un magasin au choix, sur le modèle « Click & Collect ».

La contribution du réseau physique au chiffre d'affaires du Groupe a été prépondérante au cours des deux derniers exercices, tandis que le canal de la vente en ligne a représenté respectivement 4,0% des ventes en 2017/2018 et 4,3% en 2018/2019. Cela s'explique par le caractère récent de l'offre en ligne et les efforts limités consacrés à la promotion de celle-ci.

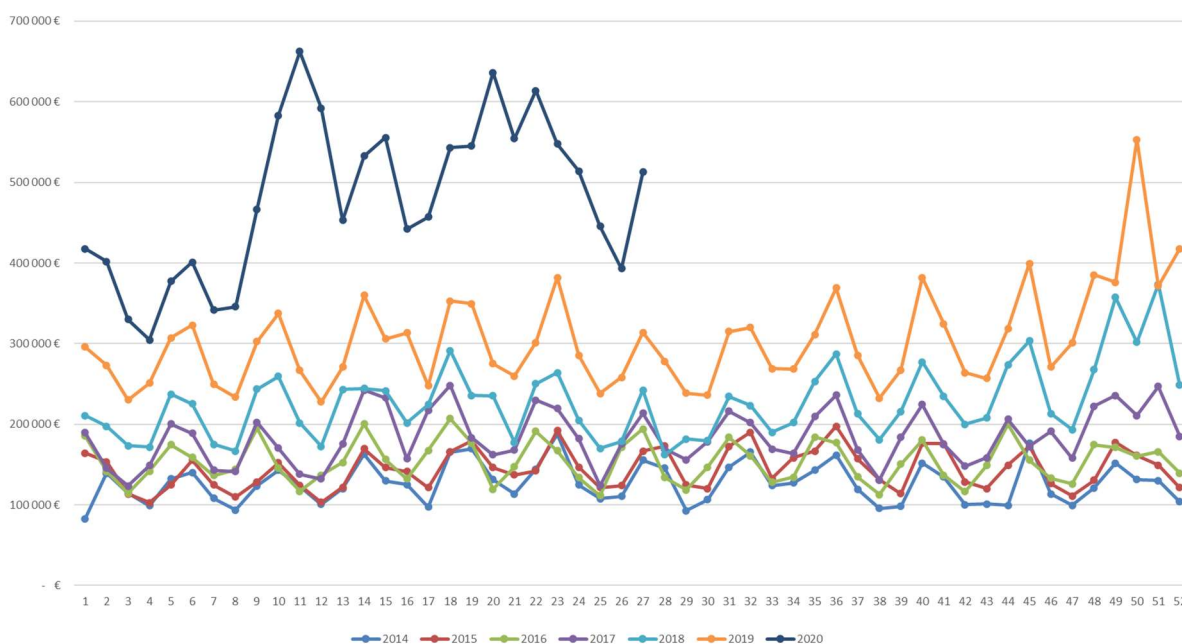
En revanche, si l'exercice en cours (clôture le 30 septembre 2020) avait démarré sur une tendance similaire, la période récente de confinement, lié à la crise sanitaire du Covid-19, a sensiblement fait évoluer la donne. Les restrictions en matière de déplacement ont constitué un facteur d'accélération notable des ventes en ligne dont le montant s'est élevé à 729 K€ pour le 1^{er} semestre clos le 31 mars 2020 (soit 7,2% du chiffre d'affaires de la période, incluant seulement 15 jours de confinement) et 1 753 K€ à fin juin 2020 sur les 9 premiers mois de l'exercice. Ces chiffres n'incluent pas les commandes « Click & Collect », rattachées aux ventes générées par les magasins où elles sont retirées, qui ont connu une dynamique identique sur la période.

2.2.4.3 Une activité qui enregistre une saisonnalité modérée

Le graphique ci-dessous permet de souligner les quelques aspects spécifiques à la saisonnalité des ventes avec :

- Un pic en décembre porté par les fêtes de fin d'année ;
- Une activité soutenue en avril/mai qui marque traditionnellement l'ouverture de la période des barbecues ;
- et enfin,
- Une période estivale plus calme car les clients cherchent à vider leurs congélateurs avant les départs en vacances.

Chiffre d'affaires HT hebdomadaire (du 1^{er} janvier au 31 décembre)



2.2.5 Un modèle de commission-affiliation vertueux

La constitution du réseau de points de vente en 2011 a démarré par la création de magasins en propre. Puis, cherchant à développer ses ventes tout en limitant les ressources financières à mobiliser, le Groupe a répondu favorablement à des demandes de tiers souhaitant se rapprocher de l'enseigne, ce qui a conduit à la création de magasins associés. Le premier d'entre eux a ouvert en 2018 et au 30 septembre 2019, le réseau en comptait 4.

Mais ce concept a vite montré ses limites dans la mesure où le magasin associé conservait la faculté de s'approvisionner en partie hors réseau et de s'éloigner de la politique tarifaire du Groupe qui n'était que recommandée mais pas imposée. Cette liberté d'action laissée au partenaire rendait difficile la maîtrise du concept et donc de l'image du Groupe.

Le déploiement s'est alors appuyé sur un nouveau modèle économique, la commission-affiliation, qui permettait de concilier :

- Une rapide augmentation des points de ventes ;
- Une faible mobilisation de ressources financières ;
- La variabilisation d'une large partie des coûts d'exploitation liés au réseau (entreposage, marketing, transports et commissions sur ventes ;
- Une limitation des coûts de structure (frais de siège, direction et fonction supports) ; et
- Le contrôle total du concept écomiam tout en préservant l'indépendance du commissionnaire-affilié.

A ce jour le réseau compte 21 points de vente affiliés, contrôlés par 15 affiliés, deux d'entre eux disposant de 3 points de vente et deux autres disposant de 2 points de vente, démontrant ainsi la pertinence du concept.

Sur ces 21 magasins affiliés, 7 résultent d'une création ex-nihilo, 10 sont issus d'une cession de fonds de commerce de magasins en propre préexistants et 4 proviennent de la transformation de statut de magasins associés en magasins affiliés. Au 1^{er} avril 2020, plus aucun magasin associé ne subsiste.

2.2.5.1 Descriptif des principales dispositions d'un contrat de commission-affiliation

Un contrat de commission-affiliation (ci-après le « Contrat ») régit les relations entre la Société (ci-après le « Commettant ») et chacun de ses commissionnaires-affiliés (ci-après le ou les « Affilié(s) »).

A compter du 1^{er} avril 2020, les principaux termes de ce Contrat se résument comme suit :

1 - Droits et obligations du Commettant

- Définir le mix marketing concernant l'ensemble des politiques de services, de prix, de promotion, de publicité et de communication (visuels, etc.) établissant le positionnement de la Marque et déterminant l'image de celle-ci et en contrôler la mise en œuvre ;
- Assurer une formation gratuite des affiliés :
 - o Formation initiale d'un mois relative à la connaissance des produits et à la mise en œuvre de toutes les spécifications relatives à l'image de la marque ; et
 - o Formation continue régulière tout au long de l'exécution, par tout moyen, destinée à l'exercice de la vente, l'évolution des produits et de l'image de la marque.
- Animer le réseau par tout moyen jugé nécessaire ;
- S'acquitter de la commission due à l'affilié en contrepartie de l'activité commerciale menée par celui-ci.

2 - Droits et obligations de l'Affilié

- Aménager et équiper les points de vente conformément à la politique de la marque ;
- Respecter le mix-marketing défini par écomiam ;
- S'approvisionner exclusivement auprès du commettant ;
- Ne vendre exclusivement que les produits de la marque et uniquement sur le point de vente ;
- Assurer le point de vente dont ses stocks qui restent propriété d'écomiam mais dont l'affilié est considéré comme dépositaire ;

- Recourir au logiciel de gestion développé sur mesure par écomiam permettant la gestion du fichier clients, des cartes d'« adhérent » (carte de fidélité écomiam), des stocks de produits et de la caisse centralisée par le Commettant liée au système de commission ;
- Participer aux formations dispensées par le commettant ;
- Assurer la responsabilité du recrutement nécessaire au point de vente ;
- Transmission à écomiam des comptes de l'exercice écoulé attestés par un expert-comptable ou audités par un CAC, de la structure au sein de laquelle est logé le point de vente et ce, dans un délai de 3 mois après la clôture.

3 - Conditions financières du Contrat

- **Droit d'entrée :** En contrepartie de la concession du droit d'usage de la marque et de l'enseigne du Commettant, le Commissionnaire-Affilié versera au Commettant la somme de 15 000 euros HT à titre de droit d'entrée comprenant accompagnement au lancement et prise en main des outils, formation aux bonnes pratiques et kit de communication au lancement).
- **Commissions sur ventes :** En contrepartie du chiffre d'affaires HT effectivement encaissé (net des avoirs et promotions) par le point de vente de l'affilié et des ventes en ligne retirées par les clients sur ce même site, le commettant versera une commission à l'affilié dont le taux sera calculé selon le mécanisme suivant :
 - 26% de commission jusqu'à un chiffre d'affaires cumulé de 840.000 € HT par an ;
 - Puis, au-delà de cette somme, 10% du chiffre d'affaires étant entendu que la commission ne peut représenter une part inférieure à 18% du chiffre d'affaires de l'Affilié.

La commission sera payée par le Commettant, déduction faite des sommes en espèces conservées par le Commissionnaire-Affilié, chaque mois à terme échu le 15ème (quinzième) jour du mois suivant le mois considéré.

- **Location d'un logiciel de gestion :** l'Affilié versera une redevance mensuelle de 256 € HT au commettant en contrepartie de la location d'un logiciel de gestion intégré au réseau écomiam.

4 - Durée : Contrat de 8 ans à compter de leur signature, renouvelable tacitement par période de 4 ans sauf dénonciation par l'une des parties avec un préavis de 1 mois avant le terme normal, ce délai étant augmenté de 4 mois pour chaque période écoulée de 4 ans et dans la limite de 24 mois.

Toutefois, le Contrat peut faire l'objet de résiliation :

A l'initiative du commettant :

a) sans mise en demeure préalable : dans certains cas limitatifs usuels en la matière, dont notamment :

- Non exploitation du point de vente pour une période de plus d'une semaine et hors jours fériés et congés annuel, pour quelque cause que ce soit, sans en avoir averti préalablement le commettant ;
- Violation de la clause de vente exclusive ;
- Déclarations fausses ou trompeuses ou incomplètes de l'Affilié dans son dossier de candidature à la commission-affiliation ;
- Non-respect du caractère personnel du contrat de commission- affiliation ;
- Non-respect d'une des clauses de non- concurrence ou de confidentialité ;
- Dissolution volontaire de l'affilié ou de l'Associé qui a déterminé l'accord du Commettant,

- Non-dépôt de la recette au Commettant (Encaissement du prix de vente des Produits) ;

b) Avec mise en demeure préalable : de manière générale, il s'agit des cas en lien avec le non-respect des clauses relatives au bon fonctionnement du point de vente, au mix marketing... etc.

Après notification faite à l’Affilié et non suivie d’effets dans un délai d’1 (un) mois, le commettant pourra résilier de plein droit le Contrat par une nouvelle notification, et ce, sans formalité judiciaire et avec effet immédiat.

A l’initiative de l’Affilié avec mise en demeure préalable :

L’Affilié pourra après Notification faite au Commettant et non suivie d’effets dans un délai d’1 (un) mois, résilier de plein droit le Contrat par une nouvelle Notification, et ce sans formalité judiciaire, en cas de manquement du Commettant à ses obligations contractuelles telles que :

- Non mise à disposition des spécifications du concept (concept architectural, mix marketing, tout élément constitutif du positionnement, etc.) ;
- Non mise à disposition de la Marque, ou encore
- L’absence de mise en dépôt de Produits au Commissionnaire-Affilié.

5 – Caractère personnel du Contrat

Le Contrat est conclu en considération de la personne de l’Affilié. En conséquence, celui-ci ne pourra céder ou transférer à titre onéreux ou gratuit, les avantages que lui confère le présent Contrat sans avoir obtenu du Commettant un agrément formalisé (à minima par courriel) du bénéficiaire proposé.

L’Affilié produira à cet effet au Commettant les éléments d’information nécessaires, un ou plusieurs rendez-vous seront alors planifiés entre le candidat et le Commettant aux fins de fiabiliser la décision du Commettant. L’affilié s’engage à informer le candidat de ses obligations en matière de formation, à l’identique de son propre parcours initial. Ces démarches d’agrément devront être réalisées sur une période n’excédant pas 30 jours.

Dans le cas d’un refus, le Commettant s’engage à acquérir les avantages du Contrat sous un délai de 6 (six) mois sur la base d’un prix égal à quatre fois l’EBE (excédent brut d’exploitation) moyen réalisé par l’Affilié lors des deux derniers exercices clos.

Il ne pourra pas plus apporter le présent contrat à une société ou le nantir sans accord formalisé du Commettant.

L’Associé s’engage quant à lui à conserver le contrôle du Commissionnaire-Affilié.

Le caractère intuitu personae n’est pas réciproque, l’Affilié ayant contracté en raison de la Marque et des méthodes qui lui sont associées, et s’applique uniquement du Commettant vis-à-vis de l’Affilié.

En conséquence, les modifications qui pourraient intervenir en la personne du Commettant telles que par exemple, fusion, scission, absorption, apport partiel d’actif, cession, transfert à une filiale, etc. seraient sans effet sur l’existence ou l’exécution des présentes.

Toutefois, dès lors que ces opérations traduiraient la perte de contrôle de la société écomiam par la famille Sauvaget, l’Affilié pourra exercer un droit de vente des avantages du Contrat sous un délai de deux mois après la notification des changements sur la base d’un prix égal à 5 fois l’EBE (excédent brut d’exploitation) moyen réalisé par l’Affilié lors des deux derniers exercices clos.

Implications comptables

Du point de vue de la Société, les conséquences comptables du contrat d’affiliation écomiam sont les suivantes :

- a) Au moment de la signature :** La Société facture un droit d’entrée de 15.000 € HT.

- b) Tout au long de l'exécution du contrat :** La Société acquiert des stocks de produits surgelés auprès de ses fournisseurs pour l'ensemble du réseau. Elle en est le seul propriétaire alors que l'Affilié est dépositaire des stocks qui lui ont été livrés à partir l'entrepôt central, le temps de les vendre. L'Affilié réalise un chiffre d'affaires pour le compte de la Société. Cette dernière le comptabilise donc directement et intégralement en ventes de marchandises dans ses comptes et portera la commission due à l'Affilié en charges d'exploitation sur une base mensuelle.

A la fin de chaque semaine, écomiam réalise des appels des fonds auprès de ses affiliés correspondant à environ 70% des ventes qu'ils ont réalisées afin de leur laisser de la trésorerie disponible. Puis, après chaque fin de mois, sur la base des données issues du logiciel de gestion, écomiam établit une facture de ventes de marchandises réalisées par chaque affilié qui sur un plan comptable, figure en créances clients. Cette facture est établie le 1er jour du mois suivant et génère la commission de ventes dues aux affiliés.

La Société facturera également la mise à disposition du logiciel de gestion Groupe.
En fin d'exercice, le Société portera les stocks dans ses comptes ainsi que le coût d'achat des marchandises vendues.

2.2.5.2 Modèle de création d'un magasin affilié

La courbe d'expérience acquise à travers la création des 21 magasins actuels a permis d'établir le schéma-type d'une nouvelle implantation, tel que détaillé ci-après.

2.2.5.2.1 Délai moyen d'ouverture d'un magasin affilié de 5 mois

Le délai moyen constaté s'établit autour de 5 mois, allant de la sélection de l'affilié à l'ouverture du magasin. Il comprend les 8 principales étapes suivantes :

- Rendez-vous téléphonique ;
- Rendez-vous au siège et visite d'un point de vente avec le candidat ;
- Etude de la zone d'implantation ;
- Envoi du DIP ;
- Recherche du local et d'un financement ;
- Signature du contrat d'affiliation et début des travaux ;
- Formation initiale du nouvel affilié ;
- Ouverture du point de vente.

2.2.5.2.2 Modèle financier d'ouverture d'un point de vente

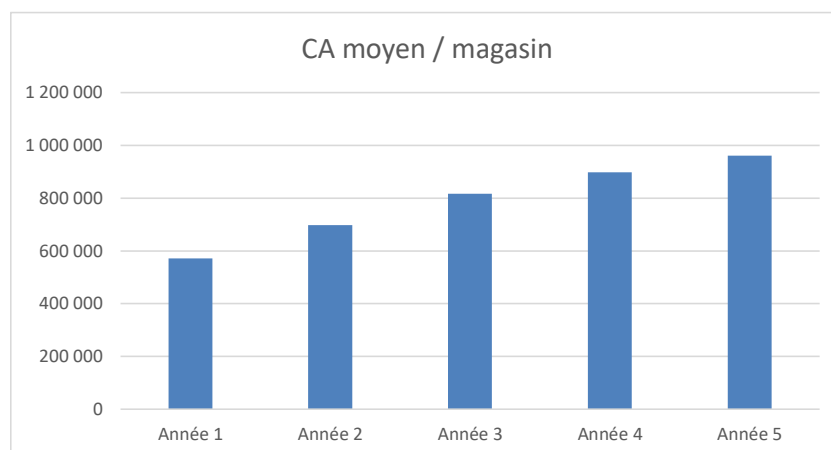
L'ouverture d'un point de vente affilié représente un investissement total au cours de la 1^{ère} année de l'ordre de 300K€ se décomposant en :

- 15 K€ de frais d'entrée (à compter de septembre 2020) ;
- 210 K€ d'équipements (frigos, bacs congélation, matériel de caisse, etc.) et dépenses d'aménagement du point de vente ;
- 55 K€ de frais de personnel (soit 2 personnes en équivalent temps plein pour la première année) ;
- 20 K€ de frais divers.

Le financement est généralement assuré comme suit :

- 60 K€ d'apport en capital dont 49 K€ par l'affilié 11 K€ par écomiam à travers une prise de participation au capital de 18% ;
- 200 K€ de financement bancaire souscrit par l'affilié ; et
- 39 K€ en compte courant apportés par écomiam.

Selon les termes prévus par le contrat de commission-affiliation, l'affilié est le propriétaire du fonds de commerce de son magasin. A compter de l'ouverture, chaque magasin compte un délai de montée en puissance de l'ordre de 5 ans pour atteindre un niveau de chiffre d'affaire de l'ordre de 1 M€ (historique constaté sur les magasins ayant plus de 5 ans exploités à ce jour).



Compte tenu de la prise de participation et de l'apport en compte courant réalisé, le coût pour écomiam d'une ouverture de magasin par un affilié s'élève à 50 K€. Ainsi, dans le cadre de son plan de développement qui prévoit l'ouverture de 20 nouveaux magasins par an jusqu'en 2025, et dans l'hypothèse où toutes ces ouvertures seraient réalisées par des affiliés, cela représente un coût moyen par an pour écomiam de l'ordre d'1M€. Il est précisé que la prise de participation d'écomiam au capital des affiliés, à hauteur de 18%, n'a pas vocation à être pérenne (de l'ordre de 3 à 5 ans) et constitue un accompagnement financier au lancement de leur activité. Par ailleurs, il n'y a aucune contrainte particulière en lien avec le projet de cotation à prévoir pour les affiliés et ils ne seront pas directement associés à ce projet.

2.2.5.2.3 Un encadrement des affiliés

écomiam a mis en place un processus de sélection des affiliés reposant à la fois sur le profil, la motivation du candidat et sa capacité financière à envisager le projet. Il résulte aussi de l'expérience tirée des installations précédentes, qui ont permis de bien cerner les profils et les lieux d'implantation les plus adéquats pour garantir la réussite du projet. Ainsi, en amont de l'installation du magasin, écomiam accompagne les candidats dont le profil satisfait aux attentes, dans le choix du meilleur emplacement pour l'installation du magasin, au regard des connaissances développées lors des installations précédentes.

Dans la phase consécutive à l'installation, puis tout au long de l'activité des magasins affiliés, une fonction de contrôle, spécialement dédiée à l'encadrement et au suivi des affiliés du réseau, permet de les accompagner au quotidien.

Cet accompagnement est renforcé par la mise en place d'un audit régulier (sur base trimestrielle) de l'enseigne, avec le recours à des clients mystères chargés de vérifier que les affiliés respectent bien la stratégie et les valeurs mises en place par écomiam et d'un système de questionnaire destiné aux affiliés. Ces mesures de contrôle, combinées aux termes du contrat d'affiliation qui s'imposent entre écomiam et les affiliés, permettent de fournir une base solide pour une pleine coopération entre les différentes parties. Cette organisation a fait ses preuves depuis la création du réseau, puisque écomiam n'a jamais connu de départs ou de litiges avec ses affiliés.

2.2.6 Un approvisionnement 100% français

En tant que distributeur, écomiam considère sa politique d'approvisionnement comme un des rouages essentiels de son modèle.

2.2.6.1 L'éthique au cœur de la politique d'achat du Groupe

écomiam réalise l'intégralité de ses approvisionnements auprès d'acteurs français, producteurs et acteurs de l'industrie de la transformation alimentaire) qui s'inscrivent tous dans une démarche éco responsable en termes de qualité, de sécurité alimentaire et d'environnement.

Partageant une philosophie commune avec ses fournisseurs fondée sur la valorisation et la pérennisation des filières agricoles et (viandes/poissons) françaises, la Société mène une politique d'achat qui a pour finalité de réconcilier un positionnement low-cost avec une démarche éthique et responsable qui nécessite un juste partage de la valeur et la capacité d'offrir une visibilité à l'industriel. Ainsi, la politique tarifaire menée par écomiam se distingue très sensiblement de celle imposée par de nombreux distributeurs. Elle se caractérise par :

- Une re-discussion semestrielle des prix : L'objectif est de faire disparaître cette opposition permanente du temps long auquel l'industrie alimentaire est confrontée face au temps court des acteurs de la grande distribution qui s'exprime à coup de promotions successives. Si à l'origine, le recours aux promotions avait pour objet de gérer des surproductions, elles sont aujourd'hui devenues un élément majeur des politiques commerciales de la distribution ce qui est difficilement compatible avec les contraintes supportées par les producteurs. écomiam estime nécessaire d'accorder une correcte rémunération à ses fournisseurs qui d'une part, les rassurera face aux aléas des ventes et d'autre part, les conduira à faire d'écomiam un client privilégié en évitant toute mise en concurrence régulière pour faire pression sur les prix ;
- L'absence de marges arrière³⁴, ou de rétrocommissions, remises de fin d'année entre écomiam et ses fournisseurs références ou de contributions financières pour participer à des opérations promotionnelles ou figurer dans un dépliant publicitaire ;
- Des délais de paiement de 35 jours.

2.2.6.2 Profils des principaux fournisseurs

Au titre du dernier exercice clos, les approvisionnements avaient été effectués auprès d'environ 70 fournisseurs aux profils variés allant du producteur local à des industriels filiales de grands groupes, et implantés en Bretagne pour la plupart d'entre eux.

Parmi les fournisseurs :

- **SBV** (Société Bretonne de Volaille), détenue majoritairement par le groupe LDC ;
- **Charcuterie PIVETEAU** (44) ;
- **JEAN FLOCH** : groupe agroalimentaire breton qui évolue depuis plus de 40 ans dans le domaine de la transformation de la viande de porc : abattage, découpe, viandes élaborées, charcuterie, surgélation et conserverie ;
- **CITE MARINE**, leader français du poisson enrobé, fabricant de légumes élaborés et de solutions végétariennes³⁵ ;
- **LES DELICES DE LANDELEAU**, crêperie familiale qui perpétue son savoir-faire des crêpes bretonnes depuis 1955 ;
- **La Glacière Narbonnaise**, qui depuis plus de 125 ans, perpétue son savoir-faire en matière notamment de glace alimentaire ;
- **GELDELIS (35)** spécialiste de la conception et la production d'une large gamme de tartes salées, produits traiteur, assortiments de mini apéritifs, et produits de services (fonds de quiche et bases de pizzas).

La concentration géographique actuelle de ces fournisseurs en région Bretagne caractérise une volonté forte de valorisation des filières agroalimentaires proches des zones de débouchés commerciaux dès lors qu'une offre locale existe. L'élargissement des approvisionnements à d'autres régions devrait donc s'inscrire dans le sillage du déploiement du réseau commercial sur le territoire. A cette fin, la Société considère que ses futurs nouveaux affiliés pourront contribuer à identifier de nouvelles sources d'approvisionnements grâce à leurs connaissances du tissu économique de leur zone d'implantation et ainsi, à soutenir de nouvelles filières locales et toujours en accord avec écomiam et sa politique.

La contribution des principaux fournisseurs des achats de marchandises du Groupe met en lumière une certaine concentration des achats auprès d'un nombre d'acteurs. Toutefois, la Société considère cet état de fait comme inhérent à la concentration des ventes autour de certaines gammes de produits (se reporter en section 2.2.3.1 ci-

³⁴ Une marge arrière est une ristourne de fin d'année exprimée en pourcentage du prix de vente initial qui est obtenue auprès d'un fournisseur sur un produit. La pratique des marges arrière se fait surtout dans l'univers de la grande distribution entre les grandes enseignes et leurs fournisseurs. Cette somme peut servir à rémunérer la politique commerciale du distributeur, par exemple les opérations promotionnelles.

³⁵ Source : <https://www.cite-marine.fr/decouvrir-cite-marine/>

dessus) et ne l'appréhende pas comme un risque mais comme une reconnaissance de la démarche éthique menée avec ses fournisseurs qu'elle considère comme des partenaires.

Ainsi, au titre de l'exercice clos le 30 septembre 2019, la contribution du plus important d'entre eux s'établissait à 16%, à 52% pour le cumul des cinq premiers et à 72% pour les dix premiers. Ces chiffres résultent à la fois de la volonté affichée de développer une relation de confiance à long terme entre le Groupe et ses fournisseurs, pour lesquels écomiam est encore un client de taille modeste, et de la gamme de produits contenue par rapport à ses concurrents. De plus, la politique de sourcing des produits est facilitée par la bonne substituabilité de son offre, basée sur des produits bruts, présentés dans des emballages simples et sans marques. En cas de défaillance d'un de ses fournisseurs, le Groupe estime être en mesure de trouver une alternative sous un délai de moins d'un mois, pour la majorité de ses produits les plus vendus, soit un délai inférieur à son stock qui est généralement d'un mois d'avance.

2.2.6.3 Un processus de sélection rigoureux

Outre l'origine française des produits, le processus de sélection des produits tient principalement compte d'impératifs comme la traçabilité et de la qualité des produits. Il ne s'agit plus seulement pour la Société de veiller à respecter des contraintes réglementaires mais il s'agit d'une forte demande de la part des clients eux-mêmes.

Outre le respect de normes qualitatives d'hygiène et de production, cette capacité à garantir à la Société que leurs propres approvisionnements sont 100% français est une des conditions de référencement intégré à la charte éthique passée entre la Société et chacun de ses fournisseurs.

Historiquement, le groupe s'est appuyé sur sa bonne connaissance de ses fournisseurs, facilitée par leur nombre relativement restreint, pour s'assurer de la bonne qualité des produits et le respect du cahier des charges établi. Il est prévu de mettre en place un service de contrôle qualité spécifiquement dédié à ces tâches, au cours du second semestre 2020.

2.2.6.4 Passation de commandes

Il existe quelques contrats-cadres définissant les modalités générales de la prestation : conditionnement, délai, mais sans engagements de volumes d'achat minimum. Les achats ne s'effectuent que sur bons de commandes. Les délais de réception des produits varient en fonction des fournisseurs et peuvent aller jusqu'à plusieurs semaines.

2.2.6.5 Logistique et contrôle

A ce jour, l'intégralité des achats sont livrés à Rennes au sein du centre logistique d'un prestataire qui accompagne le Groupe depuis 2013 et à partir duquel les magasins sont eux-mêmes livrés et les ventes en ligne prises en charge.

La Société ne réceptionne donc que des produits surgelés déjà conditionnés conformément aux demandes de sa direction des achats. Si le processus de surgélation (et les investissements qui vont avec) ne relève que de la compétence des fournisseurs, la Société est tenue en revanche au maintien de la chaîne du froid dès la réception des marchandises jusqu'à leur vente.

Des contrôles sont effectués à réception des produits, notamment sur le fait que les produits ne doivent pas être surgelés depuis plus de 3 mois à leur arrivée sur le site de stockage.

Si la capacité de stockage du partenaire logistique permet de faire face à la croissance attendue du volumes d'activité, la Société envisagera à moyen terme le recours à des plateformes de stockage complémentaires (de 1 à 3) en fonction de la concentration de nouveaux affiliés sur certaines zones prioritaires à la fois pour minimiser le coût des transports et garantir à chaque affilié le même délai d'approvisionnement de son magasin.

2.2.7 Règlementation

A l'instar de tous les acteurs du marché des produits surgelés (fabricants, distributeurs, détaillants), écomiam est tenue à l'obligation de respecter la chaîne du froid, c'est-à-dire d'assurer le maintien des aliments surgelés à une température négative conforme à la réglementation.

Cette dernière doit toujours être inférieure à - 18 °C au cœur, la température ambiante devant être comprise entre - 30 °C et – 50 °C. Cela suppose qu'en cas de rupture de la chaîne du froid, les acteurs concernés ont l'obligation de jeter les produits surgelés concernés afin d'éviter le développement de maladies. écomiam est donc tenue à cette obligation à compter de l'entrée de ses approvisionnements en stocks jusqu'à leur vente finale.

A cette règle s'ajoutent d'autres contraintes plus particulièrement destinées aux fabricants (comme le délai maximum entre la récolte/pêche/découpe et la surgélation d'un aliment) ainsi qu'aux transporteurs, qui sont tenus de respecter la chaîne du froid tout au long de leur prise en charge des produits.

Les ouvertures de magasins dans certaines zones, notamment en cas de création d'un nouvel emplacement, ou de changement de surface commerciale, doivent faire l'objet d'une demande auprès de la CDAC (Commission Départementale d'Aménagement Commercial), qui est du ressort de l'affilié lorsqu'il s'agit d'un magasin affilié.


Les principales réglementations en vigueur incombent aux affiliés, qui sont tenus par leur contrat de suivre les bonnes pratiques définies et d'utiliser le matériel proposé par écomiam en ce qui concerne les chambres froides et les congélateurs, qui disposent de systèmes de capteurs et d'alarmes connectés.

2.2.8 Portefeuille de propriété intellectuelle

La société est propriétaire de l'ensemble des marques et noms de domaines qu'elle utilise.

2.2.8.1 Marques

La Société est titulaire des marques suivantes :

MARQUES	PAYS	Date de dépôt	N° de dépôt	Date d'enregistrement	N° d'enregistrement	Prochaine échéance de renouvellement	Statut	Titulaire
ECOMIAM	Union Européenne	14/09/2009	008547887	08/03/2010	008547887	14/09/2029	Enregistrée	ECOMIAM.COM
 écomiam	Union Européenne	14/06/2017	016863301	12/10/2017	016863301	14/06/2027	Enregistrée	ECOMIAM.COM
écomiam le village du surgelé	France	29/05/2017	174364422	29/05/2017	174364422	29/05/2027	Enregistrée	ECOMIAM.COM
LES IRREDUCTIBLES DU SURGELE FRANCAIS	France	20/03/2014	144077442	20/03/2014	144077442	20/03/2024	Enregistrée	ECOMIAM.COM
TOONU	France	04/02/2020	204620696			01/01/2030	En cours d'enregistrement	ECOMIAM.COM

2.2.8.2 Noms de domaines

La Société est titulaire des noms de domaines suivants :

NOMS DE DOMAINE	Date de dépôt	Date d'enregistrement	Prochaine échéance de renouvellement	Pays	Statut	Titulaire
ECOMIAM.COM	02/04/2009	02/04/2013	02/04/2021	Union Européenne	Enregistré	ECOMIAM.COM
ecomiam.fr	02/04/2009	02/04/2009	27/02/2021	France	Enregistré	ECOMIAM.COM
ecomiam-associes.com	05/07/2017	05/07/2017	05/07/2022		Enregistré	ECOMIAM.COM
écomiam.com	27/05/2011	27/05/2013	27/05/2021		Enregistré	ECOMIAM.COM

2.3 STRUCTURE ORGANISATIONNELLE

2.3.1 Organisation et équipes

La Société compte 36 collaborateurs au 31 mars 2020 encadrés par un management expérimenté disposant tous d'une expérience terrain dans un des magasins du Groupe, soit comme salariés, soit en tant qu'affilié. Cette connaissance du terrain constitue un marqueur essentiel pour mener une approche pragmatique de l'activité et de son organisation. Le réseau des affiliés emploie également 50 personnes dans les magasins mais ils ne sont pas salariés d'écomiam. L'organigramme opérationnel du Groupe est le suivant au 1^{er} septembre 2020 :



Personnes clés :



Daniel SAUVAGET – Fondateur et PDG

Issu d'une famille d'agriculteurs depuis plusieurs générations, après l'obtention d'un bac Scientifique, Daniel SAUVAGET effectue des études de comptabilité et gestion (BTS). Suite à quelques années dans une PME du Bâtiment, il réalise l'essentiel de sa carrière professionnelle dans la filière avicole, depuis la production jusqu'à l'industrie, en qualité de Dirigeant d'organisations de 400 à 2500 personnes. Après avoir obtenu 3 « master » (ICG, INM, HiFi) en formation continue, entre 2001 & 2009, création d'un réseau de distribution de produits surgelés en 2009 qui deviendra écomiam en 2011.



Pierre FRAIGNAC – Directeur général adjoint

Diplômé de l'I.S.G, Pierre FRAIGNAC commence sa carrière chez Kraft Jacobs Suchard en tant que commercial avant d'intégrer la Supply-Chain et d'évoluer au poste de responsable des approvisionnements, membre des instances de direction des catégories Chocolat et Hors-Foyer. Il rejoint ensuite Mars-Wrigley pour prendre la direction des opérations et entre au comité de direction. Il met en place le processus de Planification Intégrée de l'Entreprise et mutualise la logistique avec 3 autres sociétés de l'agroalimentaire. En 2012, Pierre FRAIGNAC rejoint The Coca-Cola Company et conseille les embouteilleurs européens dans le domaine de la Supply-Chain avant d'exercer le poste de International Customer Director en charge du client Metro Cash& Carry au niveau mondial. Il entre chez écomiam en septembre 2020 et occupe le poste de Directeur Général Adjoint, plus particulièrement en charge de l'animation du réseau.



Pauline SAUVAGET – Directrice financière

Diplômée en Finance de l'Université Paris Dauphine en 2014, Pauline SAUVAGET débute sa carrière en tant qu'analyste en Fusions & Acquisitions et Crowdfunding pour ensuite devenir analyste financière au sein du groupe VF International en 2015. Elle rejoint l'un des big four (EY) en 2017 et se spécialise dans l'excellence opérationnelle grâce au RPA (Robotic Process Automation). Depuis 2018, elle est manager de projets d'intelligence artificielle chez UBS, contribuant à la transformation digitale de la banque suisse. Elle a rejoint le Groupe en tant que directrice financière à l'occasion de son introduction en bourse. Pauline Sauvaget est fille de Daniel Sauvaget.



Fabien WEBER – Directeur opérationnel et achat

Après une première expérience de 2002 à 2015 au sein du groupe MULLIEZ en tant que directeur adjoint commerce, où il participe activement au développement de la nouvelle enseigne Electro Dépôt. Fabien WEBER prend la responsabilité d'un restaurant pendant 2 ans. Puis, en 2017, il rejoint écomiam pour assurer l'ouverture du magasin de Vannes et devient directeur opérationnel et achat de l'enseigne en 2019.



Hélène MORIN - Responsable marketing et responsable magasin à Auray

Diplômée d'Agrocampus Ouest et titulaire d'un master en Marketing Economie & Gestion, Hélène MORIN débute sa carrière en 2005 au sein du cabinet Agritel spécialisé dans le conseil sur les marchés agricoles puis devient directrice du développement à l'international de la société. En 2014 elle rejoint le groupe Roullier en tant que responsable du développement de l'activité Nutrition Animale pour la société Timac AGRO. Elle intègre la société écomiam en 2019 et exerce une double fonction de responsable du magasin d'Auray et de responsable marketing pour l'enseigne.



Nicolas FERTIL- Responsable Développement Enseigne

Issu d'un cursus universitaire avec une spécialisation en Franchise & Commerce en Réseau (M2, IGR-IAE Rennes), Nicolas FERTIL intègre le cabinet de conseil Axe Réseaux en 2013. Devenu Consultant senior en 2018, il crée une antenne à Nantes et y manage 3 collaborateurs. Il gère alors au niveau national 33% du CA annuel et ses ventes représentent 9% de l'activité. Après plus de 100 missions de structuration et de développement de réseaux, il intègre écomiam en Septembre 2020 au poste de Responsable Développement Enseigne. Il est également professeur intervenant en Français et en Anglais auprès du M2 « Franchise et Commerce en Réseaux » de l'IGR-IAE de Rennes.



Yvan LE FOLL – Auditeur enseigne

Après avoir exercé le métier d'artisan crêpier jusqu'en octobre 2012, Yvan LE FOLL a rejoint le magasin écomiam de Morlaix au poste d'assistant magasin, de novembre 2012 à août 2013. Puis, il a exercé les fonctions de responsable du magasin écomiam de Landerneau jusqu'en juin 2019. Profitant de sa forte expérience en magasin, il est en charge depuis juillet 2019 des fonctions d'auditeur de l'enseigne écomiam.



Charlotte SAUVAGET-FRANK – Directrice artistique

Diplômée du DSAA communication visuelle de l'ENSAAMA Olivier de Serres à Paris, avec félicitations du jury, en 2009. Après une expérience dans l'agence de design Büro Otto Sauhaus à Berlin, spécialisée dans l'édition et l'identité visuelle dans le monde de l'art, elle travaille en tant que graphiste sénior chez Zalando, de 2010 à 2014. Elle y crée des identités visuelles pour de nouvelles marques de mode. Forte de son expérience, elle s'installe comme directrice artistique et graphiste indépendante pour élargir ses secteurs d'intervention, elle compte notamment parmi ses clients l'ordre des architectes de Berlin. Elle est la directrice artistique d'écomiam. Charlotte Sauvaget-Frank est fille de Daniel Sauvaget.

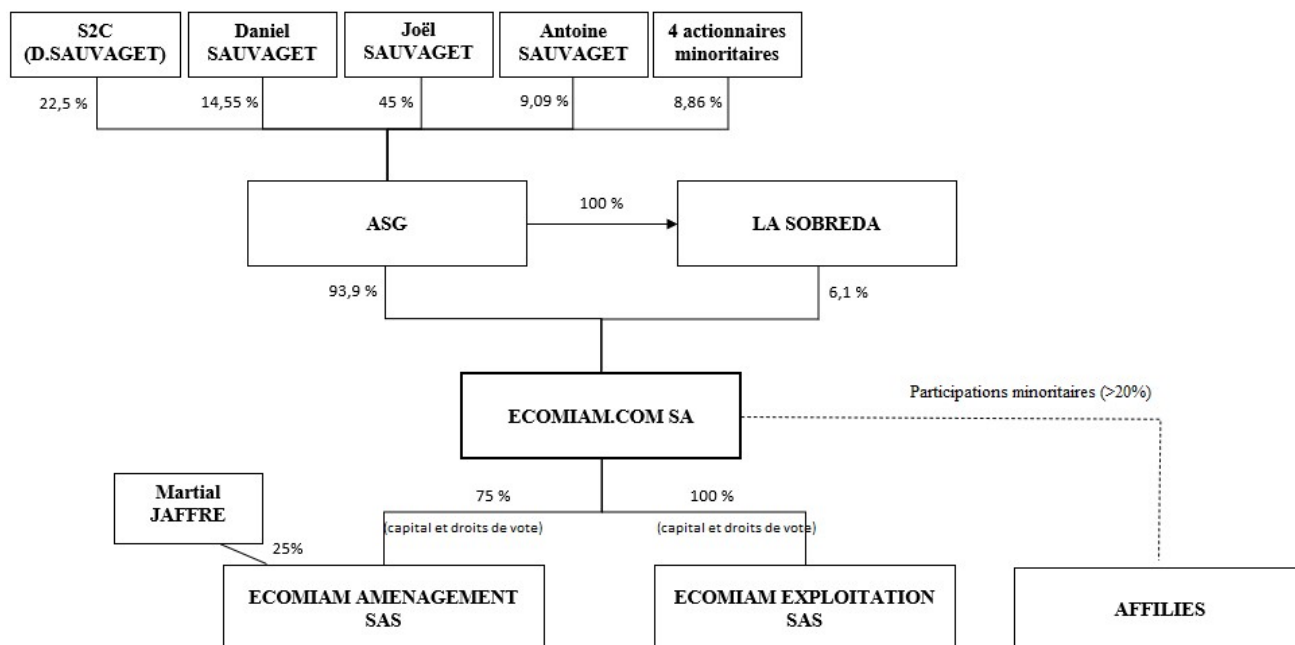


Marie SALAUN – Coordinatrice développement enseigne

Après avoir suivi une formation comptable (IUT Gestion des entreprises et des administrations et Licence Administration économique et sociale), elle est embauchée en 2006 dans la société Abraxa en tant que comptable en charge d'une dizaine de sociétés. En 2016, elle intègre écomiam également en tant que comptable. Grâce à sa connaissance des chiffres et de l'environnement de la société, elle a évolué au sein du groupe et pris la fonction de coordinatrice développement enseigne.

2.3.2 Organigramme juridique

L'actionnariat d'ECOMIAM SA, la société-mère du Groupe, est décrit en section 6.1.1 ci-après. L'organigramme juridique est le suivant à la date d'approbation du Document d'enregistrement :



La société-mère basée à Quimper regroupe l'ensemble des fonctions support.

La filiale ECOMIAM AMENAGEMENT SAS, détenue à 75%, a été créée en août 2019 et est en charge de l'aménagement des magasins du Groupe. Les 25% restants sont détenus par Martial Jaffré, extérieur à la famille Sauvagat, professionnel de l'aménagement de magasins.

La filiale ECOMIAM EXPLOITATION SAS, détenue à 100%, a été créée en juin 2020 et recouvre les 5 magasins détenus en propre par le Groupe à la date d'enregistrement du présent Document (Quimper, Fouesnant, Vannes, Auray et Saint Brévin).

2.4 INVESTISSEMENTS

2.4.1 Principaux investissements réalisés depuis la fin du 1^{er} semestre clos le 31 mars 2020

Les seuls investissements réalisés depuis le 1^{er} avril 2020 concernent le développement du nouveau site internet de la Société qui a été lancé en août 2020 (investissement de l'ordre de 50K€ depuis le 1^{er} avril 2020).

2.4.2 Principaux investissements en cours de réalisation ou pour lesquels des engagements fermes ont été pris. Mode de financement

Le principal investissement réalisé depuis le 31 mars 2020 est la poursuite de la refonte du site internet pour un montant de l'ordre de 50K€.

2.5 EXAMEN OPERATIONNEL ET FINANCIER

Le lecteur est invité à lire les informations qui suivent, relatives à la situation financière et aux résultats du Groupe, avec l'ensemble du Document d'enregistrement et notamment :

- Les comptes consolidés du Groupe établis pour les besoins du Document d'enregistrement au titre des exercices clos les 30 septembre 2019 et 30 septembre 2018 présentés à la section 5.1 du présent Document ayant fait l'objet d'un audit par les commissaires aux comptes dont le rapport est présenté en section 5.3 ; et
- Les comptes semestriels consolidés du Groupe au 31 mars 2020 établis pour les besoins du Document d'enregistrement, présentés en section 5.2.1 du présent Document, ayant fait l'objet d'un examen limité par les commissaires aux comptes dont le rapport est présenté en section 5.2.2.

2.5.1 Présentation générale

2.5.1.1 *Activité de la Société*

Le groupe écomiam est un acteur de la distribution spécialisée de produits surgelés destinée aux particuliers (à l'exclusion de toute restauration collective) à travers principalement un réseau de magasins et une offre en ligne de livraisons à domicile (se reporter en section 2.2.4).

Le Groupe a développé un modèle précurseur destiné à minimiser les frais de structure (frais de siège et masse salariale des effectifs dédiés aux fonctions support) afin de maintenir une politique tarifaire attractive. A cette fin, l'organisation retenue tend à variabiliser un maximum de coûts.

La croissance repose à la fois sur la croissance organique liée à la hausse de la fréquentation dans les magasins et l'augmentation du montant du panier moyen des clients, et sur la croissance externe à travers la création de nouveaux magasins.

Depuis sa création, le Groupe s'est financé par fonds propres et par endettement prenant la forme de plusieurs emprunts bancaires et d'un emprunt obligataire convertible en actions, souscrit en avril 2017, et grâce à l'autofinancement dégagé par l'activité. Ainsi, le Groupe a eu recours aux financements suivants : 457 K€ de capital, 1 000 K€ d'obligations convertibles, 1 820 K€ de dette bancaire et 300 K€ de crédit de trésorerie.

2.5.1.2 *Sources de revenus*

Le chiffre d'affaires est composé :

- **De ventes de marchandises** qui sont de trois natures :
 - Les ventes de produits surgelés (viande, poisson, légumes, etc.) représentatives des ventes générées par le réseau de magasins en propre et de magasins affiliés ainsi que des ventes de produits par le Groupe à des magasins associés (statut n'existant plus depuis le 1^{er} avril 2020). Elles représentent l'essentiel des revenus d'activité du Groupe ; et de manière bien plus marginale
 - Les ventes d'accessoires (sacs isothermes, pains de glace recyclables...) ; ainsi que
 - Les ventes de sacs d'emballages en caisse.
- **Des ventes d'autres biens** relatifs à la vente par le Groupe d'équipements en chambre froide à ses affiliés afin de leur permettre d'assurer du stockage sur site afin de limiter le nombre de livraisons et donc de réduire les coûts de transport et l'empreinte carbone du Groupe ainsi que le prix de vente des cartes de fidélité clients; et enfin
- **Des prestations de services** de deux types :

- Le premier type est appelé à disparaître dans les comptes de l'exercice ouvert le 1^{er} octobre 2020 car étant directement lié au modèle de magasin associé dont aucun ne subsiste à compter du 1^{er} avril 2020 suite à leur transformation en affiliés (se reporter en section 2.2.5).

En effet, le fonctionnement de ce modèle consistait pour le magasin associé à s'approvisionner auprès d'écomiam qui lui facturait les produits sans marge commerciale avec toutefois une majoration de frais pour les prestations suivantes :

- 6% de frais logistiques
- 4% de frais de communication
- 6% de frais d'enseigne (frais appliqués au-delà de la 1^{ère} année d'ancienneté, étant précisé qu'aucun associé n'a atteint cette ancienneté compte tenu de l'évolution du modèle vers l'affiliation).

- Le second type est en revanche directement lié au modèle d'affiliation et concerne la facturation relative à l'utilisation du logiciel de gestion Groupe que chaque affilié doit intégrer.

Enfin, suite à une évolution récente des termes du contrat d'affiliation applicables à compter du 1^{er} avril 2020, le Groupe devrait également être amené à comptabiliser des droits d'entrée dont chaque affilié rejoignant le réseau écomiam doit dorénavant s'acquitter à la signature du contrat ainsi que d'une redevance mensuelle d'utilisation du logiciel de gestion.

En conséquence, du fait de son activité de vente aux particuliers de produits surgelés, la Société ne bénéficie jusqu'à présent d'aucune source de chiffre d'affaires récurrente susceptible de lui offrir une visibilité quant à ses ventes futures. Toutefois, la Société bénéficie en revanche de la comptabilisation d'une redevance mensuelle relative à la mise à disposition du logiciel de gestion Groupe auprès de chacun des magasins affiliés

En complément des revenus liés au chiffre d'affaires, le Groupe a procédé au cours de la période présentée à la cession de magasins détenus en propres à des affiliés, générant ainsi des produits exceptionnels et un résultat exceptionnel (se reporter en section 2.5.3.4). Au-delà de l'exercice en cours, le Groupe ayant trouvé son modèle de développement, sur les 5 magasins en propre actuellement détenus, seul 1 pourrait avoir vocation à être cédés sans pour autant qu'aucune décision n'ait été prise à ce jour. Par essence, aucun de ces flux exceptionnels n'est de nature récurrente.

2.5.1.3 Indicateurs suivis par le management

En plus du chiffre d'affaires, le management suit deux indicateurs de gestion particulièrement importants pour un distributeur :

1 - La marge commerciale brute : elle renseigne sur la capacité du Groupe à maîtriser ses coûts d'achat de marchandises au regard notamment des volumes croissants. A ce titre, elle constitue un élément essentiel de la performance financière. Elle est appréhendée de manière globale sans distinction par famille de marchandises (surgelés, matériels et emballages) et se calcule comme étant la différence entre le chiffre d'affaires généré par la vente de ces trois familles de produits et les achats consommés ; et

2 - Le résultat d'exploitation avant frais de structure et frais d'ouverture de magasins en propre : le Groupe analyse son résultat d'exploitation en distinguant les charges d'exploitation (autres que les achats consommés) afférentes aux magasins (entreposage, transports, commissions versées aux affiliés et communication ainsi que la masse salariale qui leur est imputable pour les magasins en propre), les frais spécifiques à l'ouverture des magasins en propre et celles relatives à sa structure. Cela renseigne sur la capacité du réseau à générer une marge d'exploitation à même d'absorber les coûts de structure et de dégager une marge d'exploitation au niveau du Groupe venant valider la pertinence du modèle d'organisation mis en place par écomiam. Il est rappelé que le modèle de développement commercial étant fondé sur le modèle de l'affiliation (le nombre d'ouvertures de magasins en propre devrait être très limité à l'avenir), les frais d'ouverture sont directement supportés par l'affilié.

La réconciliation chiffrée avec les agrégats issus des comptes pour les deux derniers exercices annuels et le dernier semestre est présentée en section 2.5.3.3.

La Société s'engage à communiquer ces indicateurs de façon pérenne.

2.5.1.4 Recherche et développement

Non applicable compte tenu de l'activité.

2.5.1.5 Fournisseurs et sous-traitants

Le Groupe travaille principalement avec :

- Des producteurs de denrées alimentaires surgelés tous français ; ainsi que
- Divers prestataires dont :
 - o Un prestataire assurant l'entreposage des stocks du Groupe ainsi que la livraison auprès de chaque point de vente et auprès des clients pour les achats en ligne ; et divers autres en matière
 - o Un prestataire d'aménagement et équipement des magasins (bacs congélation pour la vente, chambre froide destinée au stockage...),
 - o Des prestataires de marketing digital, des prestataires informatiques (développement et hébergement de la plateforme de vente en ligne, développement du logiciel de gestion groupe...).

2.5.1.6 Partenariat

Non applicable.

2.5.1.7 Etats financiers pro forma.

Non applicable.

2.5.1.8 Information sectorielle

Non applicable, le Groupe n'ayant qu'un secteur d'activité.

2.5.1.9 Saisonnalité

Le Groupe clôture ses comptes annuels au 30 septembre. En conséquence, les comptes du 1^{er} semestre (1^{er} octobre/ 31 mars) incluent les ventes de la période la plus active de l'année, à savoir celle des fêtes de fin d'année. Toutefois, le second semestre connaît aussi une période d'activité soutenue, au printemps. Sans que cela soit très marqué, ce rythme structurel peut avoir un impact sur la comparabilité des performances entre le 1^{er} et le second semestre de chaque exercice.

Se reporter en fin de section 2.2.4.3 ci-dessus.

2.5.2 PRINCIPAUX FACTEURS AYANT UNE INCIDENCE SUR LES RESULTATS DU GROUPE

Au regard du stade de développement de l'activité du Groupe, les principaux facteurs ayant une incidence sur l'activité et le résultat sont :

- La capacité à augmenter la fréquentation des points de vente et du site de vente en ligne et à faire croître le panier moyen des clients ;
- La vitesse de déploiement du réseau commercial principalement fondé sur l'ouverture de nouveaux magasins affiliés ;
- La notoriété de l'enseigne auprès d'un nombre croissant de consommateurs, et le cas échéant,
- La composition du réseau commercial par type de magasins : propre, affiliés ou associés étant rappelé que ce dernier n'existe plus à compter du 1^{er} avril 2020. En effet, le mode de fonctionnement entre ces différents statuts vient impacter la parfaite comparabilité en termes de performance de certains agrégats. A titre d'exemples constatés sur la période présentée :

- Concernant les magasins en propre : le Groupe comptabilise les ventes réalisées ainsi que toutes les charges relatives aux points de vente (achats, loyer, salaires, etc.). Cela diverge donc des flux comptables générés par le Groupe concernant les magasins affiliés où le Groupe comptabilise à l'identique les ventes générées mais en revanche, ne constate que la charge relative à la commission due à chaque affilié qui pour sa part supporte directement les coûts liés à l'exploitation de son point de vente (loyer, masse salariale, amortissements...).
 - Concernant l'analyse de la marge commerciale : Le Groupe vend à ses magasins associés des produits surgelés sans marge commerciale (voir ci-dessus) mais avec des refacturations de prestations. Le nombre de magasins associés sur la période présentée vient donc impacter l'analyse de la marge brute. Toutefois, à compter du 1^{er} avril 2020, ce modèle n'existe plus au sein du Groupe. Jusqu'au 1^{er} novembre 2019, l'enseigne en comptait 5 (Taden, Guérande, Combours, Rennes et Saint Malo). Depuis, le magasin de Rennes est devenu affilié le 1^{er} novembre 2019 et les 4 autres magasins le sont devenus au 1^{er} avril 2020.
- La structure de financement : L'équilibre entre les fonds propres et la dette qui a été le moyen de financement privilégié du Groupe sur la période historique peut avoir un impact sur le résultat financier au regard notamment de conditions spécifiques de certains financements (comme l'emprunt convertible en actions émis en avril 2017 qui a conduit à la constatation d'une prime de non-conversion ayant pesé sur le résultat net),
 - La Société achète des marchandises auprès de ses fournisseurs en fixant les prix pour une période de 6 mois limitant ainsi toute exposition au risque de variation de prix d'achat,
 - Des situations exceptionnelles comme récemment celle liée au Covid-19 susceptible d'impacter l'activité en modifiant la saisonnalité habituellement constatée (se reporter en section 2.5.1.9), ou encore
 - La cession de fonds relative à des magasins en propre à des affiliés. Les flux exceptionnels liés à de telles opérations, qui par essence ne sont pas récurrents, ont sensiblement pesé sur le résultat net au cours de la période présentée dans la mesure où la Société n'avait alors pas encore trouvé son modèle de développement commercial (se reporter en sections 2.2.4.1 et 2.5.1.2). A l'avenir, l'incidence de tels flux exceptionnels devrait cependant rester marginal dans la mesure où sur les 5 magasins en propre restants à ce jour, seul 1 pourrait le cas échéant avoir vocation à être cédé sachant que par ailleurs, le réseau commercial a aujourd'hui atteint l'équilibre d'exploitation.

Pour mémoire, l'incidence historique des flux issus des cessions de magasins était la suivante :

(En K€)	Exercice clos le 30 sept 2019	Exercice clos le 30 sept 2018	1 ^{er} semestre 31 mars 2020
Résultat d'exploitation	(196)	(833)	100
Résultat exceptionnel sur opérations en capital	354	464	312
Résultat net	45	(532)	321

2.5.3 COMMENTAIRES RELATIFS AUX RESULTATS DES EXERCICES CLOS LES 30 SEPTEMBRE 2019 ET 2018 ET AU 1^{er} SEMESTRE CLOS LE 31 MARS 2020

2.5.3.1 Chiffre d'affaires et autres produits

➤ Chiffres d'affaires

Au cours de la période présentée, l'évolution du chiffre d'affaires du Groupe a été la suivante :

(En K€)	Exercice clos le 30 sept 2019	Exercice clos le 30 sept 2018	1er semestre 31 mars 2020	1er semestre 31 mars 2019
Ventes de marchandises	14 370	10 964	9 907	6 866
<i>Dont ventes de produits surgelés</i>	<i>14 158</i>	<i>10 919</i>	<i>9 733</i>	<i>6 824</i>
<i>Dont ventes de matériels</i>	<i>92</i>	<i>-</i>	<i>119</i>	<i>-</i>
<i>Dont vente de sacs d'emballage</i>	<i>121</i>	<i>45</i>	<i>55</i>	<i>42</i>
Ventes d'autres biens et services	329	96	319	74
Chiffres d'affaires	14 699	11 061	10 226	6 939

Le chiffre d'affaires consolidé annuel affiche une hausse de 33% passant de 11 061 K€ au 30 septembre 2018 à 14 699 K€ au 30 septembre 2019. Cette évolution globale doit s'analyser au regard de chaque nature de revenus qui ont connu une évolution différente. La croissance organique du chiffre d'affaires de l'exercice clos le 30 septembre 2018 ressort à 4% pour une croissance totale du chiffre d'affaires de 21%. Concernant l'exercice clos le 30 septembre 2019, la croissance organique ressort à 23% pour une croissance totale du chiffre d'affaires de 34%. La croissance organique du 1^{er} semestre 2020 est de 34% pour une croissance totale de 46%.

a) Vente de marchandises

De manière globale, les ventes de marchandises ont progressé de 31,1 % pour s'établir à 14 370 K€ au 30 septembre 2019.

Les ventes de produits surgelés ont progressé de 29,7% sur l'exercice 2018/19, portées à la fois par :

- L'ouverture de 5 nouveaux points de vente créés sous le modèle de l'affiliation (Rennes, Quimperlé, Guingamp, Belle Ile et Taden) portant le nombre de points de vente à 22 au 30 septembre 2019 ; et
- Une croissance organique de l'ordre de 23% tirée par une fréquentation croissante de l'enseigne sous l'effet combiné du bouche-à-oreille et des dépenses de marketing digital.

Le Groupe a démarré la commercialisation de quelques matériels au cours de l'exercice 2018/19 (gel réfrigérant, pince pour fermer les emballages) qui ont représenté un chiffre d'affaires de 92K€.

Enfin, les ventes de sacs isothermes ont plus que doubler pour atteindre 121K€ au 30 septembre 2019.

Cette dynamique de croissance est encore plus marquée sur le 1^{er} semestre clos le 31 mars 2020 où la croissance des ventes de surgelés s'établit à 42,6% par rapport au semestre clôt le 31 mars 2019 (et à 34% en croissance organique).

Le parc installé bénéficie de la notoriété croissante de l'enseigne en Bretagne et Pays de la Loire. De plus, 4 magasins affiliés ont ouvert pendant cette période : Chateaugiron en octobre 2019, Combours en février 2020, Lamballe et Landivisiau en mars 2020.

Les ventes de matériels s'inscrivent dans cette même tendance pour atteindre 119 K€ au 1^{er} semestre 2020 contre 92 K€ sur la totalité de l'exercice 2018/19. En revanche, les ventes d'emballages 55 K€ sont relativement stables puisque les ventes au 31 mars 2020 ont représenté 45% des ventes annuelles au 30 septembre 2019. Cette stabilité est en cohérence avec le profil de clientèle pour laquelle la réutilisation de sacs présente un intérêt à la fois écologique et économique.

b) Ventes d'autres biens et prestations de services

Ces revenus concernent à la fois des refacturations de bacs congélateurs à des magasins, la vente de carte de fidélité depuis juin 2019 ainsi que les prestations marketing et logistiques refacturées aux magasins associés, celles-ci étant appelées à disparaître à compter du 1^{er} avril 2020, date à laquelle il ne subsistera plus de magasins associés.

➤ Autres produits d'exploitation

L'évolution des autres produits d'exploitation se présente comme suit :

(En K€)	Exercice clos le 30 sept 2019	Exercice clos le 30 sept 2018	1er semestre 31 mars 2020	1er semestre 31 mars 2019
Transfert de charges	79	32	88	30
Autres produits	4	1	3	2
Autres produits d'exploitation	83	33	91	32
Total produits d'exploitation	14 782	11 094	10 317	6 971

Les transferts de charges concernent essentiellement les refacturations de charges d'exploitation (loyers, EDF, etc.) inhérentes aux périodes de transition lors du transfert d'un magasin en propre vers le statut d'affilié.

Le total des produits d'exploitation s'établit à 14 782 K€ au 30 septembre 2019 contre 11 094 K€ un an auparavant et 10 317 K€ au 31 mars 2020.

2.5.3.2 Marge commerciale brute

(En K€)	Exercice clos le 30 sept 2019	Exercice clos le 30 sept 2018	1er semestre 31 mars 2020	1er semestre 31 mars 2019
Vente de marchandises (surgelés, matériels, emballages)	14 370	10 964	9 907	6 866
Achats consommés	(9 932)	(7 659)	(6 897)	(4 619)
Marge commerciale brute	4 438	3 305	3 010	2 247
Taux de marge commerciale brute	30,9%	30,1%	30,4%	32,7%

Exercices 2018/2019 et 2017/2018

La marge commerciale dégagée au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2019 atteint 4 438 K€ en progression de 34,3% par rapport au 30 septembre 2018 alors que sur la même période, la croissance des ventes de marchandises (surgelés, matériels et emballages) s'est établie à 31,2%.

Il en résulte une appréciation du taux de marge commerciale qui est passé de 30,1% au 30 septembre 2018 à 30,9% au 30 septembre 2019. Cette amélioration résulte de la conjugaison de plusieurs facteurs :

- D'une légère augmentation des prix de vente tous les 6 mois conformément à la politique du Groupe et de la maîtrise des coûts d'achat grâce à des volumes croissants ;
- Du mix des ventes par famille de produits surgelés même si la fourchette de taux de marge d'une famille à l'autre reste assez étroite ; ainsi que
- De la diminution du poids relatif des magasins associés par rapport à l'ensemble du étant rappelé que le Groupe vend ses produits aux magasins associés sans marge commerciale mais avec refacturation de diverses prestations (se reporter en section 2.5.1.2). Au 30 septembre 2019, le Groupe comptait 4 magasins associés sur un réseau de 22 points de vente contre 1 magasin associé sur un total de 16 points de vente au 30 septembre 2018.

1^{er} semestre 2019/2020

Au cours du 1^{er} semestre 2019/20, la marge commerciale s'est élevée à 3 010 K€ et représente en valeur absolue près de 68% de celle dégagée sur les 12 mois de l'exercice 2018/2019. Le taux de marge commerciale marque une légère diminution entre ces deux dates s'établissant à 30,4% au 31 mars 2020 contre 30,9 % au 30 septembre 2019. Ce léger tassement s'explique par :

- L'impact des magasins associés créés au cours de l'exercice précédent et qui ont pesé pleinement sur les six premiers mois de l'exercices en lien avec la montée en puissance de l'activité.

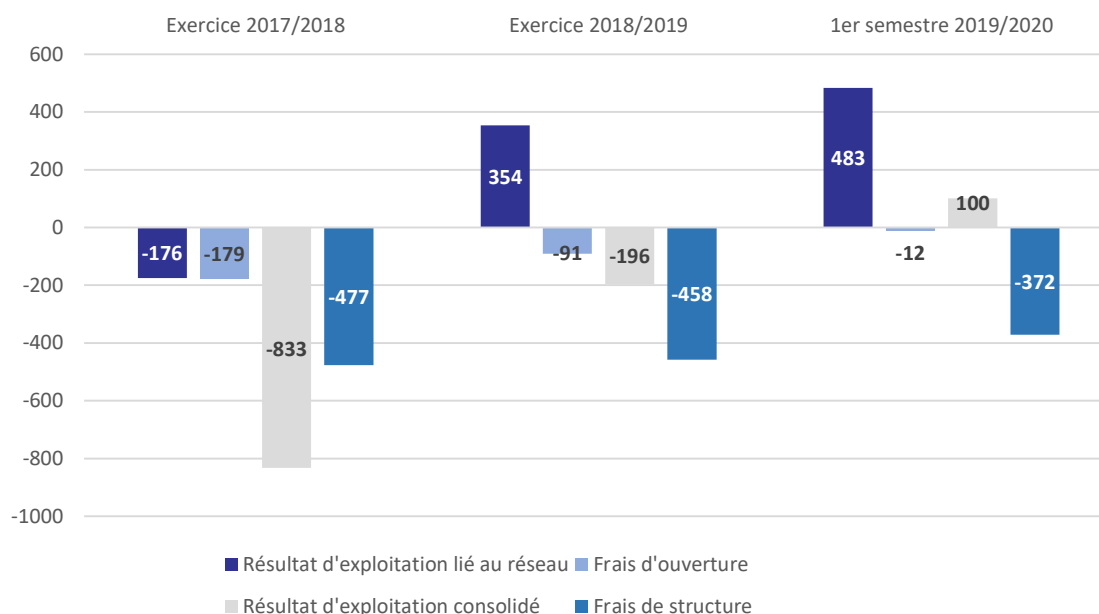
Il est rappelé que depuis le 1^{er} avril 2020, le réseau ne compte plus que des magasins affiliés, les 3 derniers magasins associés ayant changé de statut à cette date. Cela aura un effet mécanique positif, l'ensemble du réseau bénéficiant alors des mêmes conditions commerciales.

2.5.3.3 Résultat d'exploitation

Sur la période présentée, l'évolution du résultat d'exploitation a été la suivante :

(En K€)	Exercice clos le 30 sept 2019	Exercice clos le 30 sept 2018	1er semestre 31 mars 2020	1er semestre 31 mars 2019
Vente de marchandises (surgelés, matériels, emballages)	14 370	10 964	9 907	6 866
Achats consommés	(9 932)	(7 659)	(6 897)	(4 619)
Marge commerciale brute	4 438	3 305	3 010	2 247
Autres produits d'exploitation afférents aux magasins	412	129	410	105
Autres charges d'exploitation afférentes aux magasins				
Entreposage	(229)	(169)	(146)	(103)
Achats non stockés, matériels et fournitures	(223)	(291)	(98)	(122)
Transports de marchandises	(291)	(264)	(205)	(147)
Commissions versées aux affiliés	(793)	-	(1 049)	(295)
Communications marketing	(468)	(354)	(267)	(259)
Charges locatives	(605)	(616)	(230)	(309)
Charges de personnel	(917)	(1 021)	(399)	(478)
Dotation aux amortissements	(368)	(320)	(150)	(194)
Autres charges	(600)	(576)	(393)	(293)
Sous-total autres charges d'exploitation afférentes aux magasins	(4 496)	(3 611)	(2 937)	(2 200)
Résultat d'exploitation généré par le réseau (hors structure)	355	(176)	483	153
Autres charges d'exploitation afférentes aux coûts de structure				
Charges locatives	(19)	(18)	(26)	(9)
Prestations de management	(120)	(120)	(60)	(60)
Charges de personnel	(179)	(155)	(165)	(75)
Dotations aux amortissements et provisions	(28)	(41)	(17)	(17)
Autres charges	(55)	(71)	(61)	(21)
Impôts et taxes	(57)	(72)	(43)	(33)
Sous-total autres charges de structure	(458)	(477)	(372)	(214)
Frais d'ouverture des magasins	(91)	(179)	(12)	(26)
Résultat d'exploitation	(195)	(833)	100	(88)

L'amélioration permanente du résultat d'exploitation consolidé tout au long de la période présentée démontre la pertinence de la stratégie d'écomiam fondée sur un développement commercial intensif et des coûts d'exploitation du réseau variabilisés pour l'essentiel d'entre eux (ne subsistant que quelques coûts fixes relatifs aux magasins en propre).



Résultat d'exploitation généré par le réseau

Le détail analytique des charges figurant dans le tableau ci-dessus permet de mettre en lumière la part du résultat d'exploitation générée par le réseau qui contribuera à absorber les frais de structure, fixes du fait de leur nature, et au-delà à dégager une marge d'exploitation consolidée. D'une perte de (176) K€ au 30 septembre 2018, le résultat d'exploitation « réseau » devient positif au cours de l'exercice 2018/2019 pour s'établir à 355 K€, puis à 483 K€ sur les seuls six premiers mois du 1^{er} semestre clos le 31 mars 2020.

Frais d'ouverture des magasins en propre

Les frais d'ouverture des magasins sont isolés sur une ligne distincte et ne concernent que les magasins en propre. Les frais d'ouverture des affiliés restent à la charge de ces derniers. L'évolution progressive du modèle de développement commercial privilégié par le Groupe explique la diminution de ces frais sur la période présentée dans la mesure où les affiliés supportent directement leurs frais d'ouverture.

Frais de structure

Concernant les frais de structure qui englobent les coûts relatifs aux fonctions support et à la direction, après une stabilité au cours des deux derniers exercices (458 K€ et 477 K€ respectivement au titre des exercices 2018/2019 et 2017/2018), ils ont augmenté durant le 1^{er} semestre écoulé pour s'établir à 372 K€ afin d'accompagner la très forte dynamique de l'activité et optimiser les fonctions support :

- Le recrutement d'une direction marketing, a entraîné la comptabilisation d'une charge de personnel dédié à la structure (hors prestations de management de la direction) d'un montant de 175 K€ au 31 mars 2020 (6 mois), soit presque autant que celle comptabilisée au titre des 12 mois de l'exercice clos le 30 septembre 2019 ;
- Une charge locative en hausse suite à l'aménagement du Groupe dans son nouveau siège social en juillet 2019 et dont le bail représentera une charge annuelle de l'ordre de 99 K€ (contre 19 K€ HT par an pour l'ancien site)

Malgré ce palier franchi par les coûts de structure sur le 1^{er} semestre écoulé, le résultat d'exploitation progresse régulièrement et a renoué avec l'équilibre au cours du 1^{er} semestre clos le 31 mars 2020 pour s'établir à + 100 K€.

2.5.3.4 Formation du résultat net

➤ Résultat financier

La perte financière nette se décompose comme suit :

(En K€)	Exercice clos le 30 sept 2019	Exercice clos le 30 sept 2018	1er semestre 31 mars 2020	1er semestre 31 mars 2019
Total produits financiers	-	-	-	-
Intérêts sur emprunts obligataires	60	60	30	30
Intérêts sur emprunts	9	5	5	4
Intérêts bancaires	5	1	-	1
Dotations aux provisions	40	40	20	20
Total charges financières	114	106	55	55
Résultat financier	(114)	(106)	(55)	(55)

Sur l'ensemble de la période présentée, le résultat financier du Groupe se décompose en deux natures de charges :

- Le coût de l'endettement financier qui inclut la charge d'intérêt relative à l'emprunt obligataire émis en avril 2017, les dettes magasins et au crédit de trésorerie ; et
- Une provision relative à la prime de non-conversion de l'OCA émise en avril 2017. En mai 2020, les obligataires ont fait part à la Société de leur intention de ne pas demander la conversion de leur créance obligataire respective. Cette information ayant été portée à la connaissance de la direction de la Société

préalablement à l'arrêté des présents comptes consolidés annuels et semestriels, il en a été tenu compte sur l'ensemble des périodes présentées ce qui a conduit à la comptabilisation d'une provision.

➤ Résultat exceptionnel

(En K€)	Exercice clos le 30 sept 2019	Exercice clos le 30 sept 2018	1er semestre 31 mars 2020	1er semestre 31 mars 2019
Produits exceptionnels sur opérations de gestion	72	17	18	7
Produits de cession d'immobilisations	946	600	325	-
Reprises provisions	-	-	-	-
Total produits exceptionnels	1 018	617	343	7
Charges exceptionnelles sur opérations de gestion	72	76	37	10
VNC immobilisations cédées	592	136	13	2
Dotations provisions	-	-	-	-
Total charges exceptionnelles	663	212	50	12
Résultat exceptionnel	355	405	293	(6)

Sur la période présentée, le résultat exceptionnel s'explique de la façon suivante :

Exercices 2018/2019 et 2017/2018

Le résultat exceptionnel des exercices clos les 30 septembre 2019 et 30 septembre 2018 résulte pour l'essentiel :

- Des plus-values de cessions d'immobilisations relatives à la cession des magasins en propres à des affiliés (fonds de commerce et équipements/aménagement) qui s'élèvent à respectivement 371 K€ (4 magasins : Carhaix, Plérin, Caudan et Lannion), et 464 K€ (2 magasins sur l'exercice 2017/18 : Brest Bellevue et Brest Kergaradec).
- Des charges exceptionnelles sur opérations de gestion comprenant une indemnité de rupture conventionnelle et des honoraires et régularisations ;
- De quelques produits exceptionnels de gestion relatifs à un remboursement de sinistre par une assurance pour 7K€ ainsi que l'abandon définitif d'une dette remontant à l'origine d'écomiam par un fournisseur pour 65 K€.

1^{er} semestre 2019/2020

Le résultat exceptionnel du 1^{er} semestre 2020 est constitué :

- D'une plus-value de cession de 312 K€ relative à la cession du magasin de Morlaix à un affilié en décembre 2019 ;
- De charges exceptionnelles sur opérations de gestion concernant une indemnité de rupture conventionnelle et les honoraires liés à la cession du magasin de Morlaix.

Impôt

(En K€)	Exercice clos le 30 sept 2019	Exercice clos le 30 sept 2018	1er semestre 31 mars 2020	1er semestre 31 mars 2019
Charge / (produit) d'impôt exigible	(5)	-	(6)	-
Charge / (produit) d'impôt différé	5	2	(2)	1
Charge/ (produit) d'impôt	0	2	(8)	1

Après prise en compte de l'ensemble de ces éléments, le résultat net consolidé marque une amélioration sur la période présentée. L'exercice 2018/19 permet de dégager un bénéfice de 45 K€ en 2019 qui faisait suite à une perte de 532 K€ au 30 septembre 2018. Le 1^{er} semestre 2020 confirme la dynamique enclenchée en dégageant un bénéfice de 329 K€ contre une perte de 147 K€ au 31 mars 2019.

Pour mémoire, au 31 mars 2020, le Groupe disposait de déficits fiscaux reportables à hauteur de 71 K€.

2.5.4 INFORMATIONS SUR LES CAPITAUX, LIQUIDITES ET SOURCES DE FINANCEMENT DE LA SOCIETE

2.5.4.1 Informations sur les capitaux propres et les liquidités

Au 31 mars 2020, le montant de la trésorerie nette disponible (trésorerie disponible minorée des découverts bancaires) s'établit à 330 K€ contre 8 K€ au 30 septembre 2019 et 265 K€ au 30 septembre 2018.

Les capitaux propres (part Groupe) s'élèvent à 180 K€ au 31 mars 2020 contre (141) K€ au 30 septembre 2019 et (186) K€ au 30 septembre 2018. En mars 2019, les associés de la Société ont décidé de refuser sa dissolution en raison de capitaux propres inférieurs à la moitié du capital social depuis au moins deux exercices. La montée en puissance du modèle de commission affiliation et la renommée croissante de la marque écomiam en Bretagne ont conduit à une activité récente en forte croissance et par conséquent à la restauration des fonds propres au 31 mars 2020.

L'évolution de l'endettement financier net au cours de la période présentée est la suivante :

(En K€)	Exercice clos le 30 sept 2019	Exercice clos le 30 sept 2018	1er semestre 31 mars 2020
Disponibilités	208	265	424
Trésorerie disponible	208	265	424
Emprunt obligataire convertible	45	45	15
Emprunts bancaires (Part > 1 an)	407	287	396
Concours bancaires	205	2	93
Endettement financier - Court terme (A)	657	334	504
Emprunt obligataire convertible	1 000	1 000	1 000
Emprunts bancaires	698	888	512
Endettement financier - Part non courante (B)	1 698	1 888	1 512
Endettement financier (A)+(B)	2 355	2 222	2 016
Endettement financier net	2 147	1 957	1 592

2.5.4.2 Informations sur les sources de financement

Depuis sa création, le Groupe a eu recours à de l'endettement comme principale source de financement dont l'objet était de financer le développement du réseau commercial lorsque le modèle de magasins en propre était encore privilégié ainsi que l'aménagement d'un nouveau siège social au cours de l'exercice écoulé.

Le total d'apport en fonds propres s'est élevé à 407 K€ à travers deux augmentations de capital.

L'endettement se compose à la fois d'emprunts bancaires et d'un emprunt obligataire émis en avril 2017 ainsi que du recours à un découvert bancaire. Ces sources de financement ont évolué comme suit au cours de la période présentée :

Au 31 mars 2020 (En K€)	OCA 2017	Emprunts	Découvert	TOTAL
Solde endettement au 1er octobre 2017	1 026	9	1	1 036
Augmentation	19	1 334	1	1 354
Diminution	-	(168)	-	(168)
Solde endettement au 30 septembre 2018	1 045	1 175	2	2 222
Augmentation	-	465	205	670
Diminution	-	(536)	(2)	(538)
Solde endettement au 30 septembre 2019	1 045	1 104	205	2 355
Augmentation	15	0	93	108
Diminution	(45)	(197)	(205)	(447)
Solde endettement au 31 mars 2020	1 015	908	93	2 016

➤ Financement par emprunts bancaires

Le tableau ci-dessus met en évidence la baisse du recours à l'endettement suite à l'évolution du modèle de développement commercial privilégiant le modèle d'affiliation.

En effet, si les nouveaux emprunts souscrits au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2018 avaient été consacrés à l'aménagement et à l'équipement de 4 nouveaux magasins en propre et à la rénovation de deux autres, ceux souscrits l'année suivante avaient principalement été consacrés à l'équipement du nouveau siège social et à la rénovation d'un magasin en propre en vue de sa cession à un affilié.

Aucun nouvel endettement n'a été souscrit ensuite, tous les nouveaux points de vente étant des affiliés.

Se reporter également en section 2.5.5 du présent Document relative aux commentaires sur le tableau de flux de trésorerie (opérations de financement) et en section 2.5.6, détaillant les conditions de ces emprunts bancaires.

➤ Emprunt obligataire

Deux investisseurs (Force 29, fond d'investissement de la Caisse régionale du Crédit Agricole du Finistère, et FIP Pluriel Atlantique, fond d'investissement de proximité géré par Sofimac Régions) ont souscrit en avril 2017 un emprunt obligataire convertible en actions d'un montant nominal de 1 000 K€ environ dont la date d'échéance est le 27 avril 2022 (se reporter note 14.1 de l'annexe aux comptes 2019 et 2018 insérés à la section 5.1 du présent Document).

Cet emprunt obligataire est rémunéré à un taux compris entre 6% et 10% en fonction d'objectifs de CA et d'EBE au 30 sept 2021.

Les obligataires avaient la faculté de convertir leurs obligations en actions à tout moment sur la base d'une parité de 4 obligations pour 3 actions. Toutefois, en mai 2020, ils ont informé la Société de leur intention de ne pas convertir l'emprunt mais également d'en obtenir le remboursement de manière anticipée suite notamment à la fermeture programmée des fonds.

Un avenant a donc été conclu en août 2020 prévoyant un remboursement par anticipation en cas d'introduction en bourse. Ce remboursement anticipé serait effectué dans les trois mois suivants l'introduction en bourse et serait financé par un emprunt bancaire.

➤ Crédit de trésorerie

Le solde de crédit de trésorerie utilisé s'élève à 93 K€ au 31 mars 2020 et à 200 K€ au 30 septembre 2019 alors qu'aucun n'était utilisé au 30 septembre 2018.

2.5.4.3 Sources de financement complémentaires depuis le 31 mars 2020

Néant.

2.5.5 FLUX DE TRESORERIE

La variation de trésorerie générée au cours de la période présentée a évolué comme suit :

(En K€)	Exercice clos le 30 sept 2019	Exercice clos le 30 sept 2018	1er semestre 31 mars 2020	1er semestre 31 mars 2019
Flux net de trésorerie généré par l'activité	(417)	(833)	229	221
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	290	(1 032)	283	(244)
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	(129)	1 311	(189)	(61)
Variation de trésorerie	(257)	(554)	322	(83)

L'analyse par nature de flux est la suivante :

➤ **Flux net de trésorerie généré par l'activité**

Le flux de trésorerie net généré par l'exploitation a évolué comme suit :

(En K€)	Exercice clos le 30 sept 2019	Exercice clos le 30 sept 2018	1er semestre 31 mars 2020	1er semestre 31 mars 2019
Résultat net consolidé	45	(532)	329	(147)
Dotation nette aux amortissements et provisions	439	406	232	234
Plus-values de cessions	(354)	(464)	(312)	2
Impôts différés	(5)	(2)	2	1
Capacité d'autofinancement	124	(592)	251	90
Variation nette du BFR exploitation	(476)	378	(148)	573
Variation nette du BFR hors exploitation	(66)	(620)	125	(441)
Variation nette du BFR	(542)	(242)	(22)	132
Flux net de trésorerie généré par l'activité	(417)	(833)	229	221

Exercices 2018/2019 et 2017/2018

La consommation nette de trésorerie générée par l'activité a été réduite de 416 K€ d'un exercice à l'autre passant de (833) K€ au 30 septembre 2018 à (417) K€ au 30 septembre 2019. Cette amélioration se décompose en :

- Une augmentation de 716 K€ de la capacité d'autofinancement qui passe de (592) K€ à 124 K€ sous l'effet de la progression sensible du résultat net en partie compensée par un montant de plus-values de cessions de magasins en propre d'un montant légèrement inférieur au 30 septembre 2019 qu'au 30 septembre 2018 ; et
- Un besoin en fond de roulement qui se creuse à hauteur de 542 K€ au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2019 après avoir déjà augmenté de 242 K€ au 30 septembre 2018.

L'analyse de cette augmentation globale du BFR nécessite de distinguer la partie exploitation et hors exploitation.

Ainsi, au cours de l'exercice 2018/2019, l'essentiel de l'augmentation est imputable à une hausse sensible du BFR d'exploitation sous l'effet notamment :

- D'une forte hausse des stocks (+524 K€) qui représentent environ 30 jours de chiffres d'affaires au 30 septembre 2019 contre 23 au 30 septembre 2018. Cette hausse s'explique à la fois par la croissance de l'activité et du réseau commercial, le nombre de points de vente étant passé de 18 au 30 septembre 2018 à 23 au 30 septembre 2019 ;
- D'un poste « Clients et comptes rattachés » en hausse de près de 273 K€ (soit + 180% sur l'exercice) en lien avec à la fois la croissance de l'activité sur la période et surtout l'évolution du réseau commercial qui au 30 septembre 2019 compte 9 magasins affiliés contre 2 un an auparavant. Ce poste comprend en effet la commission à reverser mensuellement aux affiliés, calculée sur la base du chiffre d'affaires du mois précédent ; et
- D'une augmentation des dettes d'exploitation à hauteur de 287 K€ dont un encours fournisseurs en progression de 331 K€ en partie compensé par une réduction des dettes fiscales et sociales en lien avec la baisse des effectifs du Groupe entre les 30 septembre 2018 et 2019 suite à la cession de magasins en propre.

En revanche, au cours de l'exercice 2017/2018, l'augmentation globale du BFR résultait de l'effet conjugué :

- D'une réduction du BFR d'exploitation à hauteur de 378 K€ s'expliquant par une augmentation des stocks de 133 K€ et des créances d'exploitation de 56 K€ sous l'effet de la croissance de l'activité et du nombre

d'affiliés passé à 2 au 30 septembre 2019 contre aucun un an auparavant, largement compensé par un encours fournisseurs en hausse de 528 K€ grâce au soutien d'un fournisseur qui sur la période avait accordé un délai de 90 jours au lieu d'un délai habituel d'environ 60 jours et des dettes fiscales et sociales en hausse de 103 K€. Ce fournisseur et la Société ont mis fin à cet usage fin 2019 du fait du développement du chiffre d'affaires par écomiam, les délais de paiement se réduisant progressivement ; et

- D'une hausse de 620 K€ du BFR hors exploitation s'expliquant pour l'essentiel par la cession de fonds à des affiliés pour 600 K€ intervenue le 30 septembre 2018 (2 magasins de Brest) et dont le montant n'avait pas encore été réglé à la clôture de l'exercice.

1^{er} semestre 2019/2020

Le flux net de trésorerie dégagé par l'activité est devenu positif au cours du 1^{er} semestre 2020 pour atteindre 229 K€. Il traduit à la fois :

- Une nouvelle amélioration de la capacité d'autofinancement qui s'élève à 251 K€ au 31 mars 2020 (contre 124 K€ sur l'ensemble de l'exercice 2018/2019) sous l'effet de la progression sensible du résultat net ; et
- Une maîtrise du BFR dont l'augmentation se limite à 22 K€ malgré un contexte de forte croissance de l'activité. Le BFR d'exploitation a progressé de manière limitée (+ 148 K€) prenant en compte les éléments suivants :
 - o Une progression sensible des stocks au regard de l'activité soutenue de la période et notamment de la crise sanitaire où l'accélération des ventes constatée a poussé le Groupe à augmenter ses stocks au 31 mars 2020 par sécurité (+ 1 013 K€ financés par une augmentation du crédit fournisseur),
 - o Un montant non normatif de créances clients qui comprenant un niveau important de factures à établir aux magasins associés en raison de l'augmentation de chiffre d'affaires réalisée sur la seconde quinzaine du mois de mars 2020. Les créances clients représentent 17 jours de chiffre d'affaires au 31 mars 2020 (contre 10 jours au 30 septembre 2019 et 5 jours au 30 septembre 2018). Cette évolution traduit à la fois :
 - L'activité particulièrement soutenue au cours de la 2^e quinzaine de mars 2020 ;
 - L'évolution de la composition du réseau commercial sur la période présentée avec pour chaque statut de magasin un délai de règlement moyen différent :
 - Environ 2 à 3 jours pour les magasins en propre (délai d'encaissement des règlements par carte bleue) ;
 - Environ 30 jours pour les magasins associés étant précisé qu'il n'en existe plus depuis la clôture semestrielle au 31 mars 2020, tous étant devenus des affiliés ;
 - Environ 15 jours pour les magasins affiliés.
 - o Compte tenu de la stabilisation du réseau en termes de statut des points de vente, la Société considère que le délai moyen normatif devrait s'établir autour de 10/12 jours de chiffre d'affaires à l'avenir.
 - o Une augmentation des dettes d'exploitation (notamment des dettes fournisseurs) qui ont cependant progressé de manière plus limitée que les stocks sur la même période compte tenu d'un retour à un délai de règlement à un niveau plus normatif.

Pour sa part, le BFR hors exploitation a diminué de 125 K€ suite au paiement partiel déjà encaissé sur la cession de magasins en propre au cours de l'exercice 2018/2019.

➤ Flux net de trésorerie généré par les opérations d'investissements

La consommation de trésorerie liée aux opérations d'investissements se présente comme suit :

(En K€)	Exercice clos le 30 sept 2019	Exercice clos le 30 sept 2018	1er semestre 31 mars 2020	1er semestre 31 mars 2019
Acquisitions d'immobilisations incorporelles	-	(55)	(21)	-
Acquisitions d'immobilisations corporelles	(627)	(1 497)	(25)	(247)
Acquisitions d'immobilisations financières	(58)	(81)	(4)	(6)
Cessions d'immobilisations incorporelles et corporelles	946	600	325	-
Cessions d'immobilisations financières	26	-	8	9
Trésorerie nette / acquisition de filiales	1	-	-	-
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement	290	(1 032)	283	(244)

Exercices 2018/2019 et 2017/2018

Le flux net de trésorerie dégagé par les opérations d'investissement s'est élevé à 290 K€ au titre de l'exercice clos le 30 septembre 2019. Ses principales composantes sont :

- L'acquisition d'immobilisations corporelles à hauteur de 627 K€ destinées à l'aménagement et à l'équipement du nouveau siège social, ainsi qu'à l'aménagement du nouveau magasin en propre ouvert à Quimper et aux travaux dans le magasin de Carhaix en vue de sa cession à un affilié ;
- Le prix de cession des fonds de commerce et matériels/aménagement de 4 magasins détenus en propre à des affiliés pour 946 K€ (Carhaix, Plérin, Caudan et Lannion) ; et
- Des immobilisations financières à hauteur de 58 K€ dont 24 K€ de prises de participation minoritaires dans le capital de nouveaux affiliés (Lannion, Carhaix, Quimperlé, Plérin et Chateaugiron) et des dépôts et cautionnements pour 33 K€ pour l'essentiel relatif à la prise à bail d'un nouveau siège social.

La consommation nette de trésorerie liée aux opérations d'investissement au cours de l'exercice 2018/2019 s'explique principalement par :

- L'acquisition d'immobilisations corporelles à hauteur de 1 497 K€ relatives du matériel et des dépenses d'aménagements suite à l'ouverture de nouveaux magasins en propre (Vannes, Brest Bellevue, Fouesnant, Auray et Saint-Brévin) ainsi qu'à l'aménagement de deux magasins en propre (Caudan et Plérin) qui ont déménagé sur l'exercice
- Le prix de cession des fonds de commerce et matériels/aménagement de 2 magasins en propre à des affiliés pour 600 K€ (Brest Bellevue et Brest Kergaradec) ;
- Des immobilisations financières à hauteur de 81 K€ dont 56 K€ de prises de participation minoritaires dans le capital de nouveaux affiliés et des dépôts et cautionnements pour 25 K€ au titre de l'ouverture de nouveaux magasins en propre.

1^{er} semestre 2019/2020

Au cours du 1^{er} semestre clos le 31 mars 2020, les flux liés aux opérations d'investissement sont essentiellement impactés par la cession du magasin de Morlaix en décembre 2019 pour 325 K€ alors que les investissements corporels sont restés très limités (25 K€) et concernent principalement le siège social, la Société privilégiant dorénavant le modèle d'affiliation se traduisant par l'absence de dépenses d'équipements/aménagement de nouveaux magasins en propre.

➤ Flux net de trésorerie généré par les opérations de financement

Au cours de la période écoulée, le flux net de trésorerie lié aux opérations de financement s'est décomposé comme suit :

(En K€)	Exercice clos le 30 sept 2019	Exercice clos le 30 sept 2018	1er semestre 31 mars 2020	1er semestre 31 mars 2019
Emissions d'emprunts	465	1 354	-	180
Remboursements d'emprunts	(536)	(168)	(232)	(224)
Variation des comptes courants d'associés	(58)	126	42	(17)
Flux de trésorerie liés aux opérations de financement	(129)	1 311	(189)	(61)

Exercices 2018/2019 et 2017/2018

La quasi-intégralité des flux étaient relatifs aux mouvements sur le poste « emprunts ».

Au 30 septembre 2019, les nouveaux emprunts sont notamment liés au financement de l'équipement et l'aménagement du nouveau siège social alors qu'au 30 septembre 2018, leur augmentation de 1 354 K€ s'analyse en lien avec l'ouverture des 4 nouveaux magasins en propre et la rénovation de 2 autres.

La variation des comptes courants d'associés concerne le compte courant d'intégration fiscale, à savoir le CICE dont le remboursement par ASG, la société mère du groupe fiscal n'est pas encore intervenu.

1^{er} semestre 2019/2020

En l'absence d'ouverture de nouveaux magasins en propre, aucun nouvel endettement n'a été souscrit. Les flux concernent donc presque exclusivement le plan de remboursement des 7 emprunts bancaires contractés par le Groupe.

2.5.6 INFORMATIONS SUR LES CONDITIONS D'EMPRUNT ET STRUCTURE DE FINANCEMENT

Le détail des sources de financement et la structure de financement au 31 mars 2020 figurent ci-dessus en section 2.5.4.

Emprunt obligataire convertible en actions

Se reporter ci-dessus en section 2.5.4.2 ci-dessus.

Endettement bancaire

Les conditions de ces principales sources de financement détaillées ci-dessus sont les suivantes :

Emprunts	Taux nominal	Date	Durée	Garanties	Montant nominal souscrit	Solde dû au 31/03/2020	Part < 1 an	De 1 à 5 ans	Part > 5 ans
Crédit Maritime	0,80%	nov-17	3 ans	Nantissement fonds de commerce de Fouesnant	100 K€	22 K€	22 K€	-	-
CIC	0,90%	nov-17	4 ans	Nantissement fonds de commerce d'Auray et Brest	160 K€	67 K€	40 K€	27 K€	-
CMB	0,55%	févr-18	4 ans	Nantissement fonds de commerce Brest, Vannes Caution solidaire de ASG	400 K€	193 K€	100 K€	92 K€	-
CIC	0,94%	mai-18	4 ans	Nantissement fonds de commerce de Saint Brévin Caution solidaire ASG	200 K€	116 K€	53 K€	63 K€	-
La Banque Postale	0,73%	juin-18	3,5 ans	Nantissement fonds de commerce Landerneau, Morlaix Caution solidaire et indivisible de ASG	400 K€	234 K€	133 K€	101 K€	-
CIC	1,08%	juin-19	7 ans	Nantissement fonds de commerce de Quimper Caution solidaire Daniel Sauvaget	200 K€	186 K€	28 K€	114 K€	44 K€
CIC	0,86%	juin-19	5 ans	Nantissement fonds de commerce de Quimper Caution solidaire Daniel Sauvaget	100 K€	89 K€	18 K€	71 K€	-
Total endettement bancaire					1 560 K€	910 K€	396 K€	468 K€	44 K€

Il est précisé que dans le cadre des mesures gouvernementales liées à la crise sanitaire, le Groupe a bénéficié d'un report de 6 mois de l'intégralité de ses échéances bancaires.

Crédit de trésorerie

Au 31 mars 2020, le Groupe bénéficiait d'un crédit de trésorerie accordé au titre du financement du crédit de TVA, utilisé à hauteur de 93 K€.

2.5.7 SOURCES DE FINANCEMENT NÉCESSAIRES A L'AVENIR

A la date d'approbation du présent Document d'enregistrement, le Groupe considère disposer des moyens financiers nécessaires pour faire face à ses obligations au cours des 12 prochains mois que le projet de cotation ait lieu ou non.

Si le projet de cotation et de levée de fonds concomitante devaient intervenir, les seules incidences seraient :

- Au plan de l'exploitation : l'accélération du rythme d'ouverture de nouveaux magasins avec l'ambition affichée de 20 ouvertures annuelles alors que ce nombre sera revu à la baisse en cas de non-cotation ;
- Au plan du financement : les OCA 2017 feront l'objet d'un remboursement anticipé (prime de non-conversion incluse) dans les 3 mois suivant l'introduction en bourse. Le produit net de l'augmentation de capital à venir n'a pas vocation à être utilisé pour financer ce décaissement. En effet, la Société entend substituer une dette bancaire classique à cet emprunt obligataire qui devrait lui permettre de bénéficier de meilleures conditions financières compte tenu à la fois des taux actuels et de la structure financière de la Société qui sera sensiblement améliorée à l'issue de l'émission à venir.

Enfin, il est précisé que cette déclaration est établie après prise en compte d'un prévisionnel d'exploitation assis sur le rythme de montée en puissance historiquement constatée sans prise en compte d'une éventuelle accélération supplémentaire susceptible de résulter d'une nouvelle période de confinement si la crise sanitaire actuelle devait se durcir.

Il souhaite en revanche lever des fonds pour lui permettre d'accélérer le déploiement de son réseau commercial au-delà du rythme actuellement envisagé compte tenu de sa structure financière actuelle.

2.6 TENDANCES

La bonne dynamique constatée au cours du 1^{er} semestre 2019/2020 s'est poursuivie depuis lors. L'enseigne a bénéficié de la période de confinement particulièrement propice à l'achat de produits surgelés afin d'éviter de multiples déplacements. Toutefois, au-delà de cet effet conjoncturel « Covid », le bon niveau des ventes des mois de juin, juillet et août (post confinement) démontrent à nouveau la montée en puissance durable de l'activité de chaque magasin, en tendance de fond.

2.7 PREVISIONS OU ESTIMATIONS DU BENEFICE

Au titre de l'exercice en cours s'achevant le 30 septembre 2020, le Groupe table sur un chiffre d'affaires de l'ordre de 22 M€ (extériorisant un taux de croissance du chiffre d'affaires de 49,7% depuis le 30 septembre 2019 dont 39,7% de croissance organique) et un résultat d'exploitation supérieur à 250 K€. **La croissance du chiffre d'affaires était de 21% et 34% pour les exercices 2018 et 2019 incluant respectivement 4% et 23% de croissance organique**

Ces prévisions sont fondées sur les hypothèses et informations suivantes :

- Les données issues de la situation comptable au 30 juin 2020 (9 mois) de la Société établie pour les besoins de sa transformation en SA ;
- Le chiffre d'affaires réalisé au cours des mois de juillet et août 2020 grâce au suivi en temps réel des ventes issu du logiciel de gestion Groupe ;
- La confiance du Groupe quant à la réalisation du chiffre d'affaires budgété sur septembre 2020 au regard de la tendance structurelle de l'activité observée depuis de nombreux mois étant précisé que les données budgétées sont établies sur la base du rythme de montée en puissance historiquement constaté suite à chaque nouvelle ouverture et sans prise en compte d'une accélération supplémentaire qui serait susceptible de résulter d'une nouvelle période confinement sanitaire ; et enfin
- La maîtrise de la marge commerciale et des charges fixes d'exploitation au cours du dernier trimestre qui s'avèrent conformes au budget.

De manière plus générale, ces prévisions ont été établies sur une base comparable aux états financiers annuels et semestriels présentés en termes de méthodes comptables de la Société

3 FACTEURS DE RISQUES

Les investisseurs sont invités à prendre en considération l'ensemble des informations figurant dans le présent Document d'enregistrement, y compris les facteurs de risques décrits dans le présent chapitre, avant de décider de souscrire ou d'acquérir des actions de la Société. La Société a procédé à une revue des risques qui pourraient avoir un effet défavorable significatif sur la Société, son activité, sa situation financière, ses résultats, ses perspectives ou sa capacité à réaliser ses objectifs. A la date d'approbation du présent Document d'enregistrement, la Société n'a pas connaissance d'autres risques significatifs que ceux présentés dans le présent chapitre.

L'attention des investisseurs est toutefois attirée sur le fait que la liste des risques et incertitudes décrits ci-dessous n'est pas exhaustive. D'autres risques ou incertitudes inconnus ou dont la réalisation n'est pas considérée par la Société, à la date d'approbation du présent Document d'enregistrement, comme susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur la Société, son activité, sa situation financière, ses résultats ou ses perspectives, peuvent exister ou pourraient devenir des facteurs importants susceptibles d'avoir un effet défavorable significatif sur la Société, son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement ou ses perspectives.

Les principaux facteurs de risques sont regroupés en cinq catégories ci-dessous, étant précisé qu'au sein de chacune d'entre elles, les facteurs de risques sont présentés par ordre d'importance, de probabilité et d'impact décroissants selon l'appréciation du Groupe à la date d'approbation du Document d'enregistrement. La survenance de faits nouveaux, soit internes au Groupe, soit externes, est donc susceptible de modifier cet ordre d'importance dans le futur.

La présentation ci-après des facteurs de risque intègre la prise en compte de la pandémie et de ses impacts.

Dans chaque catégorie de risques ci-dessous, paragraphe ci-dessous, les facteurs de risques sont présentés par ordre d'importance décroissante selon l'appréciation de la Société au jour de l'approbation du présent Document d'enregistrement. La survenance de faits nouveaux, soit internes à la Société, soit externes, est donc susceptible de modifier cet ordre d'importance dans le futur.

La criticité des risques prend en compte les effets des mesures prises par le Groupe pour gérer ces risques.

Intitulé du risque	Degré de criticité du risque net
1 – Risques liés à l'activité	
La Société pourrait être confrontée à un problème sanitaire sur l'un de ses produits	Elevé
Risques liés aux éléments incorporels (notoriété, marque, réputation...)	Moyen
La Société ne recourt à ce jour qu'à une seule plateforme logistique pour assurer les livraisons de ses points de vente	Moyen
La Société ne peut garantir le respect total par ses fournisseurs de l'obligation d'un approvisionnement 100% français	Faible
Un ou plusieurs des magasins affiliés pourraient ne pas respecter certaine(s) disposition(s) du contrat de commission-affiliation	Faible
Le rythme de déploiement du réseau commercial pourrait être plus lent que celui anticipé par la Société	Faible
La croissance organique pourrait être plus lente que celle anticipée par la Société	Faible
La Société pourrait être confrontée à un retournement de marché lorsque la pandémie sera terminée	Faible
2 – Risques juridiques et réglementaires	
Risques liés au traitement des données personnelles (RGPD)	Moyen
Risques liés aux éléments de propriété intellectuelle	Faible
Risques liés à la réglementation applicable	Faible
3 – Risques liés à l'environnement concurrentiel	
La Société intervient sur un marché où il existe des acteurs établis bénéficiant d'une forte notoriété	Faible
4 - Risques financiers	
Risques liés au faible niveau des capitaux propres avant cotation	Moyen
Risque de liquidité	Faible
Risques liés à l'endettement de la Société	Faible
Risques liés à la détention de participations chez les affiliés	Faible
5 - Risques liés au Groupe et à son organisation	
Risques liés à la dépendance vis-à-vis d'hommes clés	Moyen
Risques liés à la concentration des pouvoirs exécutifs et opérationnels	Faible

1 - Risques liés à l'activité

Nature du risque	Impacts potentiels	Principaux dispositifs de maîtrise
<i>La Société pourrait être confrontée à un problème sanitaire sur l'un de ses produits</i>		
<i>Degré de criticité du risque net : Elevé</i>		
* L'un des produits commercialisés par la Société pourrait connaître une contamination et faire l'objet d'une campagne de rappel des produits concernés	* Dégradation de l'image de l'enseigne et de la qualité des produits perçue par les consommateurs * Perte de confiance de tout ou partie de ses clients * Diminution plus ou moins sensible des ventes	* Processus de sélection des fournisseurs rigoureux quant à leur capacité à respecter les exigences de la Société * Définition d'un cahier des charges s'imposant à chaque fournisseur * Mesures de contrôle à plusieurs étapes de la chaîne logistique pour le respect de la chaîne du froid
<i>Risques liés aux éléments incorporels (notoriété, marque, réputation...)</i>		
<i>Degré de criticité du risque net : Moyen</i>		
* Le Groupe est attentif à tous les événements internes ou externes à son organisation (fournisseurs, plainte clients, problème environnemental...) qui pourraient affecter la réputation et l'image d'écomiam.	* La survenance d'événements réputationnels, fondés ou non, notamment en cas de couverture médiatique serait susceptible d'avoir un effet significatif sur l'activité, les résultats, les perspectives et la situation financière du Groupe	* Passage d'un auditeur enseigne chaque trimestre avec diffusion d'un rapport * Passage trimestriel d'un "client mystère" avec réalisation d'un rapport

Nature du risque	Impacts potentiels	Principaux dispositifs de maîtrise
<i>La Société ne recourt à ce jour qu'à une seule plateforme logistique pour assurer les livraisons de ses points de vente</i>		
<i>Degré de criticité du risque net : Moyen</i>		
<p>* Tous les points de vente sont livrés à partir d'un seul entrepôt de stockage implanté à Rennes. Celui-ci est exposé à divers risques (vol, vandalisme, incendie, inondations...) susceptibles de conduire à une destruction totale ou partielle des stocks.</p> <p>* Cet entrepôt pourrait connaître un dysfonctionnement susceptible de rompre la chaîne du froid (déjà évoqué dans risques réglementaires)</p>	<p>* Incapacité totale ou partielle de livrer les points de vente</p> <p>* Impact direct sur le chiffre d'affaires entraînant un manque à gagner dont le chiffrage sera fonction de la gravité du problème rencontré. En cas de destruction totale des stocks, la perte de chiffre d'affaires peut être estimée à 2 semaines de vente (soit 758 K€ sur la base du rythme de vente constaté au cours du 1er semestre écoulé).</p> <p>* Problème d'image en cas de rupture de stocks et risque de perte d'une clientèle au profit de concurrents</p>	<p>* Choix d'un prestataire spécialisé. Mise en œuvre d'un dispositif de sécurisation du site (à préciser)</p> <p>* Souscription d'une police "Perte d'exploitation" couvrant ce risque à hauteur de 6,76 M€ maximum</p> <p>* Relations étroites avec les principaux fournisseurs afin de pouvoir recourir à de nouveaux approvisionnements dans des délais plus rapides</p> <p>* Le déploiement du réseau s'accompagnera du recours à une ou deux nouvelles plateformes de stockage ce qui limitera l'impact du risque sans pour autant le faire disparaître</p>
<i>La Société ne peut garantir le respect total par ses fournisseurs de l'obligation d'un approvisionnement 100% français</i>		
<i>Degré de criticité du risque net : Faible</i>		
<p>* La politique d'un approvisionnement 100% Français revendiquée par la Société est exposée au non-respect des cahiers des charges par l'un ou l'autre de ses fournisseurs et/ou de leurs propres sous-traitants/fournisseurs</p> <p>* En tant que distributeur, la Société ne peut contrôler en permanence l'intégralité de la chaîne de production de ses fournisseurs</p> <p>* Dépendance vis-à-vis d'un seul fournisseur par type de produits (au 30 septembre 2019, la contribution des 10 premiers fournisseurs était de 72% de achats de marchandises)</p>	<p>* Dommages en terme d'image plus ou moins importants en fonction du problème rencontré</p> <p>* Perte de confiance de toute ou partie de ses clients</p> <p>* Diminution plus ou moins sensible des ventes en fonction de la nature du problème rencontré</p>	<p>* Processus de sélection des fournisseurs rigoureux quant à leur capacité à respecter les exigences de la Société</p> <p>* Définition d'un cahier des charges s'imposant à chaque fournisseur</p> <p>* Sélection rigoureuse des fournisseurs pour accompagner le développement de l'activité, notamment par les familles de produits les plus contributives au chiffre d'affaires</p> <p>* Travail d'identification de sources alternatives en cas de problème</p>

Nature du risque	Impacts potentiels	Principaux dispositifs de maîtrise
Un ou plusieurs des magasins affiliés pourraient ne pas respecter certaine(s) disposition(s) du contrat de commission-affiliation		
Degré de criticité du risque net : Faible		
* Un ou plusieurs des magasins affiliés pourraient ne pas respecter le modèle de commercialisation mis en place par écomiam ou certaines des valeurs portées par l'enseigne	* Dommage en terme d'image plus ou moins important en fonction du problème rencontré * Perte de confiance de toute ou partie de ses clients	* Suivi instantané de la performance du point de vente * Passage d'un auditeur enseigne chaque trimestre avec diffusion d'un rapport, immédiat (outil d'audit numérisé), et intégrant les points de progrès * Passage trimestriel d'un "client mystère" avec réalisation d'un rapport
Le rythme de déploiement du réseau commercial pourrait être plus lent que celui anticipé par la Société		
Degré de criticité du risque net : Faible		
* La croissance anticipée par la Société repose en grande partie sur l'ouverture de points de vente supplémentaires. * Le processus de sélection des nouveaux affiliés et le temps nécessaires à l'identification, aux travaux d'aménagement de nouveaux lieux d'implantation pourraient s'avérer plus long que prévu	* Les taux de croissance de l'activité et la rentabilité pourraient s'avérer plus faibles que ceux anticipés à ce jour	* Un processus de sélection et d'accompagnement des affiliés très rigoureux encadré par un responsable bénéficiant d'une très longue expérience * Le développement de la notoriété de la marque écomiam qui pourrait faciliter la conclusion de baux par les futurs affiliés * Le Groupe a déjà reçu plus de 268 demandes d'affiliation, grâce à son exposition médiatique
La croissance organique pourrait être plus lente que celle anticipée par la Société		
Degré de criticité du risque net : Faible		
* La croissance anticipée par la Société repose sur une augmentation de l'activité dans les magasins existants (hausse de la fréquentation des magasins et du panier moyen) qui pourrait être moindre que ce qui est anticipé.	* Les taux de croissance et la rentabilité de l'activité pourraient s'avérer plus faibles que ceux anticipés à ce jour	* Augmentation prévue des ressources allouées à des campagnes de marketing digital, représentant 20% de la levée de fonds à intervenir à l'occasion d'une prochaine introduction en bourse
La Société pourrait être confrontée à un retournement de marché lorsque la pandémie sera terminée		
Degré de criticité du risque net : Faible		
* La Société a vu sa croissance s'accélérer depuis le début de l'épisode épidémique de la Covid-19 et plus particulièrement pendant la phase de confinement. La Société pourrait faire face à un retournement de marché lorsque la pandémie et les mesures de précaution prendront fin.	* Les volumes des ventes pourraient être plus faibles que ceux constatés lors de l'épisode épidémique de la Covid-19.	* Les prévisions de croissance de la Société ont été réalisées sans tenir compte des effets positifs de l'épisode épidémique de la Covid-19.

2 - Risques juridiques et réglementaires

Nature du risque	Impacts potentiels	Principaux dispositifs de maîtrise
Risques liés au traitement des données personnelles - Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD)		
Degré de criticité du risque net : Moyen		
<p>* Les données des clients collectées et exploitées dans le cadre des comptes clients et des achats en ligne, ainsi que du programme de fidélité (nom, adresse e-mail, adresse, numéro de téléphone) sont soumises à l'application du RGPD (une provision de 50 K€ a été comptabilisée au 31 mars 2020 au titre des avantages liés à la carte de fidélité)</p>	<p>* Mise en place au sein du Groupe d'une démarche structurée mais qui pourrait connaître des difficultés dans la garantie du respect des obligations légales en vigueur à ce sujet. Le non-respect de la réglementation RGPD pourrait engendrer une amende d'un montant maximum de 4% du chiffre d'affaires annuel. Les vols de données pourraient engendrer un risque de réputation pour la Société</p>	<p>* La Société prend les précautions nécessaires afin de sécuriser les données, les pertes ou les vols de données personnelles mais le contexte actuel montre un risque à ce sujet.</p> <p>* Les données de paiement utilisées lors des achats en ligne transitent uniquement chez le prestataire bancaire et ne sont jamais stockées sur les serveurs d'ecomiam</p>
Risques liés aux éléments de propriété intellectuelle		
Degré de criticité du risque net : Faible		
<p>* Capacité à protéger sa marque et son nom de domaine</p> <p>* Risque de violation des éléments de propriété intellectuelle de la Société par un ou plusieurs tiers</p>	<p>* Remise en cause du droit d'usage de l'enseigne</p> <p>* Perte de notoriété</p> <p>* Risques de contentieux</p> <p>* Impact défavorable sur l'activité, les résultats et la situation financière</p>	<p>* Tous les éléments de propriété intellectuelle font l'objet d'un suivi par un cabinet d'avocat spécialisé en la matière</p>
Risques liés à la réglementation applicable		
Degré de criticité du risque net : Faible		
<p>* Acteur spécialisé de la distribution de surgelés, le Groupe est tenu au respect de la réglementation en matière :</p> <p>1 - De respect de la chaîne du froid à compter de la livraison des stocks en points de vente. Les chambres froides ou les bacs de présentation des points de vente pourraient connaître une défaillance.</p> <p>2 - D'étiquetage et d'emballages</p> <p>* Mise en cause possible du respect de la chaîne du froid par le prestataire logistique assurant l'entreposage central et le transport en point de vente</p> <p>* Mise en cause possible du respect de la chaîne du froid par le prestataire assurant les livraisons à domicile</p> <p>* Mise en cause par un ou plusieurs clients du non-respect de la chaîne du froid</p>	<p>* Destruction totale ou partielle de stocks dont le coût serait fonction du problème rencontré</p> <p>* Demande d'indemnisation justifiée ou non de la part de clients en cas d'intoxication alimentaire</p> <p>* Rupture d'approvisionnement possible en cas de défaillance chez le prestataire</p> <p>* Damage en terme d'image</p> <p>* Les emballages utilisés actuellement sont majoritairement en plastique et pourraient faire l'objet d'une interdiction</p>	<p>* Choix de prestataires spécialisés dans le domaine du froid</p> <p>* Contrôles réalisés par le prestataire logistique à l'entrée en stocks : vérification des températures et des dates d'emballage</p> <p>* La Société suit les évolutions pour trouver une alternative crédible aux emballages en plastique</p>

3 - Risques liés à l'environnement concurrentiel

Nature du risque	Impacts potentiels	Principaux dispositifs de maîtrise
<i>La Société intervient sur un marché où il existe des acteurs établis bénéficiant d'une forte notoriété</i>		
<i>Degré de criticité du risque net : Faible</i>		
* Des acteurs clés du marché pourraient faire évoluer leur offre de manière à limiter les éléments différenciants de l'offre de la Société	* Ralentissement du rythme de croissance * Remise en cause des objectifs commerciaux à l'horizon 2025 * Difficulté à recruter et fidéliser de nouveaux affiliés	* Efforts permanents pour maintenir le caractère attractif de l'offre et développer le sourcing auprès de producteurs locaux * Contrairement à ses concurrents, le Groupe a été construit en complète adéquation avec la politique commerciale qu'il a choisi d'instaurer dans ses magasins

4 - Risques financiers

Nature du risque	Impacts potentiels	Principaux dispositifs de maîtrise
<i>Risques liés au faible niveau des capitaux propres avant cotation</i>		
<i>Degré de criticité du risque net : Moyen</i>		
* Suite à la perte constatée pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, les capitaux propres de la Société sont devenus inférieurs à la moitié de son capital social. * Au 31 mars 2020, les capitaux propres part du Groupe s'élèvent à 180 K€	* La solvabilité du Groupe pourrait être affectée	* Les associés de la Société s'étaient réunis le 26 mars 2019 pour décider de la continuité de la Société * La situation intermédiaire établie au 30 juin 2020 en vue de la transformation de la Société en SA a permis de restaurer les fonds propres, grâce à l'exploitation qui continue de croître de façon rentable et grâce à la cession de 3 magasins détenus en propre à des affiliés.
<i>Risque de liquidité</i>		
<i>Degré de criticité du risque net : Faible</i>		
*Au 31 mars 2020, l'endettement à moins d'un an s'élève à 396 K€	* Incapacité à faire face aux engagements financiers à moins d'un an	* La génération de trésorerie de la Société sur le 1 ^{er} semestre clos au 31 mars 2020 et les tendances dégagées depuis cette date permettent de considérer comme faible le risque de liquidité
<i>Risques liés à l'endettement de la Société</i>		
<i>Degré de criticité du risque net : Faible</i>		
*Au 31 mars 2020, l'endettement net de la Société s'élève à 1 592 K€ * Nantissement de fonds de commerce en garantie des emprunts	* Incapacité à souscrire de nouveaux emprunts auprès d'établissements financiers * En cas de défaut de paiement, la levée de nantissement pourrait entraîner la Société à perdre le contrôle de 9 fonds de commerce de magasins qui font l'objet d'un nantissement	* La levée de fonds qui pourrait être réalisée à l'occasion d'une prochaine introduction en bourse contribuera à améliorer le ratio d'endettement de la Société * Les nantissements ont été levés sur les 4 fonds de commerce qui ont été cédés

Nature du risque	Impacts potentiels	Principaux dispositifs de maîtrise
<i>Risques liés à la détention de participations chez les affiliés</i>		
<i>Degré de criticité du risque net : Faible</i>		
*Au 31 mars 2020, écomiam détient une participation dans 10 magasins affiliés pour 84 K€	* Le fonds de commerce des affiliés pourrait être amené à ne plus être rentable et écomiam pourrait perdre la valeur de sa participation	* Le Groupe entretient un lien étroit avec l'ensemble de son réseau. L'ensemble des potentielles difficultés sont immédiatement partagées avec écomiam de sorte que la mise en place d'une solution correctrice soit mise en place.

5 - Risques liés au Groupe et à son organisation

Nature du risque	Impacts potentiels	Principaux dispositifs de maîtrise
<i>Risques liés à la dépendance vis-à-vis d'hommes clés</i>		
<i>Degré de criticité du risque net : Moyen</i>		
* La succession de Daniel Sauvaget, qui est à la fois Président-Directeur Général d'écomiam et l'un des actionnaires de référence, n'est pas formalisée	* En cas de besoin, le délai pour trouver la ou les personnes en mesure de remplacer Daniel Sauvaget pourrait être plus long qu'anticipé	* Plusieurs profils de personnes susceptibles de le remplacer ont été identifiées mais le processus de succession n'est pas encore formalisé
<i>Risques liés à la concentration des pouvoirs exécutifs et opérationnels</i>		
<i>Degré de criticité du risque net : Faible</i>		
*La famille Sauvaget détient 3 sièges sur 5 au conseil d'administration de la Société * La famille Sauvaget dispose d'un rôle opérationnel important (PDG, Direction financière, direction de la communication)	* Limitation du contrôle de l'instance actionnariale * Limitation de contre-pouvoir dans les décisions opérationnelles	* Entrée de 2 administrateurs indépendants au conseil d'administration* Embauche d'un Directeur Général adjoint

4 GOUVERNANCE D'ENTREPRISE

4.1 ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE ET DIRECTION GENERALE

Jusqu'au 3 septembre 2020, la Société était constituée sous forme de société par actions simplifiée dont le président était Monsieur Daniel SAUVAGET, actuel PDG de la Société.

La Société a opté pour l'organisation de sa gestion pour la forme de société anonyme à conseil d'administration à compter de l'assemblée générale en date du 3 septembre 2020 ayant approuvé la transformation de la Société en société anonyme à conseil d'administration et ayant adopté de nouvelles règles de gouvernance.

4.1.1 Composition du conseil d'administration et de la direction générale

4.1.1.1 Composition du conseil d'administration

La composition du conseil d'administration est la suivante :

Identité	Mandat	Fonction dans la Société	Date de 1ère nomination et de fin de mandat
Daniel SAUVAGET	Administrateur et président du CA ⁽¹⁾	Directeur général	Première nomination : AG du 3 sept 2020 Date du dernier renouvellement : NA Échéance du mandat : AG statuant sur les comptes de l'exercice clos le 30 sept 2022
Antoine SAUVAGET	Administrateur	Néant	Première nomination : AG du 3 sept 2020 Date du dernier renouvellement : NA Échéance du mandat : AG statuant sur les comptes de l'exercice clos le 30 sept 2022
Pauline SAUVAGET	Administrateur	Directrice administrative et financière ⁽²⁾	Première nomination : AG du 3 sept 2020 Date du dernier renouvellement : NA Échéance du mandat : AG statuant sur les comptes de l'exercice clos le 30 sept 2022
Bernard CLAUDE	Administrateur indépendant ⁽³⁾	Néant	Première nomination : AG du 3 sept 2020 Date du dernier renouvellement : NA Échéance du mandat : AG statuant sur les comptes de l'exercice clos le 30 sept 2022
Laëtitia DEBUYSER	Administrateur indépendant ⁽³⁾	Néant	Première nomination : AG du 3 sept 2020 Date du dernier renouvellement : NA Échéance du mandat : AG statuant sur les comptes de l'exercice clos le 30 sept 2022

(1) Nommé président du conseil d'administration par le CA réuni le 3 septembre 2020.

(2) Rejoint le Groupe à l'occasion de son introduction en bourse.

(3) L'analyse menée par la Société pour apprécier l'indépendance d'un administrateur se résume comme suit :

Analyse de la Société	Critères d'indépendance définis par le Code MiddleNext				
	Ne pas avoir été, au cours des cinq dernières années, et ne pas être salarié ni mandataire social dirigeant de la Société ou d'une société de son groupe	Ne pas avoir été, au cours des deux dernières années, et ne pas être en relation d'affaires significative avec la Société ou son groupe (client, fournisseur, concurrent, prestataire, créancier, banquier, etc.)	Ne pas être actionnaire de référence de la Société ou détenir un pourcentage de droit de vote significatif	Ne pas avoir de relation de proximité ou de lien familial proche avec un mandataire social ou un actionnaire de référence	Ne pas avoir été, au cours des six dernières années, commissaire aux comptes de la Société
Bernard CLAUDE	Condition vérifiée	Condition vérifiée	Aucune action détenue	Condition vérifiée	Condition vérifiée
Laëtitia DEBUYSER	Condition vérifiée	Condition vérifiée	Aucune action détenue	Condition vérifiée	Condition vérifiée

A l'exception du lien familial existant entre Messieurs Daniel SAUVAGET, Antoine SAUVAGET (fils) et Pauline SAUVAGET (fille), il n'existe aucun autre lien familial entre les administrateurs.

Les adresses professionnelles des administrateurs sont les suivantes :

- Le siège social de la Société pour Messieurs Daniel SAUVAGET, Antoine SAUVAGET et Madame Pauline SAUVAGET
- Monsieur Bernard CLAUDE : Europe Investment Group, 47 rue des Sports, 29170 Fouesnant
- Laëtitia DEBUYSER : SELARL DEBUYSER PLOUX, 4 Bis allée Couchouren, 29000 QUIMPER

Aucune de ces personnes, au cours des 5 dernières années :

- N'a fait l'objet de condamnation pour fraude ;
- N'a été associée en sa qualité de dirigeant ou administrateur à une faillite, mise sous séquestre ou liquidation ;
- N'a fait l'objet d'une interdiction de gérer ;
- N'a fait l'objet d'incriminations ou de sanctions publiques officielles prononcées par des autorités statutaires ou réglementaires.

4.1.1.2 Composition de la direction générale

La direction générale est assurée par Monsieur Daniel SAUVAGET nommé Président Directeur Général par le conseil d'administration réuni le 3 septembre 2020 qui a choisi de ne pas dissocier les fonctions de Président du conseil d'administration et de directeur général.

En septembre 2020, le Groupe a procédé à la création d'un poste de Directeur général adjoint, avec l'embauche de Monsieur Pierre FRAIGNAC, dont les prérogatives se concentrent principalement sur le développement du réseau.

4.1.2 Expérience professionnelle des membres des organes d'administration et de la direction générale

Daniel SAUVAGET (se reporter en section 2.2.5.2)



Antoine SAUVAGET

Diplômé d'un Mastère spécialisé Audit interne et Contrôle de Gestion de l'ESC Toulouse en 2007, il débute sa carrière chez Bouygues Construction en tant que contrôleur financier. Il prendra en charge la gestion budgétaire de projets de Génie Civil en France puis à l'international et contribuera à l'implémentation d'un nouvel ERP. Il prend les rênes de l'entreprise familiale écomiam en 2012, avec pour mission de refondre le concept magasin et restructurer l'organisation managériale. Il crée ainsi le ton de la marque, établit une culture d'entreprise collaborative, et aboutit au concept magasin actuel. Après 5 ans de développement d'écomiam, Antoine poursuit sa carrière à l'étranger où il est aujourd'hui en charge de la direction financière d'une filiale du groupe de construction Demathieu Bard aux États-Unis.

Pauline SAUVAGET (se reporter en section 2.3.1)



Bernard CLAUDE

Diplômé de Sciences-Po, certifié Administrateur de Sociétés (SciencesPo/IFA) Bernard CLAUDE a exercé chez Hewlett-Packard diverses fonctions de management financier et administratif puis dirigé les ventes et le marketing des marchés Banque et Assurance en France. Il rejoint ensuite, à 39 ans, le Comité Exécutif de British Telecom Europe, où il prend la responsabilité de la Qualité Totale et de l'Organisation en Europe puis au niveau mondial. Il dirige de nombreux projets internationaux puis, revenant en Europe, il exerce la direction du développement du Groupe puis exerce les responsabilités de Président de filiales en Europe et de Président de BT France jusqu'en 2003.

En 2004 il crée Europe Investment Group, groupe de sociétés opérant dans le monde du digital, de l'accompagnement de dirigeants et de la Gouvernance. Il exerce aussi des mandats d'administrateur indépendant dans des sociétés en forte croissance. Il contribue par ailleurs à la réflexion de nombreuses organisations économiques et institutionnelles en France et en Europe. Parmi ses implications, il est élu, membre du bureau d'une CCI régionale et territoriale, délégué régional de l'Institut Français des Administrateurs, administrateur de Réseau Entreprendre Bretagne.



Laëtitia DEBUYSER

Diplômée de la Faculté de Droit de RENNES et titulaire du certificat d'aptitude à la profession d'avocat (CAPA) Laëtitia DEBUYSER a exercé en qualité de collaboratrice au sein du cabinet LE CLEAC'H inscrit au barreau de QUIMPER puis a créé son propre cabinet en 2008 qu'elle dirige en association avec Maître Guillaume PLOUX (SELARL DEBUYSER-PLOUX). Parallèlement à son métier d'avocat Maître DEBUYSER a exercé des fonctions d'adjoint au Maire de CONCARNEAU de 2008 à 2013, chargée de la promotion de la citoyenneté au sein de la ville et du fonctionnement du service état civil.

4.1.3 Autres mandats exercés ou ayant été exercés des membres des organes d'administration et de la direction générale en dehors de la Société

- Mandats en cours**

Administrateurs	Société	Nature du mandat
Autres mandats exercés au sein du Groupe		
Daniel SAUVAGET	écomiam Aménagement SAS	Président
	écomiam Exploitation	Président
Antoine SAUVAGET	Néant	
Pauline SAUVAGET	Néant	
Bernard CLAUDE	Néant	
Laëtitia DEBUYSER	Néant	
Autres mandats exercés à l'extérieur de la Société		
Daniel SAUVAGET	S2C SAS	Président
	ASG SAS	Président
	S2A SAS	Président
	SCI ISG	Gérant
	SCI S2S	Co-Gérant
Antoine SAUVAGET	Néant	
Pauline SAUVAGET	Néant	
Bernard CLAUDE	Europe Investment Group	Président
	CCI Régionale Grand Est	élu, membre du bureau,
	CCI Alsace Eurométropole	élu, commission des Finances
	Réseau Entreprendre Bretagne	Administrateur
	Fonds CCISBR	Administrateur Trésorier
Laëtitia DEBUYSER	SCI OVE	Gérant
	SCI EVO	Gérant
	SELARL DEBUYSER PLOUX	Gérant

- Mandats ayant été exercés au cours des 5 derniers exercices et ayant cessé à ce jour

Administrateurs	Société	Nature du mandat
Autres mandats ayant été exercés au sein du Groupe		
Daniel SAUVAGET	Néant	
Antoine SAUVAGET	Néant	
Pauline SAUVAGET	Néant	
Bernard CLAUDE	Néant	
Laëtitia DEBUYSER	Néant	
Autres mandats ayant été exercés à l'extérieur de la Société		
Daniel SAUVAGET	Néant	
Antoine SAUVAGET	Néant	
Pauline SAUVAGET	Néant	
Bernard CLAUDE	Beam Machine	Membre Comité Stratégique
	Europe Internet	Président
	Institut Français Administrateurs	Délégué régional Grand Est
	MEDEF Alsace	Membre commission mandats
	Ass. Nat. Anciens Sciences-Po	Administrateur Vice-Président
	Rotary International (e-Agora)	Président Fondateur
Laëtitia DEBUYSER	Néant	

4.2 REMUNERATIONS ET AVANTAGES

Les tableaux n° 1, 2, 3 et 11 de la Recommandation AMF n°2014-14, mis à jour le 13 avril 2015, relative à « l'information à donner dans les prospectus sur la rémunération des mandataires sociaux » sont présentés ci-dessous.

Les tableaux n°4 à n°10 se sont pas applicables, aucune attribution de titres donnant accès au capital au profit des mandataires sociaux n'ayant été faite.

4.2.1 Rémunérations des membres de la direction générale et du conseil d'administration

4.2.1.1 Rémunération de la direction générale

Jusqu'au 3 septembre 2020, la Société était constituée sous forme de société par actions simplifiée dont le président était Monsieur Daniel Sauvaget. L'assemblée générale du 3 septembre 2020 a ensuite approuvé la transformation de la Société en société anonyme à conseil d'administration et a adopté de nouvelles règles de gouvernance.

Au titre de la période comptable présentée, la rémunération du Président Directeur Général a été la suivante :

TABLEAU N°1

Synthèse des rémunérations et options attribuées à chaque dirigeant mandataire social		
	Exercice clos le 30 sept 2019	Exercice clos le 30 sept 2018
Daniel SAUVAGET - Président-directeur général depuis le 3 septembre 2020 ⁽¹⁾		
Rémunération due au titre de l'exercice (détaillée au tableau N°2)	120 226 €	120 226 €
Valorisation des rémunérations variables pluri-annuelles attribuées au cours de l'exercice	- €	- €
Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice	- €	- €
Valorisation des actions attribuées gratuitement au cours de l'exercice	- €	- €
TOTAL	120 226 €	120 226 €
TOTAL	120 226 €	120 226 €

(1) Daniel SAUVAGET a été nommé PDG par le CA réuni le 3 septembre 2020 à l'issue de l'assemblée générale réunie le même jour et ayant approuvé la transformation de la Société en société anonyme.

TABLEAU N°2

Récapitulatif des rémunérations attribuées à chaque mandataire social dirigeant				
Noms	Exercice clos le 30 sept 2019		Exercice clos le 30 sept 2018	
	Montants dus	Montants versés	Montants dus	Montants versés
Daniel SAUVAGET - Président-directeur général depuis le 3 septembre 2020				
Rémunération fixe annuelle ⁽¹⁾	120 226 €	120 226 €	120 226 €	120 226 €
Rémunération variable annuelle	- €	- €	- €	- €
Rémunération variable pluri-annuelle	- €	- €	- €	- €
Rémunération exceptionnelle	- €	- €	- €	- €
Jetons de présence	- €	- €	- €	- €
Avantage en nature	- €	- €	- €	- €
TOTAL	120 226 €	120 226 €	120 226 €	120 226 €
TOTAL	120 226 €	120 226 €	120 226 €	120 226 €

(1) Sur la période présentée, Monsieur Daniel SAUVAGET ne percevait aucune rémunération directe de la Société au titre de l'exercice de son mandat de Président. Les rémunérations indiquées ci-dessus, au titre des exercices clos les 30 septembre 2019 et 30 septembre 2018 correspondent aux montants d'honoraires facturés à travers une convention de prestations de services conclue le 15 septembre 2016 entre la Société et ASG-Agroalimentaire Sauvaget Groupe, l'actionnaire principal de la Société, dont l'objet porte sur la réalisation par ASG pour le compte de la Société des prestations de services dans les domaines suivants :

- Assistance en matière de direction générale et opérationnelle de la Société,
- Assistance en matière de direction marketing,
- Elaboration et mise en œuvre de la communication et de la promotion de l'enseigne écomiam,
- Conseils destinés à améliorer et optimiser l'organisation,
- Assistance en matière de comptabilité, finance, suivi juridique,
- Proposition de stratégies de développement, et
- Recherche de projets de croissance externe.

Ces prestations ont été facturées sur la base de 10 K€ HT mensuels. La convention de prestations de services entre la Société et ASG – Agroalimentaire Sauvaget Groupe a été résiliée avec effet au 31 août 2020.

Rémunérations au titre de l'exercice en cours

Daniel SAUVAGET (PDG) : L'exécution de la convention de prestations de services décrit ci-dessus a été poursuivie entre le 1^{er} octobre 2019 et le 31 août 2020, date à laquelle la convention a été résiliée.

A cette date, en tant que PDG, Daniel SAUVAGET perçoit les rémunérations suivantes :

- une rémunération fixe d'un montant brut de 168.000 euros ; et
- une rémunération variable d'un montant brut de 32.000 euros en fonction de critères objectifs liés à l'évolution du nombre de points de vente et de la progression du chiffre d'affaires de la Société (la rémunération variable sera versée en totalité si le Groupe procède à l'ouverture d'au moins 25 nouveaux points de vente et voit son chiffre d'affaires progresser d'au moins 15M€ sur l'année),
- une rémunération exceptionnelle attribuée en cas d'introduction en bourse de la Société sur le marché Euronext Growth à Paris avant le 31 juillet 2021 dont le montant HT s'élèverait à 0,2% des montants levés.

TABEAU N°11

Dirigeant mandataire social	Contrat de travail		Régime de retraite supplémentaire		Indemnité ou avantage du(e) ou susceptible d'être du(e) à raison de la cessation ou du changement de fonction		Indemnité relative à une clause de non concurrence	
	OUI	NON	OUI	NON	OUI	NON	OUI	NON
Daniel SAUVAGET - Président-directeur général depuis le 3 septembre 2020 ⁽¹⁾								
Président-directeur général		X		X		X		X
Date de début de mandat	Première nomination : 3 septembre 2020 (1) Dernier renouvellement: N/A							
Date de fin de mandat	Assemblée générale appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 30 sept 2022							

(1) Monsieur Daniel SAUVAGET est le fondateur de la Société ainsi que le dirigeant et actionnaire de ASG, principal actionnaire de la Société.

4.2.1.2 Rémunération des autres membres du conseil d'administration

TABEAU N°3

Non applicable, la Société ayant été sous forme de SAS jusqu'au 3 septembre 2020 avec pour seul mandataire social le Président, Monsieur Daniel Sauvaget.

Concernant l'exercice en cours, il est précisé que :

L'assemblée générale réunie le 3 septembre 2020 a approuvé une enveloppe de rémunération globale allouée aux membres indépendants du Conseil d'Administration d'un montant de 15 K€ que le conseil d'administration pourra verser le cas échéant, à ses membres au titre de l'exercice 2020/21.

4.2.2 Sommes versées ou provisionnées par la Société à des fins de versement de pensions, retraites ou autres avantages au profit des mandataires sociaux

Néant.

4.3 PARTICIPATIONS ET OPTIONS DE SOUSCRIPTION DES MEMBRES DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION

Au jour de l'approbation du présent Document d'enregistrement, les participations au capital de la Société détenues par les membres du conseil d'administration et de la direction générale se présentent comme suit, étant rappelé qu'aucune attribution de valeurs mobilières donnant accès au capital n'a été effectuée :

	Nature des opérations	Valeurs mobilières donnant accès au capital		Nombre d'actions dilué	% de capital	
		Nombre et type de valeurs mobilières attribuées	Nombre d'actions susceptibles de résulter de leur exercice		Total détenu à ce jour	Total dilué (1)
Mandataires sociaux dirigeants						
Daniel SAUVAGET (indirectement via ASG qu'il détient à 37%)	2 286 450	-	-	2 286 450	100,00%	100,00%
Autres mandataires sociaux						
Antoine SAUVAGET (indirectement via ASG qu'il détient à 9%)	2 286 450	-	-	2 286 450	100,00%	100,00%
Pauline SAUVAGET	Néant					
Bernard CLAUDE	Néant					
Laëtitia DEBUYSER	Néant					
TOTAL	2 286 450	0	0	2 286 450	100,00%	100,00%

- (1) La dilution à résulter des OC 2017 n'est pas prise en compte, dans la mesure où l'emprunt obligataire sera remboursé par anticipation dans les trois (3) mois de la réalisation de l'introduction en bourse et sans faculté pour les obligataires de convertir les OC 2017.

5 INFORMATIONS FINANCIERES ET INDICATEURS CLES DE PERFORMANCE

5.1 INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES

5.1.1 Etats financiers consolidés relatifs aux exercices clos les 30 septembre 2019 et 30 septembre 2018

1. COMPTES CONSOLIDES



BILAN

En Euros	Note	30-sept.-2019	30-sept.-2018	1-oct.-2017
		Net	Net	Net
Ecart d'acquisition		0	0	
Frais d'établissement	5	28 480	56 300	7 774
Concessions, brevets, marques, logiciels et droits similaires	5	10 448	17 446	20 304
Fonds de commerce	5	2 208	4 986	7 763
Immobilisations incorporelles		41 136	78 732	35 841
Terrains et constructions		0	0	0
Installations tech., matériels et outillages industriels	5	1 352 336	1 658 099	469 428
Autres immobilisations corporelles	5	16 058	13 764	30 232
Immobilisations corporelles en cours	5	0	16 468	173 604
Immobilisations corporelles		1 368 394	1 688 331	673 264
Titres de participation	7	79 250	55 500	0
Autres immobilisations financières	7	154 528	147 422	122 059
Immobilisations financières		233 778	202 922	122 059
Actif immobilisé		1 643 308	1 969 985	831 164
Stocks	8	1 218 098	694 152	561 616
Avances et acomptes versés sur commandes	10	31 446	16 708	16 128
Clients et comptes rattachés	9	424 967	151 821	96 275
Autres créances	10	1 158 296	1 006 366	435 590
Compte de régularisation actif	10	134 354	201 576	208 912
Disponibilités	11	208 228	265 149	820 690
Actif circulant		3 175 389	2 335 772	2 139 211
TOTAL ACTIF		4 818 697	4 305 757	2 970 375

En Euros	Note	30-sept.-2019	30-sept.-2018	1-oct.-2017
Capital social	12	457 290	457 290	457 290
Primes				
Report à nouveau		(643 642)	(111 436)	(21 767)
Résultat de l'exercice		45 045	(532 206)	(89 667)
Capitaux propres - part du groupe		(141 307)	(186 352)	345 856
Intérêts minoritaires - résultat				
intérêts minoritaires		1 000		
Total capitaux propres		(140 307)	(186 352)	345 856
Provisions pour risque et charges	13	118 677	75 847	29 790
Emprunts obligataires	14	1 044 927	1 044 927	1 025 736
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit	14	1 309 575	1 177 392	10 615
Emprunts et dettes financières diverses		6	6	6
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	15	2 221 317	1 889 674	1 361 520
Dettes fiscales et sociales	15	203 501	299 802	196 853
Autres dettes	16	61 001	4 461	0
Produits constatés d'avance		0	0	0
Total dettes		4 959 004	4 492 109	2 624 520
TOTAL PASSIF		4 818 697	4 305 757	2 970 375

COMPTE DE RESULTAT

En Euros	Note	30-sept.-2019	30-sept.-2018
Production vendue biens et ventes de marchandises	17	14 370 164	10 964 231
Production vendue biens et services	17	328 668	96 288
Chiffre d'affaires net		14 698 832	11 060 519
Autres produits d'exploitation	18	83 290	33 071
Total des produits d'exploitation		14 782 122	11 093 590
Achats et variation de stocks	19	9 932 174	7 658 808
Autres achats et charges externes	20	3 383 904	2 470 556
Impôts, taxes et versements assimilés		57 099	71 867
Charges de personnel	21	1 096 899	1 175 530
Dotations aux amortissements sur immobilisations	24	395 670	360 824
Dotations aux provisions et dépréciations		0	0
Autres charges	25	111 959	188 597
Total des charges d'exploitation		14 977 705	11 926 182
Résultat d'exploitation		(195 583)	(832 592)
Produits financiers		0	0
Charges financières	26	(114 079)	(105 942)
Résultat financier		(114 079)	(105 942)
Résultat courant		(309 662)	(938 534)
Produits exceptionnels	27	1 017 963	616 632
Charges exceptionnelles	27	(663 439)	(212 003)
Résultat exceptionnel		354 524	404 629
Impôts sur les bénéfices		182	1 697
Résultat net des sociétés intégrées		45 044	(532 208)
Résultat des sociétés mis en équivalence			
Dotations aux amortissements des écarts d'acquisition			
Résultat net de l'ensemble consolidé		45 044	(532 208)
intérêts minoritaires			
Résultat net - Part du groupe		45 044	(532 208)
Résultat par action		0,99	(11,64)

TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE

En €uros	Note	30-sept.-2019	30-sept.-2018
Résultat net		45 044	(532 208)
Amortissements et provisions	24	438 500	406 881
Plus et moins-values de cession	27	(354 425)	(464 481)
Impôts différés		(4 713)	(1 697)
Capacité d'autofinancement		124 406	(591 505)
Variation des stocks		(523 946)	(132 536)
Variation des créances d'exploitation		(238 736)	(118 347)
Variation des dettes d'exploitation		286 688	629 083
Variation nette exploitation		(475 994)	378 200
Variation des créances hors exploitation		(74 314)	(620 000)
Variation des dettes hors exploitation		8 486	0
Variation nette hors exploitation		(65 828)	(620 000)
Variation du besoin en fonds de roulement		(541 822)	(241 800)
Flux de trésorerie générés par l'activité		(417 416)	(833 305)
Acquisitions d'immobilisations incorporelles	5		(54 766)
Acquisitions d'immobilisations corporelles	5	(626 596)	(1 496 854)
Acquisitions d'immobilisations financières	7	(56 997)	(80 863)
Cessions d'immobilisations incorporelles et corporelles	27	946 100	600 000
Réductions et cessions d'immobilisations financières	7	26 141	
Trésorerie nette/ acquisitions de filiales		1 000	
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement		289 648	(1 032 483)
Emissions d'emprunts	14	465 280	1 353 577
Remboursement d'emprunts	14	(536 175)	(168 306)
Variation des comptes courants d'associés		(58 045)	126 114
Flux de trésorerie liés aux opérations de financement		(128 940)	1 311 385
Variation de la trésorerie		(256 708)	(554 403)
Trésorerie d'ouverture	11	264 936	819 339
Trésorerie de clôture	11	8 228	264 936
<i>dont comptes bancaires débiteurs</i>		203 894	259 996
<i>dont concours bancaires courants</i>		(200 000)	(2 049)
<i>dont caisse</i>		4 334	5 153

TABLEAU DE VARIATION DES CAPITAUX PROPRES

Capitaux propres	Nombre d'actions	Capital	Réserves consolidées	Résultat de la période	Total Capitaux propres - Part Groupe	Intérêts minoritaires	Total Capitaux propres
Total capitaux propres au 30/09/2017	45 729	457 290	(21 767)	(89 669)	345 854		345 854
Affectation du résultat 30/09/2017		-	89 669	89 669			0
Variation des subventions					0		0
Résultat de l'exercice 30/09/2018				(532 206)	(532 206)		(532 206)
Total capitaux propres au 30/09/2018	45 729	457 290	(111 436)	(532 206)	(186 352)		(186 352)
Affectation du résultat 30/09/2018		-	532 206	532 206	0		0
Variation des subventions					0		0
Résultat de l'exercice 31/12/2019				45 045	45 045		45 045
Total capitaux propres au 30/09/2019	45 729	457 290	(643 642)	45 045	(141 307)	1 000	(140 307)

2. NOTES ANNEXES



NOTES ANNEXES

NOTE 1 : LA SOCIETE

La société ECOMIAM.COM est un acteur de la distribution de produits surgelés, d'origine locale, et issus de circuits courts, afin de rémunérer correctement les filières de productions et offrir un excellent rapport qualité/prix aux consommateurs.

Le réseau de distribution d'ECOMIAM s'effectue à travers des points de vente physiques et de la vente en ligne depuis 08/2018 pour les livraisons « Chronofresh », livraisons faites sur l'ensemble du territoire Français seulement au départ du magasin de Vannes. En plus de cette offre digitale, chaque magasin propose également une offre de « click and collect ».

Initialement composé de magasins en propre, le réseau de points de vente d'ECOMIAM a évolué pour intensifier la présence de la société dans la région Bretagne. A compter de l'exercice 2017/2018, il s'est appuyé sur des magasins « associés » mais a fait évoluer le statut des magasins faisant partie du réseau vers celui de « magasins affiliés ». Depuis le 1^{er} avril 2020, le réseau ne compte plus que des magasins en propre et des magasins affiliés. Ces affiliés sont des créations de points de vente ex-nihilo ou certains résultent de la cession de fonds de commerce de magasins initialement détenus en propre de la transformation de magasins associés.

L'évolution du réseau de points de vente au cours des exercices est la suivante :

	30/09/2015	30/09/2016	30/09/2017	30/09/2018	30/09/2019
propre début exercice	9	9	9	10	13
transfert propre vers affilié	0	0	0	2	4
création propre	0	0	1	5	0
PROPRE FIN EXERCICE	9	9	10	13	9
associé début exercice	0	0	0	0	1
transfert associé vers affilié	0	0	0	0	0
création associé	0	0	0	1	3
ASSOCIES FIN EXERCICE	0	0	0	1	4
affilié début exercice	0	0	0	0	2
transfert vers affilié	0	0	0	2	4
création affilié	0	0	0	0	3
AFFILIE FIN EXERCICE	0	0	0	2	9
TOTAL MAGASINS	9	9	10	16	22

NOTE 2 : BASES DE PREPARATION DES COMPTES CONSOLIDES

La société ECOMIAM.COM envisage une introduction en bourse sur le marché Euronext Growth Paris au cours du second semestre 2020 si les conditions de marché le permettent.

Les présents comptes consolidés relatifs aux exercices clos les 30 septembre 2018 et 30 septembre 2019 ont été préparés dans le cadre du projet d'offre au public et d'inscription des actions de la société ECOMIAM.COM aux négociations sur le marché Euronext Growth. Ils ont été préparés spécifiquement pour les besoins du document d'enregistrement soumis à l'approbation de l'AMF. Ils ont été établis en conformité avec les règles et principes comptables français et arrêtés par le Président réuni le 3 septembre 2020.

Les comptes consolidés relatifs aux exercices clos les 30 septembre 2018 et 30 septembre 2019 constituent les premiers états financiers consolidés du Groupe et sont établis sur une base volontaire, dans la mesure où la société n'est pas astreinte à établir des comptes consolidés.

Ce jeu de comptes unique sur 2 exercices ne vient pas se substituer aux comptes individuels de chacun des exercices clos au 30 septembre 2018 et au 30 septembre 2019 qui ont été arrêtés respectivement par le Président en date du 1^{ER} mars 2019 et 2 mars 2020.

Les états financiers du Groupe ont été établis en euros. Tous les montants mentionnés dans la présente annexe aux états financiers sont libellés en euros, sauf indication contraire.

- **Méthode de consolidation**

Les états financiers des sociétés dans lesquelles ECOMIAM.COM exerce directement ou indirectement un contrôle exclusif sont consolidés suivant la méthode de l'intégration globale.

Les sociétés incluses dans le périmètre de consolidation sont consolidées sur la base de leurs comptes arrêtés au 30 septembre 2019, mis en harmonie avec les principes comptables retenus par le Groupe.

La durée de l'exercice de la filiale ECOMIAM AMENAGEMENT est de 4 mois pour l'exercice clos au 30 septembre 2019.

- **Périmètre de consolidation**

Le périmètre de consolidation des états financiers consolidés de la société au 30 septembre 2018 comprend uniquement ECOMIAM SAS.

Au 30 septembre 2019, il comprend ECOMIAM SAS et sa filiale ECOMIAM AMENAGEMENT (l'ensemble désigné comme "le Groupe"). Cette entité a été immatriculée le 8 août 2019 mais a commencé son activité le 25 juin 2019. Elle a vocation à gérer l'ensemble des opérations de préparation, conseils et fournitures, inhérentes à la création ou la rénovation d'un point de vente propriété ou en contrat avec l'enseigne ECOMIAM.

La société ECOMIAM AMENAGEMENT est consolidée par intégration globale car le taux de détention du capital doit passer, au cours de l'exercice 2020, de 50 % à 75 %.

Sociétés consolidées	% de contrôle	% d'intérêt	Méthode de consolidation
✓ SAS ECOMIAM.COM	Mère	Mère	Intégration globale
✓ SAS ECOMIAM AMENAGEMENT	50	50	Intégration globale

- Participations exclues du périmètre

Lors de la création d'un nouvel affilié, ECOMIAM SA prend une participation de 25 % dans la structure hébergeant le nouveau point de vente. Toutefois, l'engagement à travers des titres de participation de la société ECOMIAM.COM auprès des affiliés n'est pas durable. Le taux de détention a été ramené à un pourcentage inférieur à 20 % en juin 2020. Pour cette raison, ces participations ne sont pas consolidées.

	Affilié	Associé	Valeur brutes des titres au bilan	Valeur nettes des titres au bilan	% détention	Ville	Date de création
D et L Commerce		X	20 000 €	20 000 €	25.00%	Saint Jouan des Guérs	avr.-18
Distribeco		X	20 000 €	20 000 €	25.00%	Rennes	juil.-18
Escapade Guérande		X	7 500 €	7 500 €	25.00%	Guérande	août-18
Coant	X		8 000 €	8 000 €	24.24%	Brest (2 magasins)	sept.-18
Lechaux	X		5 000 €	5 000 €	25.00%	Lannion	mai-19
Azomène	X		2 500 €	2 500 €	25.00%	Carhaix	mai-19
Bruno Joseph	X		5 000 €	5 000 €	25.00%	Quimperlé	mai-19
2G Commerce	X		1 250 €	1 250 €	25.00%	Plérin	juil.-19
Chateaugiron Distribution	X		10 000 €	10 000 €	25.00%	Chateaugiron	juil.-19

- Référentiel comptable

Les comptes consolidés du Groupe ECOMIAM.COM sont établis conformément aux règles et principes comptables en vigueur en France. Les dispositions du règlement N°99.02 du Comité de Règlementation Comptable, homologué le 22 juin 1999, sont appliquées depuis le 1^{er} janvier 2000 ainsi que celles du règlement CRC 2005-10 du 26/12/2005 et les règlements 2015-07 et 2015-08 de l'ANC qui l'a actualisé.

Les principes et méthodes comptables appliqués par le Groupe ECOMIAM.COM sont décrits dans la note 3.

Les méthodes préférentielles appliquées sont les suivantes :

Méthodes préférentielles	Application
Provisions retraites et coûts assimilés	oui
Capitalisation du crédit-bail	N/A
Etalement des frais d'emprunts et primes	oui
Prise en résultat des écarts de conversion actif et passif	N/A
Méthode des profits à l'avancement pour les contrats LT	N/A
Comptabilisation en immobilisation des frais d'établissement	oui

Au -delà des retraitements de consolidation évoqués ci-dessus, le seul retraitement effectué entre les méthodes comptables retenues pour l'établissement des comptes sociaux et l'établissement des présents comptes consolidés concerne le reclassement en charges d'exploitation des frais d'ouverture des magasins en propre (classés en exceptionnels dans les comptes sociaux).

- Jugements et estimations de la direction

La préparation des états financiers nécessite de la part de la direction l'exercice du jugement, l'utilisation d'estimations et d'hypothèses qui ont un impact sur les montants d'actifs et passifs à la clôture, ainsi que sur les éléments de résultat des exercices présentés. Ces estimations tiennent compte des données économiques susceptibles de variations dans le temps et comportant des aléas.

Les estimations et les hypothèses sous-jacentes sont réalisées à partir de l'expérience passée et d'autres facteurs considérés comme raisonnables au vu des circonstances. Elles servent ainsi de base à l'exercice du jugement rendu nécessaire à la détermination des valeurs comptables d'actifs et passifs, qui ne peuvent être obtenus directement à partir d'autres sources. Les valeurs réelles peuvent être différentes des valeurs estimées.

Les estimations et les hypothèses sous-jacentes sont réexaminées de façon continue. Les principales estimations concernent l'évaluation des frais d'établissement lors de l'ouverture d'un magasin.

- Ecart d'acquisition

Lors de l'acquisition des titres d'une filiale consolidée, les éléments identifiables de l'actif acquis et du passif pris en charge, retraités selon les normes du Groupe, sont évalués à leur juste valeur pour le Groupe. Celui-ci dispose de l'année qui suit l'exercice de l'acquisition pour finaliser ces évaluations.

L'écart d'acquisition correspond à l'écart constaté, à la date d'entrée d'une société dans le périmètre de consolidation, entre :

- Le coût d'acquisition de ses titres (y compris les frais afférents nets d'impôts) ;
- Et la quote-part de l'entreprise acquéreuse dans l'évaluation totale des actifs et passifs identifiés à la date d'acquisition.

Le Groupe n'a pas constaté d'écart d'acquisition car la société ECOMIAM AMENAGEMENT a été créée par la société ECOMIAM.COM en 2019.

NOTE 3. METHODES ET REGLES D'EVALUATION

Les principes et méthodes d'évaluation appliqués par le Groupe sont détaillés dans les paragraphes suivants. Ils ont été identiques sur la période présentée.

3.1. Immobilisations incorporelles

- **Frais d'établissement**

La société applique la méthode préférentielle de comptabiliser en frais de première installation les frais et honoraires liés à l'ouverture d'un magasin. Ils sont amortis sur une durée de 5 ans.

- **Logiciels**

La société a acquis des logiciels spécifiques pour son activité. La valeur d'achat est retenue comme valeur brute d'entrée. Ils sont amortis sur une durée de 3 à 5 ans.

- **Fonds de commerce - Droit au bail**

La société a acquis des droits au bail. La valeur d'achat est retenue comme valeur brute d'entrée. Ils sont amortis sur une durée de 9 ans.

3.2. Immobilisations corporelles

Les éléments corporels sont évalués à leur coût d'acquisition (prix d'achat et frais accessoires). Les amortissements pour dépréciation sont calculés selon le mode linéaire en fonction de la durée de vie prévue :

	Durée	Mode
Matériel industriel	3 à 6 ans	Linéaire
Agencements et aménagements du matériel	3 à 9 ans	Linéaire
Matériel de transport	3 ans	Linéaire
Matériel de bureau et informatique	4 à 6 ans	Linéaire

3.3. Immobilisations financières

Ce poste est constitué :

- De titres de participation d'affiliés du réseau.
Lors de la création d'un nouvel affilié, ECOMIAM SA prend une participation de 25 % dans la structure hébergeant le nouveau point de vente. Toutefois, l'engagement à travers des titres de participation de la société ECOMIAM.COM auprès des affiliés n'est pas durable. Le taux de détention a été ramené à un pourcentage inférieur à 20 % en juin 2020. Pour cette raison, ces participations ne sont pas consolidées.

La valeur d'inventaire des titres de participation s'apprécie au regard de la quote-part de capitaux propres de chaque entité et de ses perspectives de développement.

- De dépôt de garantie dans le cadre des contrats de location.
Les immobilisations financières sont valorisées au coût d'achat historique. Lorsque la valeur d'inventaire est inférieure à la valeur brute, une provision pour dépréciation est constituée du montant de la différence.

3.4. Stocks et produits en cours

Les stocks de matières (emballages) et marchandises ont été évalués à leur coût d'acquisition selon la méthode du coût d'achat moyen pondéré.

Les frais de stockage n'ont pas été pris en compte pour l'évaluation des stocks.

Une provision est réalisée à hauteur de 50 % de la valeur en stock quand la DLUO (Date Limite d'Utilisation Optimale) est dépassée.

3.5. Créances

Les créances sont valorisées à leur valeur nominale.

Elles sont dépréciées par voie de provision pour tenir compte des difficultés de recouvrement auxquelles elles sont susceptibles de donner lieu.

La société observe une politique de dépréciation systématique en fonction de l'antériorité des factures concernées. Il s'agit de quelques paiements par chèque dont l'encaissement n'a pu être débouclé.

3.6. Trésorerie

Les disponibilités sont constituées par des liquidités immédiatement disponibles, des caisses, et des instruments de paiement à encaisser, comme les tickets-restaurant.

Les découverts bancaires figurent en dettes financières courantes.

3.7. Capital

Les éléments relatifs au capital social sont décrits dans la note 12 de la présente annexe.

3.8. Provisions et passifs éventuels

Le Groupe applique le règlement CRC n° 2000-06 sur les passifs.

Les provisions pour risques sont constituées pour faire face à l'ensemble des risques et charges connus jusqu'à l'établissement définitif des comptes.

Une provision est constituée dès lors qu'il existe une obligation (juridique ou implicite) à l'égard d'un tiers, dans la mesure où elle peut être estimée de façon fiable et qu'il est probable qu'elle se traduira par une sortie de ressources pour le Groupe.

Un passif éventuel est :

- Soit une obligation potentielle de l'entité à l'égard d'un tiers résultant d'événements dont l'existence ne sera confirmée que par la survenance, ou non, d'un ou plusieurs événements futurs incertains qui ne sont pas totalement sous le contrôle de l'entité ;
- Soit une obligation de l'entité à l'égard d'un tiers dont il n'est pas probable ou certain qu'elle provoquera une sortie de ressources sans contrepartie au moins équivalente attendue de celui-ci.

3.9. Provision pour indemnités de départ à la retraite

La loi française exige, le cas échéant, le versement d'une indemnité de départ à la retraite. Cette indemnité est déterminée en fonction de l'ancienneté et du niveau de rémunération au moment du départ. Les droits sont uniquement acquis pour les salariés présents dans l'entreprise à l'âge de la retraite.

Les indemnités légales et conventionnelles sont évaluées pour chacun des salariés de la société ECOMIAM.COM présents à la clôture en fonction de son ancienneté théorique le jour de son départ en retraite, selon les dispositions de la norme IAS 19 révisée "Avantages du personnel", conformément à la recommandation 2013-02 de l'ANC.

Le montant de l'engagement, au titre des indemnités de fin de carrière, fait l'objet d'une provision. Les hypothèses retenues pour l'exercice 2018 sont les suivantes (méthode des unités de crédits projetées) :

- Taux annuel de revalorisation des salaires (inflation comprise) : 1 %
- Taux de mobilité (turn over) : faible
- Âge de départ à la retraite : 60-67 ans
- Modalités de départ en retraite : à l'initiative du salarié
- Taux annuel d'actualisation : 1.54 %
- Taux de charges sociales patronales : 35 % pour les employés, 40 % pour les agents de maîtrise, 45 % pour les cadres

La provision comptabilisée à la clôture de l'exercice au 30/09/2018 s'élève à 19.184 euros.

Les hypothèses retenues pour l'exercice 2019 sont les suivantes (méthode des unités de crédits projetées) :

- Taux annuel de revalorisation des salaires (inflation comprise) : 1 %
- Taux de mobilité (turn over) : faible
- Âge de départ à la retraite : 60-67 ans
- Modalités de départ en retraite : à l'initiative du salarié
- Taux annuel d'actualisation : 0.47 %
- Taux de charges sociales patronales : 35 % pour les employés, 40 % pour les agents de maîtrise, 45 % pour les cadres.

La provision comptabilisée à la clôture de l'exercice au 30/09/2019 s'élève à 22.017 euros.

3.10. Emprunts et dettes financières

Les emprunts sont valorisés à leur valeur nominale. Les frais d'émissions des emprunts sont comptabilisés en charge à répartir et amortis sur 5 ans.

Les intérêts courus sont comptabilisés au passif, au taux d'intérêt prévu dans le contrat.

3.11. Comptabilisation du chiffre d'affaires

Les revenus du Groupe sont de trois natures :

- Des ventes de marchandises : ces ventes de surgelés et quelques matériels associés (gels réfrigérants et pinces pour fermer les sacs) sont reconnus en chiffre d'affaires lors du transfert de propriété qui intervient lors de la vente en magasin, qu'il s'agisse de ventes générées par les magasins détenus en propre ou les affiliés qui, d'après le contrat d'affiliation, agissent pour le compte d'ECOMIAM SAS. En contrepartie des ventes qu'ils génèrent, ECOMIAM reverse une commission à ses affiliés.
Ces ventes comprennent également les ventes faites aux magasins associés qui disposeront ainsi de leurs propres stocks qu'ils revendront ensuite aux clients finaux.
- Des ventes d'emballages : ces ventes sont reconnues en chiffre d'affaires lors du transfert de propriété qui intervient lors de la vente en magasin. Il s'agit de sacs vendus aux clients.
- Des prestations de services aux magasins « associés » : elles sont généralement reconnues en chiffre d'affaires à l'issue de leur exécution où elles font l'objet d'une facturation. Il s'agit de prestations logistiques et de marketing à travers lesquelles le Groupe se rémunère en contrepartie de ventes de marchandises à prix coûtant.

3.12. Marge commerciale

La marge commerciale correspond à la différence entre le chiffre d'affaires réalisé (hors autres ventes de biens et services) et le coût d'achat des marchandises et emballages, variations de stock incluses.

3.13. Produits et charges exceptionnels

Le résultat courant est celui provenant des activités dans lesquelles l'entreprise est engagée dans le cadre de ses affaires ainsi que les activités annexes qu'elle assume à titre accessoire ou dans le prolongement de ses activités normales.

Le résultat exceptionnel résulte des événements ou opérations inhabituels distincts de l'activité et qui ne sont pas censés se reproduire de manière fréquente et régulière.

3.14. Crédit d'Impôt pour la Compétitivité et l'Emploi

Sur l'exercice clos au 30/09/2018, il a été comptabilisé au titre du Crédit d'impôt pour la Compétitivité et l'Emploi (CICE) :

- D'une part, une créance sur le Trésor Public pour le CICE calculé sur les salaires éligibles versés au titre de l'année civile 2017, soit 47 614 euros au débit du compte 451 - Groupe Impôts sur les sociétés.
- D'autre part, un produit à recevoir, estimé (le montant définitif ne pouvant être déterminé qu'en fin d'année civile 2018), pour le CICE calculé sur les salaires éligibles versés au cours des premiers mois de l'année 2018 (entre le 1^{er} janvier 2018 et la date de clôture de cet exercice), soit 44 252 euros au débit du compte 448700 - Etat produits à recevoir.
- D'autre part, d'une extourne du produit à recevoir concernant la période du 1^{er} janvier 2017 au 30 septembre 2017 pour un montant de 33 831 €.

La contrepartie des sommes constatées en créances sur le Trésor Public et en produits à recevoir est enregistrée au crédit du compte de charges 649, en diminution des frais de personnel, soit un total de 58 035 euros pour cet exercice.

Au cours de l'exercice, le CICE a servi à financer les efforts de l'entreprise en matière :

- D'investissement
- De recrutement
- De prospection
- De couverture des besoins en fonds de roulement

Sur l'exercice clos au 30/09/2019, il a été comptabilisé au titre du Crédit d'impôt pour la Compétitivité et l'Emploi (CICE) :

- D'une part, une créance sur le Trésor Public pour le CICE calculé sur les salaires éligibles versés au titre de l'année civile 2018, soit 55 016 euros au débit du compte 451 - Groupe Impôts sur les sociétés.
- D'autre part, d'une extourne du produit à recevoir concernant la période du 1^{er} janvier 2018 au 30 septembre 2018 pour un montant de 44 252 €.

La contrepartie des sommes constatées en créances sur le Trésor Public et en produits à recevoir est enregistrée au crédit du compte de charges 649, en diminution des frais de personnel, soit un total de 10 764 euros pour cet exercice.

Au cours de l'exercice, le CICE a servi à financer les efforts de l'entreprise en matière :

- D'investissement
- De recrutement
- De prospection
- De couverture des besoins en fonds de roulement

Ce dispositif a été supprimé au 1^{er} janvier 2019.

3.15. Résultat par action

Le résultat net consolidé de base par action est obtenu en divisant le résultat net part du Groupe par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation au cours de l'exercice.

En l'absence d'instruments dilutifs, le résultat dilué par action est identique au résultat de base par action.

3.14. Impositions différées

Les comptes consolidés intègrent l'impôt exigible et l'impôt différé.

Afin d'assurer une meilleure représentation de la situation fiscale différée, le Groupe utilise la méthode du report variable qui tient compte pour le calcul des impôts différés, des conditions d'imposition connues à la fin de l'exercice. Les effets dus aux changements des taux d'impôts s'inscrivent en compte de résultat des exercices sur lesquels ces modifications sont applicables. Le taux utilisé au 30 septembre 2018 est de 28 %.

Aucun actif d'impôt différé actif n'a été reconnu concernant les déficits propres.

Les comptes consolidés enregistrent des impôts différés résultant pour l'essentiel de :

- Provision pour IFC
- Plus-value interne

NOTE 4. EVENEMENTS SIGNIFICATIFS

4.1 Evénements significatifs des périodes présentées

Exercice 2017/2018

La société ECOMIAM.COM continue son développement :

- Ouverture de 5 nouveaux magasins en propre : Brest Bellevue, Auray, Fouesnant, Vannes et Saint-Brévin Les Pins ;
- Création du magasin de Saint-Malo sous le statut de « magasin associé » ;
- Cession de fonds de commerce des magasins de Brest Liberté et Brest Bellevue. Ces deux magasins en propre sont devenus « affiliés ».

Exercice 2018/2019

La société ECOMIAM.COM continue son développement :

- Ouverture de 3 nouveaux magasins « affiliés » : Quimperlé, Guingamp et Belle-Ile ;
- Ouverture de 3 nouveaux magasins « associés » : Taden, Guérande, Rennes ;
- Cession des fonds de commerce de Carhaix, Plérin, Caudan et Lannion. Ces 4 magasins en propre sont devenus « affiliés ».

4.2. Evénements postérieurs à la clôture

La société ECOMIAM.COM poursuit son développement par :

- L'ouverture de 3 nouveaux magasins affiliés ;
- Le transfert d'un magasin en propre à celui d'affilié ;
- La cession du fonds de commerce de Morlaix à un affilié ;
- Mesures Covid : tous les magasins sont restés ouverts pendant toute la période de confinement. Les ventes ont connu une dynamique très soutenue sous l'effet d'une fréquentation de plus en plus importante des points de vente et d'une augmentation significative des ventes en ligne. Diverses mesures ont été prises telles que le port du masque par les salariés, la mise à disposition de gel pour les salariés et les clients à l'entrée des points de vente, l'instauration d'un marquage au sous-sol ainsi qu'une régulation du nombre de clients au sein des magasins. Le personnel administratif du siège était en télétravail ;
- Projet de cotation destiné à financer l'accélération du déploiement du réseau commercial et offrir une plus grande visibilité à la marque.

La Société a été informée en mai 2020 de la volonté des deux porteurs d'obligations convertibles émises en 2017 de leur volonté de ne pas convertir leurs créances en actions et d'en obtenir un remboursement de manière anticipée. Un avenant au contrat d'émission a été signé au jour de l'arrêté des présents comptes.

4.3. Continuité d'exploitation

La situation déficitaire des capitaux propres de la société au 30/09/2019 s'explique principalement par le déficit de l'exercice 2017/2018.

Néanmoins, la société considère au jour de l'arrêté des présents comptes consolidés ne pas être confrontée à un risque de liquidité à court terme, compte tenu :

- De la trésorerie nette positive de 8 K€ au 30 septembre 2019 ;
- Des créances de cessions d'immobilisations (cessions de fonds de commerce à des affiliés) à encaisser de 500 K€.
- Du niveau d'activité constaté depuis l'ouverture de l'exercice 2019/2020.
- Et du niveau d'activité attendu sur les prochains mois.

NOTE 5. ETAT DES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES ET CORPORELLES

Au cours de la période présentée, la valeur brute des immobilisations a évolué comme suit :

IMMOBILISATIONS	Au 1 ^{er} octobre 2017	Augmentations	Diminutions	Autres mouvements	Au 30 septembre 2018
Frais d'établissement	230 559	57 525			288 084
Concessions, brevets, marques, licences	95 767	13 849	47 020		62 596
Droit au bail	25 000				25 000
Immobilisations incorporelles	351 326	71 374	47 020	0	375 680
Terrains	0	0			0
Constructions	0	0			0
Installations techniques	1 263 716	1 636 842	382 905		2 517 653
Matériels de transport	48 659	0	0		48 659
Matériels de bureau et informatique, mobilier	36 821	0	4 209		32 612
Immobilisations en cours	173 604	16 468	173 064		17 008
Immobilisations corporelles	1 522 800	1 653 310	560 178	0	2 615 932
TOTAL	1 874 126	1 724 684	607 198	0	2 991 612

Les investissements de l'exercice en installations techniques correspondent aux matériels et aménagements des nouveaux magasins de Vannes, Brest Bellevue, Fouesnant, Auray et Saint-Brévin Les Pins ainsi que de l'aménagement des nouveaux magasins de Caudan et de Plérin (déménagements sur l'exercice).

IMMOBILISATIONS	Au 1 ^{er} octobre 2018	Augmentations	Diminutions	Autres mouvements	Au 30 septembre 2019
Frais d'établissement	288 083		243 383		44 700
Concessions, brevets, marques, licences	62 597				62 597
Droit au bail	25 000				25 000
Immobilisations incorporelles	375 680	0	243 383	0	132 297
Terrains	0				0
Constructions	0				0
Installations techniques	2 517 654	605 461	1 013 081		2 110 034
Matériels de transport	48 659	21 135	48 659		21 135
Matériels de bureau et informatique, mobilier	32 612				32 612
Immobilisations en cours	16 468		16 468		0
Immobilisations corporelles	2 615 393	626 596	1 078 208	0	2 163 781
TOTAL	2 991 073	626 596	1 321 591	0	2 296 078

Les investissements de l'exercice en installations techniques correspondent aux matériels et aménagements du siège social et du nouveau magasin de Quimper ainsi que des travaux dans le magasin de Carhaix.

NOTE 6. ETAT DES AMORTISSEMENTS

Au cours de la période présentée, les amortissements des immobilisations ont évolué comme suit :

IMMOBILISATIONS	Au 1 ^{er} octobre 2017	Augmentations	Diminutions	Autres mouvements	Au 30 septembre 2018
Frais d'établissement	222 785	8 999			231 784
Concessions, brevets, marques, licences	75 463	14 334	44 647		45 150
Droit au bail	17 237	2 778			20 015
Immobilisations incorporelles	315 485	26 111	44 647	0	296 949
Terrains	0	0			0
Constructions	0	0			0
Installations techniques	794 288	316 986	251 720		859 554
Matériels de transport	21 085	13 811	0		34 896
Matériels de bureau et informatique, mobilier	34 163	697	2 248		32 612
Immobilisations corporelles	849 536	331 494	253 968	0	927 062
TOTAL	1 165 021	357 605	298 615	0	1 224 011

IMMOBILISATIONS	Au 1 ^{er} octobre 2018	Augmentations	Diminutions	Autres mouvements	Au 30 septembre 2019
Frais d'établissement	231 784	12 356	227 919		16 221
Concessions, brevets, marques, licences	45 150	6 998			52 148
Droit au bail	20 015	2 777			22 792
Immobilisations incorporelles	296 949	22 131	227 919	0	91 161
Terrains	0	0			0
Constructions	0	0			0
Installations techniques	859 554	358 111	459 969		757 696
Matériels de transport	34 896	12 209	42 029		5 076
Matériels de bureau et informatique, mobilier	32 612				32 612
Immobilisations corporelles	927 062	370 320	501 998	0	795 384
TOTAL	1 224 011	392 451	729 917	0	886 545

NOTE 7. ETAT DES IMMOBILISATIONS FINANCIERES

Au cours de la période présentée, les immobilisations financières ont évolué comme suit :

IMMOBILISATIONS	Au 1 ^{er} octobre 2017	Augmentations / Dotations	Diminutions	Autres mouvements	Au 30 septembre 2018
Titres de participation	0	55 500			55 500
Dépôt et cautionnement	122 059	25 363			147 422
Valeurs brutes	122 059	80 863	0	0	202 922
Titres de participation	0				0
Autres immobilisations financières	0				0
Dépréciations	0	0	0	0	0
TOTAL DES IMMOBILISATIONS FINANCIERES NETTES	122 059	80 863	0	0	202 922

L'augmentation de 55 500 € des titres participations correspond aux prises de participation minoritaires de 25 % dans 4 nouveaux magasins affiliés :

- D&L Commerce : 20 000 € (25 % du capital, magasin associé de Saint Jouan des Guérets).
- DISTRIBECO : 20 000 € (25 % du capital, magasin associé de Rennes).
- ESCAPADE GUERANDE : 7 500 € (25 % du capital, magasin associé de Guérande).
- COANT : 8 000 € (25 % du capital, magasin affilié de Brest).

IMMOBILISATIONS	Au 1 ^{er} octobre 2018	Augmentations / Dotations	Diminutions	Autres mouvements	Au 30 septembre 2019
Titres de participation	55 500	23 750			79 250
Dépôt et cautionnement	147 422	33 247	26 141		154 528
Valeurs brutes	202 922	56 997	26 141	0	233 778
Titres de participation	0				0
Autres immobilisations financières	0				0
Dépréciations	0	0	0	0	0
TOTAL DES IMMOBILISATIONS FINANCIERES NETTES	202 922	56 997	26 141	0	233 778

L'augmentation de 23 750 € des titres de participation correspond aux prises de participation minoritaires de 25 % dans 5 nouveaux magasins affiliés :

- SARL LECHAUX : 5 000 € (magasin affilié à Lannion)
- SARL AZOMENE : 2 500 € (magasin affilié à Carhaix)
- SAS BRUNO JOSEPH : 5 000 € (magasin affilié à Quimperlé)
- SARL 2G COMMERCE : 1 250 € (magasin affilié à Plérin)
- SARL CHATEAUGIRON DISTRIBUTION : 10 000 € (magasin affilié à Chateaugiron)

Par ailleurs, la société a pris une participation à hauteur de 50 % du capital de la société ECOMIAM AMENAGEMENT pour un montant de 1 000 €.

Les dépôts et cautionnements concernent les magasins.

NOTE 8. STOCKS

Les stocks se détaillent de la façon suivante :

En Euros	30-sept.-2019	30-sept.-2018	1-oct.-2017
Stocks de marchandises (sacs de caisse, sacs isothermes...)	83 960	35 199	10 148
Stocks de marchandises (produits surgelés)	1 134 138	658 953	551 468
Total	1 218 098	694 152	561 616

Aucune dépréciation n'est comptabilisée sur les stocks au titre de la période présentée compte tenu du délai de rotation des stocks par rapport aux dates limites d'utilisation optimale des produits surgelés.

NOTE 9. CREANCES CLIENTS ET COMPTES RATTACHES

Au 30 septembre 2019, aucune dépréciation n'a été constatée :

En Euros	30-sept.-2019	30-sept.-2018	1-oct.-2017
Clients et comptes rattachés	424 967	151 821	96 275
Provisions pour dépréciations	0	0	0
VALEURS NETTES	424 967	151 821	96 275
<i>dont créances à moins de 30 jours</i>	<i>424 967</i>	<i>151 821</i>	<i>96 275</i>
<i>dont créances entre 1 mois et 2 mois</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>dont créances entre 2 mois et 3 mois</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>dont créances entre 3 mois et 6 mois</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>dont créances entre 6 mois et 1 an</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>dont créances à plus d' 1 an</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>

NOTE 10. AUTRES CREANCES ET COMPTES DE REGULARISATION ACTIF

Les autres créances et comptes de régularisation actif se présentent comme suit sur les exercices présentés :

En Euros	30-sept.-2018		
	Total	< 1 an	> 1 an
Etat, Crédit d'Impôt Recherche	0	0	
Etat, Crédit d'Impôt Compétitivité Emploi	44 252	44 252	
Avances et acomptes versés sur commandes	16 708	16 708	
Etat, Impôt sur les sociétés	0		
Etat, taxes sur le chiffre d'affaires	183 641	183 641	
Compte courant intégration fiscale	92 303	92 303	
Compte courant groupe	40 685	40 685	
Compte courant associés/affiliés	20 000	20 000	
Cessions immobilisations	600 000	450 000	150 000
Autres créances	25 485	25 485	
Sous-Total	1 023 074	873 074	150 000
Charges constatées d'avance	190 039	190 039	
Frais d'émission d'emprunts	11 537	3 220	8 317
Valeurs brutes	1 224 650	1 066 333	158 317
Provisions pour dépréciations	0	0	0
Valeurs nettes	1 224 650	1 066 333	158 317

En Euros	30-sept.-2019		
	Total	< 1 an	> 1 an
Etat, Crédit d'Impôt Recherche	0	0	
Etat, Crédit d'Impôt Compétitivité Emploi	0	0	
Avances et acomptes versés sur commandes	31 446	31 446	
Etat, Impôt sur les sociétés	0		
Etat, taxes sur le chiffre d'affaires	241 062	241 062	
Compte courant intégration fiscale	147 319	147 319	
Compte courant groupe	43 714	43 714	
Compte courant associés / affiliés	195 232	195 232	
Cessions immobilisations	499 082	101 939	397 142
Autres créances	31 888	31 888	
Sous-Total	1 189 743	792 600	397 142
Charges constatées d'avance	126 036	126 036	
Frais d'émission d'emprunts	8 318	3 220	5 098
Valeurs brutes	1 324 097	921 856	402 240
Provisions pour dépréciations	0	0	0
Valeurs nettes	1 324 097	921 856	402 240

Les cessions d'immobilisations correspondent à des cessions de fonds de commerce.

Les charges constatées d'avance concernent des charges d'exploitation (loyers, assurances...).

Le compte courant d'intégration fiscale correspond aux CICE dont le remboursement par la société mère du groupe fiscal n'est pas encore intervenu.

NOTE 11. DISPONIBILITES

La trésorerie nette se décompose de la manière suivante :

En Euros	30-sept.-2019	30-sept.-2018	1-oct.-2017
Trésorerie	203 894	259 996	816 927
Caisse	4 334	5 153	3 763
Concours bancaires courants	(200 000)	(214)	(51)
Intérêts courus sur concours bancaires	(5 127)	(1 836)	(1 300)
Trésorerie nette	3 101	263 099	819 339

NOTE 12. CAPITAL SOCIAL

Au 30 septembre 2019, le capital social s'élève à 457 290 € et se décompose en 45 729 parts d'une valeur nominale de 10 €, entièrement libérées.

Aucun mouvement sur le capital social n'est intervenu au cours de la période présentée.

La société n'a pas procédé à l'attribution/émission d'instruments financiers donnant accès au capital sur ces périodes à l'exception d'un emprunt obligataire convertible dont les principaux termes sont détaillés en note 14.1 ci-dessous.

NOTE 13. PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES

Les provisions pour risques et charges se présentent comme suit sur les exercices présentés :

PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES	Au 1 ^{er} octobre 2017	Dotations	Diminutions	Au 30 septembre 2018
Provisions pour risques et charges	16 666	39 997	0	56 663
Provisions pour retraite et engagements assimilés	13 124	6 060	0	19 184
Total	29 790	46 057	0	75 847

PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES	Au 1 ^{er} octobre 2018	Dotations	Diminutions	Au 30 septembre 2019
Provisions pour risques et charges	56 663	39 997	0	96 660
Provisions pour retraite et engagements assimilés	19 184	2 833	0	22 017
Total	75 847	42 830	0	118 677

La provision pour risques et charges est relative à une provision pour prime de non-conversion de l'emprunt obligataire convertible émis début 2017 dans la mesure où la société a été informée en mai 2020, soit avant l'arrêté des présents comptes, de la volonté des obligataires de ne pas demander la conversion et leurs créances en actions.

NOTE 14. EMPRUNTS ET DETTES FINANCIERES

L'évolution des emprunts et des dettes financières se présente comme suit sur les exercices présentés :

EMPRUNTS ET DETTES FINANCIERES	Au 1 ^{er} octobre 2017	Emissions	Remboursements	Au 30 septembre 2018
Emprunt obligataire convertible	999 930			999 930
Intérêts courus	25 806	19 191		44 997
Emprunt obligataire convertible	1 025 736	19 191	0	1 044 927
Emprunts auprès des établissements de crédit	9 263	1 334 386	168 307	1 175 342
Emprunts auprès des établissements de crédit	9 263	1 334 386	168 307	1 175 342
Concours bancaires courants	51	157		208
Comptes courants d'actionnaires	6			6
Intérêts courus et autres	1 300	535		1 835
Emprunts et dettes financières diverses	1 357	692	0	2 049
Total	1 036 356	1 354 269	168 307	2 222 318

EMPRUNTS ET DETTES FINANCIERES	Au 1 ^{er} octobre 2018	Emissions	Remboursements	Au 30 septembre 2019
Emprunt obligataire convertible	999 930			999 930
Intérêts courus	44 997			44 997
Emprunt obligataire convertible	1 044 927	0	0	1 044 927
Emprunts auprès des établissements de crédit	1 175 343	465 280	536 175	1 104 448
Emprunts auprès des établissements de crédit	1 175 343	465 280	536 175	1 104 448
Concours bancaires courants	214	200 000	214	200 000
Comptes courants d'actionnaires	6			6
Intérêts courus et autres	1 835	5 127	1 835	5 127
Emprunts et dettes financières diverses	2 055	205 127	2 049	205 133
Total	2 222 325	670 407	538 224	2 354 508

Echéancement (en €) au 30 septembre 2019	Total	< 1 an	de 1 à 5 ans	> 5 ans
Emprunt obligataire convertible	1 044 927	44 997	999 930	0
Emprunts auprès des établissements de crédit	1 104 448	407 271	640 904	56 273
Emprunts et dettes financières diverses	205 133	205 133		
Total	2 354 508	657 401	1 640 834	56 273
dont partie à taux variable	0	0	0	0
dont partie à taux fixe	2 354 508	657 401	1 640 834	56 273
dont partie à taux non rémunérée	0	0	0	0

14.1. Emprunt obligataire convertible

L'emprunt obligataire a été souscrit le 27 avril 2017 :

- Durée de 5 ans
- Taux d'intérêt annuel de 6 % si la société réalise les deux objectifs suivants :
Chiffre d'affaires hors taxe supérieur ou égal à 20 M€ à la clôture au 30/09/2021
Excédent Brut d'Exploitation supérieur ou égal à 4% à la clôture au 30/09/2021

Le taux est susceptible d'être majoré pour être porté à 8% ou 10% en fonction de l'atteinte d'objectif de CA et/ou EBE à l'horizon 2021.

Aucune augmentation des taux n'a été prévue compte tenu des budgets prévisionnels.

- Remboursable en numéraire à l'échéance (27 avril 2022) ou convertible en actions, à hauteur de 4 obligations souscrites pour 3 actions ordinaires nouvelles
- Les obligations non converties donneront lieu au versement d'une prime de non-conversion lors de leur remboursement, au taux de 4 % l'an.

Les frais d'émission de cet emprunt, d'un montant de 16 098 euros, sont étalés sur la durée de l'emprunt.

Comme indiqué au 4.2, la probabilité de non-conversion des obligations en actions a conduit récemment la société à provisionner la prime à la clôture.

	30/09/2017	30/09/2018	30/09/2019
Nominal	999 930	999 930	999 930
Durée de l'emprunt (en mois)	60	60	60
Taux PNC	4%	4%	4%
Nombre de mois courus	5	17	29
PNC annuelle	39 997	39 997	39 997
Montant PNC cumulée	16 666	56 663	96 660
variation	16 666	39 997	39 997

A la date d'arrêté des comptes, un avenant a été signé entre la Société et les deux porteurs d'OC actant de leur volonté de non-conversion et de remboursement anticipé uniquement en cas d'introduction en bourse. Ce remboursement anticipé (majoré de la prime de non-conversion) devra alors intervenir dans les 3 mois suivant la réalisation de l'introduction en bourse.

14.2. Emprunts auprès des établissements de crédit

Les emprunts souscrits auprès des banques ont pour objet le financement des travaux, installations et matériels dans les magasins.

Le détail de chaque ligne existant au 30 septembre 2019 est le suivant :

	Montant nominal	Date de souscription	Taux d'intérêt	Solde au 30/09/2019	Dont < 1 an	Dont de 1 à 5 ans	Dont > 5 ans
Crédit Maritime. Magasin Fouesnant	100 000	07/11/2017	0.80%	39 174	33 555	5 619	
CIC. Magasin Auray	160 000	30/11/2017	0.90%	87 381	40 118	47 263	
CMB. Magasin Vannes	400 000	06/02/2018	0.55%	242 718	100 044	142 674	
CIC. Magasin Saint Brévin Les Pins	200 000	24/05/2018	0.94%	138 531	53 226	85 305	
La Banque Postale. Rénovations magasins	400 000	15/06/2018	0.73%	300 568	132 977	167 591	
CIC. Magasin Quimper et siège social	200 000	20/06/2019	1.08%	197 707	27 679	113 755	56 273
CIC. Magasin Quimper	100 000	13/06/2019	0.86%	98 368	19 671	78 697	
	TOTAL			1 104 447	407 270	640 904	56 273

14.3. Covenants financiers

Aucun de ces emprunts n'est soumis à des clauses de respect de ratios financiers.

NOTE 15. DETTES D'EXPLOITATION

En Euros	30-sept.-2019	30-sept.-2018	1-oct.-2017
Dettes fournisseurs & comptes rattachés	2 221 317	1 889 674	1 361 520
Dettes sociales	163 631	267 355	180 633
Dettes fiscales (TVA, ...)	39 870	32 447	16 220
Total	2 424 818	2 189 476	1 558 373

NOTE 16. AUTRES DETTES

En Euros	30-sept.-2019	30-sept.-2018	1-oct.-2017
Fournisseurs d'immobilisations	0	0	0
Autres dettes	61 001	4 461	0
Total	61 001	4 461	0

Les autres dettes au 30/09/2019 correspondent à des avoirs à établir et un compte courant affilié.

NOTE 17. CHIFFRE D'AFFAIRES

L'évolution du chiffre d'affaires est la suivante :

En Euros	Exercice 2018/2019		Exercice 2017/2018	
Ventes de marchandises "surgelés"	14 157 574	96%	10 919 346	99%
Ventes de marchandises "matériels"	91 977	1%		
Ventes d'emballages	120 613	1%	44 885	0%
Ventes autres biens et services	328 668	2%	96 288	1%
Chiffre d'affaires	14 698 832	100%	11 060 519	100%

Les ventes d'autres biens et services concernent les prestations logistiques et marketing facturées aux magasins « associés » ainsi que les refacturations de bacs congélateurs et la vente de carte de fidélité à partir du mois de Mai 2019.

Les ventes d'emballages concernent les sacs vendus aux clients.

Le chiffre d'affaires est exclusivement réalisé en France.

En Euros	Exercice 2018/2019		Exercice 2017/2018	
Ventes - France	14 698 832	100%	11 060 519	100%
Chiffre d'affaires	14 698 832	100%	11 060 519	100%

Le chiffre d'affaires réalisé par internet est le suivant :

En Euros	Exercice 2018/2019		Exercice 2017/2018	
Ventes internet	637 358	4%	442 963	4%
Chiffre d'affaires	14 698 832	100%	11 060 519	100%

NOTE 18. AUTRES PRODUITS D'EXPLOITATION

Les autres produits d'exploitation se décomposent de la façon suivante :

En €uros	Exercice 2018/2019	Exercice 2017/2018
Transfert de charges	79 239	32 083
Autres produits	4 051	988
Autres produits d'exploitation	83 290	33 071

Les transferts de charges concernent essentiellement les refacturations de diverses charges aux magasins affiliés et/ou associés (loyers, assurances, électricité, prestations traitement déchets, location logiciel Menlog, quote-part de taxe foncière, matériel de caisse, mise à disposition de personnel...) relatives aux périodes de transfert/cession de magasins en propre.

NOTE 19. MARGE COMMERCIALE

En €uros	Exercice 2018/2019	Exercice 2017/2018
Ventes de marchandises (surgelés, matériels et emballages)	14 370 164	10 964 231
Achats consommés	(9 932 174)	(7 658 808)
Marge commerciale	4 437 990	3 305 423
<i>Taux de marge commerciale</i>	<i>30,88%</i>	<i>30,15%</i>

NOTE 20. AUTRES ACHATS ET CHARGES EXTERNES

Les autres achats et charges externes se décomposent de la façon suivante :

En euros	Exercice 2018/2019	Exercice 2017/2018
Entreposage	228 921	169 201
Achats non stockés, matériels, fournitures	223 456	291 224
Enlèvement des déchets	23 039	27 127
Prestations informatiques	49 489	55 164
Locations et charges locatives	623 974	634 727
Locations matériels	131 029	106 586
Entretiens, réparations et maintenance	48 178	57 323
Primes d'assurance	34 081	34 225
Prestations de management	120 226	120 226
Prestations du réseau	71 411	
Commissions sur ventes	793 186	
Intérim	20 792	103 270
Honoraires	50 913	66 221
Publicité	467 930	353 688
Transport	291 388	263 894
Frais de déplacement, missions et réceptions	47 306	45 724
Autres (téléphone, services bancaires ...)	158 586	141 956
Autres achats et charges externes	3 383 905	2 470 556

- L'entreposage correspond aux coûts de stockage des marchandises dans un frigo chez un entrepositaire.
- Les achats non stockés sont principalement constitués de l'électricité et la fourniture de petits matériels (dont bacs négatifs refacturés aux magasins affiliés et « associés »).
- Les locations et charges locatives concernent les locations des magasins. L'évolution de ce poste est liée au développement du réseau et à l'ouverture de nouveaux magasins sur l'exercice.
- Les prestations de management sont constituées par les prestations facturées par la société mère ASG conformément à la convention de prestations de services en date du 15 septembre 2016 (se reporter à la note 23).
- Les prestations du réseau correspondent à des prestations d'accompagnement des nouveaux gérants ou dans le cadre d'absence de gérance.
- Les commissions sur vente sont payées aux magasins affiliés en fonction d'un pourcentage sur le chiffre d'affaires.
- Les charges d'intérim concernent le remplacement du personnel lors de la prise de congés ou d'arrêts de travail.
- La publicité concerne les parutions (pages jaunes principalement) et les dépenses de marketing, notamment digital.
- Les frais de transport concernent le transport sur achats de marchandises et les livraisons aux différents magasins du Groupe au départ de l'entrepôt.

NOTE 21. CHARGES DE PERSONNEL

Les charges de personnel se décomposent comme suit :

En Euros	Exercice 2018/2019	Exercice 2017/2018
Salaires et traitements	852 270	917 910
Charges sociales	255 393	315 655
CICE	(10 764)	(58 035)
Charges de personnel	1 096 899	1 175 530
Taux moyen de charges sociales	29%	28%

NOTE 22. EFFECTIFS

L'évolution des effectifs moyens est la suivante :

En Euros	Exercice 2018/2019	Exercice 2017/2018
Cadres	3	1
Agents de maîtrise et techniciens	12	14
Employés / ouvriers	17	22
Effectifs	32	37

NOTE 23. REMUNERATION DU DIRIGEANT

Au titre de la période présentée, le dirigeant d'ECOMIAM SAS, Daniel SAUVAGET, ne perçoit aucune rémunération directe de la part du Groupe.

Toutefois, le dirigeant est rémunéré indirectement à travers une convention de prestations de management constituées par les prestations facturées par la société mère ASG dont Monsieur SAUVAGET est également actionnaire.

Au titre de cette convention, le Groupe a comptabilisé une charge de 120 226 € au titre de chaque exercice.

NOTE 24. DOTATIONS AUX AMORTISSEMENTS, DEPRECIATIONS ET PROVISIONS

Les dotations aux amortissements sont ventilées de la façon suivante :

En Euros	Exercice 2018/2019	Exercice 2017/2018
Dotations aux amortissements sur immobilisations	392 451	357 605
Dotations aux provisions sur actif circulant	0	0
Dotations aux amortissements des charges à répartir	3 220	3 220
Dotations aux provisions pour risques et charges	0	0
Total	395 671	360 825

En Euros	Exercice 2018/2019	Exercice 2017/2018
Immobilisations incorporelles	22 131	26 111
Immobilisations corporelles	370 320	331 494
Total	392 451	357 605

NOTE 25. AUTRES CHARGES D'EXPLOITATION

Les autres charges se décomposent comme suit :

En Euros	Exercice 2018/2019	Exercice 2017/2018
Pertes sur litiges marchandises	12 888	7 598
Pertes sur créances irrécouvrables	386	1 480
Autres charges	7 529	312
Frais d'ouverture des magasins en propre	91 155	179 207
Total	111 958	188 597

Les pertes sur litiges marchandises concernent des produits perdus suite à la rupture de la chaîne de froid.

Les pertes sur créances irrécouvrables sont relatives à des chèques impayés pour lesquels le recouvrement est fortement compromis.

Les frais d'ouverture des magasins en propre correspondent à des frais de pré-loyers, rémunérations des collaborateurs liées à leur formation, charges de préouverture.

NOTE 26. RESULTAT FINANCIER

Le résultat financier se décompose comme suit :

En Euros	Exercice 2018/2019	Exercice 2017/2018
Produits financiers	0	0
Intérêts sur emprunts obligataires	59 996	60 238
Intérêts sur emprunts	8 781	5 201
Intérêts bancaires	5 305	505
Dotation aux provisions	39 997	39 997
Charges financières	114 079	105 941
Total	(114 079)	(105 941)

La dotation aux provisions pour risques et charges est relative à une provision pour prime de non-conversion de l'emprunt obligataire convertible émis début 2017 dans la mesure où la Société a été informée en mai 2020, soit avant l'arrêté des présents comptes, de la volonté des obligataires de ne pas demander la conversion de leurs créances en actions.

NOTE 27. RESULTAT EXCEPTIONNEL

En Euros	Exercice 2018/2019	Exercice 2017/2018
Produits exceptionnels sur opérations de gestion	71 863	16 632
Produits de cession d'immobilisations	946 100	600 000
Reprises provisions		
Produits exceptionnels	1 017 963	616 632
Charges exceptionnelles sur opérations de gestion	71 764	76 483
VNC immobilisations cédées	591 675	135 519
Dotations provisions		
Charges exceptionnelles	663 439	212 002
Total	354 524	404 630

Les charges exceptionnelles sur opérations de gestion concernent des indemnités de rupture conventionnelle, des honoraires et régularisations

Les cessions de fonds de commerce concernent la cession des fonds de Brest Liberté et Brest Bellevue à un affilié pour l'exercice 2017/2018 et Carhaix, Plérin, Caudan et Lannion à des affiliés pour l'exercice 2018/2019.

NOTE 28. HONORAIRES DU COMMISSAIRE AUX COMPTES

En Euros	Exercice 2018/2019	Exercice 2017/2018
Honoraires HT facturés au titre du contrôle légal des comptes	8 200	6 500
Honoraires HT facturés au titre des autres diligences et prestations directement liées		
Total	8 200	6 500

NOTE 29. ENGAGEMENTS HORS BILAN

A. Engagements donnés

1. Nantissements

Les engagements donnés sont les suivants :

En Euros	30-sept.-2019	30-sept.-2018
Nantissements	1 104 448	1 172 997
Hypothèques	0	0
Effets escomptés non échus	0	0
Fournisseurs	0	0
Total engagements donnés	1 104 448	1 172 997

La société a donné en garantie les nantissements de fonds de commerce concernant les emprunts dont les soldes à rembourser au 30 septembre 2019 sont détaillés en note 14.2 ci-dessus.

2. Engagements de location simple

Objet	Date début bail	Date fin bail	Loyer annuel HT et HC	Montant des engagements futurs au 30/09/2019
Bail AURAY	01/07/2017	30/06/2026	60 000	405 000
Bail FOUESNANT	18/07/2017	31/08/2026	50 000	345 833
Bail LANDERNEAU	01/09/2013	31/08/2022	47 220	137 725
Bail MORLAIX	01/08/2011	31/07/2020	37 200	31 000
Bail CARQUEFOU	15/03/2014	14/03/2023	32 000	110 667
Bail PONTIVY	01/02/2017	31/01/2026	32 000	202 667
Bail QUIMPER (siège et magasin)	01/07/2019	30/06/2029	99 470	969 832
Bail VANNES	01/11/2017	31/10/2026	90 000	637 500
Bail SAINT BREVIN LES PINS	01/10/2017	30/09/2026	40 800	285 600
TOTAL				3 125 824

B. Engagements reçus

En Euros	30-sept.-2019	30-sept.-2018
Cautions et garantie	759 742	522 386
Total engagements reçus	759 742	522 386

Les cautions sont relatives à des cautions de la société Holding ASG vis-à-vis des banques CIC (100.000 €), ARKEA (200 000 €), BANQUE POSTALE (300 658 €). Les garanties à hauteur de 39 174 € sont relatives à la BPI en faveur de ARKEA. Une caution solidaire a été accordée par Monsieur SAUVAGET à hauteur de 120 000 €.

NOTE 30. IMPOTS SUR LES BENEFICES

La ventilation de la charge d'impôt est la suivante :

En Euros	Exercice 2018/2019	Exercice 2017/2018
Charge/(produit) d'impôt exigible	(4 531)	0
Charge/(produit) d'impôt différé	4 713	1 697
Total charges/(produit) d'impôt sur les bénéfices	182	1 697

La preuve d'impôt est la suivante :

En Euros	Exercice 2018/2019	Exercice 2017/2018
Résultat courant avant impôt	(218 507)	(759 327)
Résultat exceptionnel avant impôt	263 369	225 422
Résultat consolidé avant impôt	44 862	(533 905)
Impôt théorique à 28 %	12 561	(149 493)
Réduction d'impôts		
Charge d'impôt théorique dans les comptes consolidés	12 561	(149 493)
Charge d'impôt comptabilisée dans les comptes consolidés	182	1 697
Différence	12 743	(147 796)

Justification de l'écart		
Déduction CICE	(3 014)	(16 250)
Différences permanentes	1 182	2 099
Déficit antérieur non activé	(22 111)	150 748
Non déduction de la prime de non conversion	11 200	11 200
	(12 743)	147 797

La société a opté à compter du 1^{er} octobre 2015 pour le régime d'intégration fiscale instauré par la Loi n° 87-1060 du 30 décembre 1987.

Les sociétés concernées sont :

- Société ASG : société mère
- Société Ecomiam.com : société filiale
- Société Sobreda : société filiale

Le déficit fiscal « propre » de la société restant à reporter est de 399.390 euros au 30/09/2019.

NOTE 31. TABLEAU DE PASSAGE DES RESULTATS SOCIAUX AU RESULTAT CONSOLIDE

30/09/2018

	ECOMIAM.COM	ECOMIAM AMENAGEMENT	TOTAL
Résultat comptes sociaux	(527 843)	0	(527 843)
<u>Retraitements de consolidation :</u>			
Plus-value interne			
Provision pour indemnités de départ en retraite	(6 060)		
Impôts différés	1 697		
Résultat retraité après distribution de dividendes	(532 206)	0	(532 206)
Distributions de dividendes			
Résultat retraité après distribution de dividendes	(532 206)	0	(532 206)
Intérêts minoritaires			
Résultat net consolidé	(532 206)	0	(532 206)

30/09/2019

	ECOMIAM.COM	ECOMIAM AMENAGEMENT	TOTAL
Résultat comptes sociaux	45 514	11 651	57 165
<u>Retraitements de consolidation :</u>			
Plus-value interne		(14 000)	
Provision pour indemnités de départ en retraite	(2 833)		
Impôts différés	793	3 920	
Résultat retraité après distribution de dividendes	43 474	1 571	45 045
Distributions de dividendes			
Résultat retraité après distribution de dividendes	43 474	1 571	45 045
Intérêts minoritaires			
Résultat net consolidé	43 474	1 571	45 045

NOTE 32. PASSAGE DE LA MARGE AU REX SEPARANT LES CHARGES LIEES AUX MAGASINS ET LES COUTS DE STRUCTURE

En Euros	Exercice 2018/2019	Exercice 2017/2018
Ventes de marchandises (surgelés, matériels, emballages)	14 370 164	10 964 231
achats consommés	(9 932 174)	(7 658 808)
MARGE COMMERCIALE BRUTE	4 437 990	3 305 423

Autres produits d'exploitation afférents aux magasins	411 958	129 359
--	----------------	----------------

Autres charges d'exploitation afférentes aux magasins

Entreposage	228 921	169 201
Achats non stockés, matériels et fournitures	223 456	291 224
Transport de marchandises	291 388	263 894
Commissions versées aux affiliés	793 186	0
Communications marketing	467 930	353 688
Charges locatives	605 417	616 261
Charges de personnel	917 446	1 020 948
Dotation aux amortissements	368 002	319 546
Autres charges (1)	600 417	576 355
SOUS TOTAL	4 496 164	3 611 117

Autres charges d'exploitation afférentes aux coûts de structure

Charges locatives	18 557	18 466
Prestations de managment	120 226	120 226
Charges de personnel	179 453	154 582
Dotations aux amortissements et provisions	27 669	41 279
Autres charges	55 210	70 630
Impôts et taxes	57 099	71 867
SOUS TOTAL	458 213	477 050

Frais d'ouverture des magasins en propre	91 155	179 207
---	---------------	----------------

RESULTAT D'EXPLOITATION	(195 584)	(832 592)
--------------------------------	------------------	------------------

(1) Les autres charges d'exploitation afférentes aux magasins, le poste comprend notamment :

- L'enlèvement des déchets
- La location de matériels
- La prestation informatique
- L'entretien, la réparation et la maintenance
- Les prestations du réseau
- Services bancaires
- Téléphone,...

5.2 INFORMATIONS FINANCIERES INTERMEDIAIRES ET AUTRES

5.2.1 Comptes semestriels consolidés relatifs au 1^{er} semestre 2019 clos le 31 mars 2020

1. COMPTES CONSOLIDES



BILAN

		31-mars-2020	30-sept.-2019
En €uros	Note	Net	Net
Ecart d'acquisition		0	0
Frais d'établissement	5	24 022	28 480
Concessions, brevets, marques, logiciels et droits similaires	5	10 683	10 448
Fonds de commerce	5	0	2 208
Immobilisations incorporelles en cours		18 051	
Immobilisations incorporelles		52 756	41 136
Terrains et constructions		0	0
Installations tech., matériels et outillages industriels	5	1 212 340	1 352 336
Autres immobilisations corporelles	5	12 546	16 058
Immobilisations corporelles en cours	5	0	0
Immobilisations corporelles		1 224 886	1 368 394
Titres de participation	7	83 000	79 250
Autres immobilisations financières	7	146 329	154 528
Immobilisations financières		229 329	233 778
Actif immobilisé		1 506 971	1 643 308
Stocks	8	2 230 690	1 218 098
Avances et acomptes versés sur commandes	10	21 075	31 446
Clients et comptes rattachés	9	1 780 154	424 967
Autres créances	10	1 044 559	1 158 296
Compte de régularisation actif	10	179 034	134 354
Disponibilités	11	423 513	208 228
Actif circulant		5 679 026	3 175 389
TOTAL ACTIF		7 185 997	4 818 697

En €uros	Note	31-mars-2020	30-sept.-2019
Capital social	12	457 290	457 290
Primes			
Report à nouveau		(598 597)	(643 642)
Résultat de l'exercice		321 085	45 045
Capitaux propres - Part du groupe		179 778	(141 307)
Intérêts minoritaires - résultat		8 177	
Intérêts minoritaires		1 000	1 000
Total capitaux propres		188 955	(140 307)
Provisions pour risques et charges	13	183 800	118 677
Emprunts obligataires	14	1 014 929	1 044 927
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit	14	1 000 969	1 309 575
Emprunts et dettes financières diverses		6	6
Avances et acomptes reçus		763 858	
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	15	3 645 069	2 221 317
Dettes fiscales et sociales	15	387 714	203 501
Autres dettes	16	698	61 001
Produits constatés d'avance		0	0
Total dettes		6 997 043	4 959 004
TOTAL PASSIF		7 185 997	4 818 697

COMPTE DE RESULTAT

En €uros	Note	31-mars-2020	31-mars-2019
Production vendue biens et ventes de marchandises	17	9 906 449	6 865 829
Production vendue biens et services	17	319 388	73 578
Chiffre d'affaires net		10 225 837	6 939 407
Autres produits d'exploitation	18	91 072	31 753
Total des produits d'exploitation		10 316 909	6 971 160
Achats et variation de stocks	19	6 896 554	4 618 782
Autres achats et charges externes	20	2 471 820	1 609 524
Impôts, taxes et versements assimilés		42 733	32 746
Charges de personnel	21	564 179	552 545
Dotations aux amortissements sur immobilisations	24	166 634	211 146
Dotations aux provisions et dépréciations		50 321	0
Autres charges	25	25 055	34 706
Total des charges d'exploitation		10 217 296	7 059 449
Résultat d'exploitation		99 613	(88 289)
Produits financiers		0	0
Charges financières	26	(55 406)	(54 822)
Résultat financier		(55 406)	(54 822)
Résultat courant		44 207	(143 111)
Produits exceptionnels	27	343 220	6 757
Charges exceptionnelles	27	(50 063)	(11 852)
Résultat exceptionnel		293 157	(5 095)
Impôts sur les bénéfices		(8 102)	932
Résultat net des sociétés intégrées		329 262	(147 274)
Résultat des sociétés mis en équivalence			
Dotations aux amortissements des écarts d'acquisition			
Résultat net de l'ensemble consolidé		329 262	(147 274)
Intérêts minoritaires		8 177	
Résultat net - Part du groupe		321 085	(147 274)
Résultat par action		7,02	(3,22)

TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE

En €uros	Note	31-mars-2020	31-mars-2019
Résultat net		329 262	(147 274)
Amortissements et provisions	24	231 757	234 475
Plus et moins-values de cession	27	(311 874)	1 504
Impôts différés		1 743	932
Capacité d'autofinancement		250 888	89 637
Variation des stocks		(1 012 592)	(664 046)
Variation des créances d'exploitation		(1 451 833)	407 811
Variation des dettes d'exploitation		2 316 714	828 839
Variation nette exploitation		(147 711)	572 604
Variation des créances hors exploitation		130 517	(441 000)
Variation des dettes hors exploitation		(5 194)	
Variation nette hors exploitation		125 323	(441 000)
Variation du besoin en fonds de roulement		(22 388)	131 604
Flux de trésorerie générés par l'activité		228 500	221 241
Acquisitions d'immobilisations incorporelles	5	(20 771)	
Acquisitions d'immobilisations corporelles	5	(25 491)	(246 850)
Acquisitions d'immobilisations financières	7	(3 750)	(6 063)
Cessions d'immobilisations incorporelles et corporelles	27	325 000	0
Réductions et cessions d'immobilisations financières	7	8 199	9 153
Trésorerie nette/ Acquisitions de filiales			
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement		283 187	(243 760)
Emissions d'emprunts	14		180 209
Remboursement d'emprunts	14	(231 632)	(224 409)
Variation des comptes courants d'associés		42 203	(16 613)
Flux de trésorerie liés aux opérations de financement		(189 429)	(60 813)
Variation de la trésorerie		322 258	(83 332)
Trésorerie d'ouverture	11	8 228	264 936
Trésorerie de clôture	11	330 485	181 604
<i>dont comptes bancaires débiteurs</i>		<i>419 337</i>	<i>177 186</i>
<i>dont concours bancaires courants</i>		<i>(93 028)</i>	
<i>dont caisse</i>		<i>4 176</i>	<i>4 418</i>

TABLEAU DE VARIATION DES CAPITAUX PROPRES

Capitaux propres	Nombre d'actions	Capital	Réserves consolidées	Résultat de la période	Total Capitaux propres - Part Groupe	Intérêts minoritaires	Total Capitaux propres
Total capitaux propres au 30/09/2017	45 729	457 290	(21 767)	(89 669)	345 854		345 854
Affectation du résultat 30/09/2017			- 89 669	89 669			0
Variation des subventions					0		0
Résultat de l'exercice 30/09/2018				(532 206)	(532 206)		(532 206)
Total capitaux propres au 30/09/2018	45 729	457 290	(111 436)	(532 206)	(186 352)		(186 352)
Affectation du résultat 30/09/2018			- 532 206	532 206	0		0
Variation des subventions					0		0
Résultat de l'exercice 31/12/2019				45 045	45 045		45 045
Total capitaux propres au 30/09/2019	45 729	457 290	(643 642)	45 045	(141 307)	1 000	(140 307)
Affectation du résultat 30/09/2019			45 045	- 45 045	0		0
Variation des subventions					0		0
Résultat de l'exercice 31/03/2020				321 085	321 085	8 177	329 262
Total capitaux propres au 31/03/2020	45 729	457 290	(598 597)	321 085	179 778	9 177	188 955

2. NOTES ANNEXES



NOTES ANNEXES

NOTE 1 : LA SOCIETE

La société ECOMIAM.COM est un acteur de la distribution de produits surgelés, d'origine locale, et issus de circuits courts, afin de rémunérer correctement les filières de productions et offrir un excellent rapport qualité/prix aux consommateurs.

Le réseau de distribution d'ECOMIAM s'effectue à travers des points de vente physiques et de la vente en ligne depuis 08/2018 pour les livraisons « Chronofresh », livraisons faites sur l'ensemble du territoire Français seulement au départ du magasin de Vannes. En plus de cette offre digitale, chaque magasin propose également une offre de « click and collect ».

Initialement composé de magasins en propre, le réseau de points de vente d'ECOMIAM a évolué pour intensifier la présence de la société dans la région Bretagne. A compter de l'exercice 2017/2018, il s'est appuyé sur des magasins « associés » mais a fait évoluer le statut des magasins faisant partie du réseau vers celui de « magasins affiliés ». Depuis le 1er avril 2020, le réseau ne compte plus que des magasins en propre et des magasins affiliés. Ces affiliés sont des créations de points de vente ex-nihilo ou certains résultent de la cession de fonds de commerce de magasins initialement détenus en propre de la transformation de magasins associés.

L'évolution du réseau de points de vente au cours des exercices est la suivante :

	30/09/2015	30/09/2016	30/09/2017	30/09/2018	30/09/2019	31/03/2020
propre début exercice	9	9	9	10	13	9
transfert propre vers affilié	0	0	0	2	4	1
création propre	0	0	1	5	0	0
PROPRE FIN EXERCICE	9	9	10	13	9	8
associé début exercice	0	0	0	0	1	4
transfert associé vers affilié	0	0	0	0	0	1
création associé	0	0	0	1	3	1
ASSOCIES FIN EXERCICE	0	0	0	1	4	4
affilié début exercice	0	0	0	0	2	9
transfert vers affilié	0	0	0	2	4	2
création affilié	0	0	0	0	3	3
AFFILIE FIN EXERCICE	0	0	0	2	9	14
TOTAL MAGASINS	9	9	10	16	22	26

NOTE 2 : BASES DE PREPARATION DES COMPTES CONSOLIDES

La société ECOMIAM.COM envisage une introduction en bourse sur le marché Euronext Growth Paris au cours du second semestre 2020 si les conditions de marché le permettent.

Les présents comptes consolidés relatifs à la situation au 31 mars 2020 ont été préparés dans le cadre du projet d'offre au public et d'inscription des actions de la société ECOMIAM.COM aux négociations sur le marché Euronext Growth. Ils ont été préparés spécifiquement pour les besoins du document d'enregistrement soumis à l'approbation de l'AMF. Ils ont été établis en conformité avec les règles et principes comptables français et arrêtés par le Président réuni le 3 septembre 2020.

Les états financiers du Groupe ont été établis en euros. Tous les montants mentionnés dans la présente annexe aux états financiers sont libellés en euros, sauf indication contraire.

- Méthode de consolidation

Les états financiers des sociétés dans lesquelles ECOMIAM.COM exerce directement ou indirectement un contrôle exclusif sont consolidés suivant la méthode de l'intégration globale.

Les sociétés incluses dans le périmètre de consolidation sont consolidées sur la base de la situation au 31 mars 2020, mis en harmonie avec les principes comptables retenus par le Groupe.

- Périmètre de consolidation

Le périmètre de consolidation des états financiers consolidés de la société au 31 mars 2019 comprend uniquement ECOMIAM SAS.

Au 31 mars 2020, il comprend ECOMIAM SAS et sa filiale ECOMIAM AMENAGEMENT (l'ensemble désigné comme "le Groupe"). Cette entité a été immatriculée le 8 août 2019 mais a commencé son activité le 25 juin 2019. Elle a vocation à gérer l'ensemble des opérations de préparation, conseils et fournitures, inhérentes à la création ou la rénovation d'un point de vente propriété ou en contrat avec l'enseigne ECOMIAM.

La société ECOMIAM AMENAGEMENT est consolidée par intégration globale car le taux de détention du capital doit passer, au cours de l'exercice 2020, de 50 % à 75 %.

Sociétés consolidées	% de contrôle	% d'intérêt	Méthode de consolidation
✓ SAS ECOMIAM.COM	Mère	Mère	Intégration globale
✓ SAS ECOMIAM AMENAGEMENT	50	50	Intégration globale

- Participations exclues du périmètre

Lors de la création d'un nouvel affilié, ECOMIAM SA prend une participation de 25 % dans la structure hébergeant le nouveau point de vente. Toutefois, l'engagement à travers des titres de participation de la société ECOMIAM.COM auprès des affiliés n'est pas durable. Le taux de détention a été ramené à un pourcentage inférieur à 20 % en juin 2020. Pour cette raison, ces participations ne sont pas consolidées.

	Affilié	Associé	Valeur brutes des titres au bilan	Valeur nettes des titres au bilan	% détention	Ville	Date de création
D et L Commerce		X	20 000 €	20 000 €	25.00%	Saint Jouan des Guér	avr.-18
Distribeco		X	20 000 €	20 000 €	25.00%	Rennes	juil.-18
Escapade Guérande		X	7 500 €	7 500 €	25.00%	Guérande	août-18
Coant	X		8 000 €	8 000 €	24.24%	Brest (2 magasins)	sept.-18
Lechaux	X		5 000 €	5 000 €	25.00%	Lannion	mai-19
Azomène	X		2 500 €	2 500 €	25.00%	Carhaix	mai-19
Bruno Joseph	X		5 000 €	5 000 €	25.00%	Quimperlé	mai-19
2G Commerce	X		1 250 €	1 250 €	25.00%	Plérin	juil.-19
Chateaugiron Distribution	X		10 000 €	10 000 €	25.00%	Chateaugiron	juil.-19
Danielou	X		3 750 €	3 750 €	25.00%	Morlaix	nov.-19

- Référentiel comptable

Les comptes consolidés du Groupe ECOMIAM.COM sont établis conformément aux règles et principes comptables en vigueur en France. Les dispositions du règlement N°99.02 du Comité de Règlementation Comptable, homologué le 22 juin 1999, sont appliquées depuis le 1^{er} janvier 2000 ainsi que celles du règlement CRC 2005-10 du 26/12/2005 et les règlements 2015-07 et 2015-08 de l'ANC qui l'a actualisé.

Les principes et méthodes comptables appliqués par le Groupe ECOMIAM.COM sont décrits dans la note 3.

Les méthodes préférentielles appliquées sont les suivantes :

Méthodes préférentielles	Application
Provisions retraites et coûts assimilés	oui
Capitalisation du crédit-bail	N/A
Etalement des frais d'emprunts et primes	oui
Prise en résultat des écarts de conversion actif et passif	N/A
Méthode des profits à l'avancement pour les contrats LT	N/A
Comptabilisation en immobilisation des frais d'établissement	oui

Au -delà des retraitements de consolidation évoqués ci-dessus, le seul retraitement effectué entre les méthodes comptables retenues pour l'établissement des comptes sociaux et l'établissement des présents comptes consolidés concerne le reclassement en charges d'exploitation des frais d'ouverture des magasins en propre (classés en exceptionnels dans les comptes sociaux).

- **Jugements et estimations de la direction**

La préparation des états financiers nécessite de la part de la direction l'exercice du jugement, l'utilisation d'estimations et d'hypothèses qui ont un impact sur les montants d'actifs et passifs à la clôture, ainsi que sur les éléments de résultat des exercices présentés. Ces estimations tiennent compte des données économiques susceptibles de variations dans le temps et comportant des aléas.

Les estimations et les hypothèses sous-jacentes sont réalisées à partir de l'expérience passée et d'autres facteurs considérés comme raisonnables au vu des circonstances. Elles servent ainsi de base à l'exercice du jugement rendu nécessaire à la détermination des valeurs comptables d'actifs et passifs, qui ne peuvent être obtenus directement à partir d'autres sources. Les valeurs réelles peuvent être différentes des valeurs estimées.

Les estimations et les hypothèses sous-jacentes sont réexaminées de façon continue. Les principales estimations concernent l'évaluation des frais d'établissement lors de l'ouverture d'un magasin.

- **Ecart d'acquisition**

Lors de l'acquisition des titres d'une filiale consolidée, les éléments identifiables de l'actif acquis et du passif pris en charge, retraités selon les normes du Groupe, sont évalués à leur juste valeur pour le Groupe. Celui-ci dispose de l'année qui suit l'exercice de l'acquisition pour finaliser ces évaluations.

L'écart d'acquisition correspond à l'écart constaté, à la date d'entrée d'une société dans le périmètre de consolidation, entre :

- Le coût d'acquisition de ses titres (y compris les frais afférents nets d'impôts) ;
- Et la quote-part de l'entreprise acquéreuse dans l'évaluation totale des actifs et passifs identifiés à la date d'acquisition.

Le Groupe n'a pas constaté d'écart d'acquisition car la société ECOMIAM AMENAGEMENT a été créée par la société ECOMIAM.COM en 2019.

NOTE 3. METHODES ET REGLES D'EVALUATION

Les principes et méthodes d'évaluation appliqués par le Groupe sont détaillés dans les paragraphes suivants. Ils ont été identiques sur la période présentée.

3.1. Immobilisations incorporelles

- **Frais d'établissement**

La société applique la méthode préférentielle de comptabiliser en frais de première installation les frais et honoraires liés à l'ouverture d'un magasin. Ils sont amortis sur une durée de 5 ans.

- **Logiciels**

La société a acquis des logiciels spécifiques pour son activité. La valeur d'achat est retenue comme valeur brute d'entrée. Ils sont amortis sur une durée de 3 à 5 ans.

- **Fonds de commerce - Droit au bail**

La société a acquis des droits au bail. La valeur d'achat est retenue comme valeur brute d'entrée. Ils sont amortis sur une durée de 9 ans. Ce droit au bail a été cédé au moment de la cession du fonds de commerce au magasin affilié de Morlaix.

3.2. Immobilisations corporelles

Les éléments corporels sont évalués à leur coût d'acquisition (prix d'achat et frais accessoires). Les amortissements pour dépréciation sont calculés selon le mode linéaire en fonction de la durée de vie prévue :

	Durée	Mode
Matériel industriel	3 à 6 ans	Linéaire
Agencements et aménagements du matériel	3 à 10 ans	Linéaire
Matériel de transport	3 ans	Linéaire
Matériel de bureau et informatique	4 à 6 ans	Linéaire

3.3. Immobilisations financières

Ce poste est constitué :

- De titres de participation d'affiliés du réseau.
Lors de la création d'un nouvel affilié, ECOMIAM SA prend une participation de 25 % dans la structure hébergeant le nouveau point de vente. Toutefois, l'engagement à travers des titres de participation de la société ECOMIAM.COM, auprès des affiliés, n'est pas durable.
Le taux de détention a été ramené à un pourcentage inférieur à 20 % en juin 2020. Pour cette raison, ces participations ne sont pas consolidées.

La valeur d'inventaire des titres de participation s'apprécie au regard de la quote-part de capitaux propres de chaque entité et de ses perspectives de développement.
- De dépôt de garantie dans le cadre des contrats de location.
Les immobilisations financières sont valorisées au coût d'achat historique. Lorsque la valeur d'inventaire est inférieure à la valeur brute, une provision pour dépréciation est constituée du montant de la différence.

3.4. Stocks et produits en cours

Les stocks de matières (emballages) et marchandises ont été évalués à leur coût d'acquisition selon la méthode du coût d'achat moyen pondéré.

Les frais de stockage n'ont pas été pris en compte pour l'évaluation des stocks.

Une provision est réalisée à hauteur de 50 % de la valeur en stock quand la DLUO (Date Limite d'Utilisation Optimale) est dépassée.

3.5. Créances

Les créances sont valorisées à leur valeur nominale.

Elles sont dépréciées par voie de provision pour tenir compte des difficultés de recouvrement auxquelles elles sont susceptibles de donner lieu.

La société observe une politique de dépréciation systématique en fonction de l'antériorité des factures concernées. Il s'agit de quelques paiements par chèque dont l'encaissement n'a pu être débouclé.

3.6. Trésorerie

Les disponibilités sont constituées par des liquidités immédiatement disponibles, des caisses, et des instruments de paiement à encaisser, comme les tickets-restaurant.

Les découverts bancaires figurent en dettes financières courantes.

3.7. Capital

Les éléments relatifs au capital social sont décrits dans la note 12 de la présente annexe.

3.8. Provisions et passifs éventuels

Le Groupe applique le règlement CRC n° 2000-06 sur les passifs.

Les provisions pour risques sont constituées pour faire face à l'ensemble des risques et charges connus jusqu'à l'établissement définitif des comptes.

Une provision est constituée dès lors qu'il existe une obligation (juridique ou implicite) à l'égard d'un tiers, dans la mesure où elle peut être estimée de façon fiable et qu'il est probable qu'elle se traduira par une sortie de ressources pour le Groupe.

Un passif éventuel est :

- Soit une obligation potentielle de l'entité à l'égard d'un tiers résultant d'événements dont l'existence ne sera confirmée que par la survenance, ou non, d'un ou plusieurs événements futurs incertains qui ne sont pas totalement sous le contrôle de l'entité ;
- Soit une obligation de l'entité à l'égard d'un tiers dont il n'est pas probable ou certain qu'elle provoquera une sortie de ressources sans contrepartie au moins équivalente attendue de celui-ci.

3.9. Provision pour indemnités de départ à la retraite

La loi française exige, le cas échéant, le versement d'une indemnité de départ à la retraite. Cette indemnité est déterminée en fonction de l'ancienneté et du niveau de rémunération au moment du départ. Les droits sont uniquement acquis pour les salariés présents dans l'entreprise à l'âge de la retraite.

Les indemnités légales et conventionnelles sont évaluées pour chacun des salariés de la société ECOMIAM.COM présents à la clôture en fonction de son ancienneté théorique le jour de son départ en retraite, selon les dispositions de la norme IAS 19 révisée "Avantages du personnel", conformément à la recommandation 2013-02 de l'ANC.

Le montant de l'engagement, au titre des indemnités de fin de carrière, fait l'objet d'une provision. Les hypothèses retenues pour la situation au 31 mars 2019 sont les suivantes (méthode des unités de crédits projetées) :

- Taux annuel de revalorisation des salaires (inflation comprise) : 1 %
- Taux de mobilité (turn over) : faible
- Âge de départ à la retraite : 60-67 ans
- Modalités de départ en retraite : à l'initiative du salarié
- Taux annuel d'actualisation : 1.04 %
- Taux de charges sociales patronales : 35 % pour les employés, 40 % pour les agents de maîtrise, 45 % pour les cadres

La provision comptabilisée à la clôture de la situation au 31/03/2019 s'élève à 22.514 euros.

Les hypothèses retenues pour la situation au 31/03/2020 sont les suivantes (méthode des unités de crédits projetées) :

- Taux annuel de revalorisation des salaires (inflation comprise) : 1 %
- Taux de mobilité (turn over) : faible
- Âge de départ à la retraite : 60-67 ans
- Modalités de départ en retraite : à l'initiative du salarié
- Taux annuel d'actualisation : 1.42 %
- Taux de charges sociales patronales : 35 % pour les employés, 40 % pour les agents de maîtrise, 45 % pour les cadres.

La provision comptabilisée à la clôture de la situation au 31/03/2020 s'élève à 16.820 euros.

3.10. Emprunts et dettes financières

Les emprunts sont valorisés à leur valeur nominale. Les frais d'émissions des emprunts sont comptabilisés en charge à répartir et amortis sur 5 ans.

Les intérêts courus sont comptabilisés au passif, au taux d'intérêt prévu dans le contrat.

3.11. Comptabilisation du chiffre d'affaires

Les revenus du Groupe sont de trois natures :

- Des ventes de marchandises : ces ventes de surgelés et quelques matériels associés (gels réfrigérants et pinces pour fermer les sacs) sont reconnus en chiffre d'affaires lors du transfert de propriété qui intervient lors de la vente en magasin, qu'il s'agisse de ventes générées par les magasins détenus en propre ou les affiliés qui, d'après le contrat d'affiliation, agissent pour le compte d'ECOMIAM SAS. En contrepartie des ventes qu'ils génèrent, ECOMIAM reverse une commission à ses affiliés.
Ces ventes comprennent également les ventes faites aux magasins associés qui disposeront ainsi de leurs propres stocks qu'ils revendront ensuite aux clients finaux.
- Des ventes d'emballages : ces ventes sont reconnues en chiffre d'affaires lors du transfert de propriété qui intervient lors de la vente en magasin. Il s'agit de sacs vendus aux clients.
- Des prestations de services aux magasins « associés » : elles sont généralement reconnues en chiffre d'affaires à l'issue de leur exécution où elles font l'objet d'une facturation. Il s'agit de prestations logistiques et de marketing à travers lesquelles le Groupe se rémunère en contrepartie de ventes de marchandises à prix coûtant.

3.12. Marge commerciale

La marge commerciale correspond à la différence entre le chiffre d'affaires réalisé (hors autres ventes de biens et services) et le coût d'achat des marchandises et emballages, variations de stock incluses.

3.13. Produits et charges exceptionnels

Le résultat courant est celui provenant des activités dans lesquelles l'entreprise est engagée dans le cadre de ses affaires ainsi que les activités annexes qu'elle assume à titre accessoire ou dans le prolongement de ses activités normales.

Le résultat exceptionnel résulte des événements ou opérations inhabituels distincts de l'activité et qui ne sont pas censés se reproduire de manière fréquente et régulière.

3.14. Crédit d'impôt pour la Compétitivité et l'Emploi

Au cours de l'exercice, le CICE a servi à financer les efforts de l'entreprise en matière :

- D'investissement
- De recrutement
- De prospection
- De couverture des besoins en fonds de roulement

Sur la situation au 31/03/2019, il a été comptabilisé au titre du Crédit d'impôt pour la Compétitivité et l'Emploi (CICE) :

- D'une part, une créance sur le Trésor Public pour le CICE calculé sur les salaires éligibles versés au titre de l'année civile 2018, soit 55 016 euros au débit du compte 451 - Groupe Impôts sur les sociétés.
- D'autre part, d'une extourne du produit à recevoir concernant la période du 1^{er} janvier 2018 au 30 septembre 2018 pour un montant de 44 252 €.

La contrepartie des sommes constatées en créances sur le Trésor Public et en produits à recevoir est enregistrée au crédit du compte de charges 649, en diminution des frais de personnel, soit un total de 10 764 euros pour cet exercice.

Ce dispositif a été supprimé au 1^{er} janvier 2019.

3.15. Résultat par action

Le résultat net consolidé de base par action est obtenu en divisant le résultat net part du Groupe par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation au cours de l'exercice.

En l'absence d'instruments dilutifs, le résultat dilué par action est identique au résultat de base par action.

3.16. Impositions différées

Les comptes consolidés intègrent l'impôt exigible et l'impôt différé.

Afin d'assurer une meilleure représentation de la situation fiscale différée, le Groupe utilise la méthode du report variable qui tient compte pour le calcul des impôts différés, des conditions d'imposition connues à la fin de l'exercice. Les effets dus aux changements des taux d'impôts s'inscrivent en compte de résultat des exercices sur lesquels ces modifications sont applicables. Le taux utilisé au 31 mars 2020 est de 28 %.

Aucun actif d'impôt différé actif n'a été reconnu concernant les déficits propres.

Les comptes consolidés enregistrent des impôts différés résultant pour l'essentiel de :

- Provision pour IFC
- Plus-value interne

NOTE 4. EVENEMENTS SIGNIFICATIFS

4.1 Evénements significatifs des périodes présentées

1^{er} semestre clos le 31 mars 2020

La société ECOMIAM.COM continue son développement :

- Ouverture de 3 nouveaux magasins affiliés : Lamballe, Chateaugiron et Landivisiau.
- Cession du fonds de commerce du magasin de Morlaix. Ce magasin est devenu « affilié ».
- Création du magasin de Combourg sous le statut d'associé.
- Mise en œuvre de mesures liées à la crise sanitaire, mesures Covid : tous les magasins sont restés ouverts pendant toute la période de confinement et le CA a progressé. Port du masque par les salariés, gel et marquage au sol pour les clients. Le personnel administratif du siège était en télétravail.

4.2. Evénements postérieurs à la clôture

La société ECOMIAM.COM poursuit son développement.

- Cessions des fonds de commerce détenus en propre de Carquefou, Pontivy et Landerneau.
- Projet de cotation destiné à financer l'accélération du déploiement du réseau commercial et offrir une plus grande visibilité à la marque.
- La société a été informée en mai 2020 de la volonté des deux porteurs d'obligations convertibles émises en 2017 de leur volonté de ne pas convertir leurs créances en actions et d'en obtenir un remboursement de manière anticipé. Un avenant au contrat d'émission a été signé le 31 août 2020.

4.3. Continuité d'exploitation

La société considère au jour de l'arrêté de la situation consolidées ne pas être confrontée à un risque de liquidité à court terme, compte tenu :

- De la trésorerie nette positive de 330 K€ au 31 mars 2020 ;
- Du niveau d'activité constaté depuis la fin du 1^{er} semestre au 31 mars 2020,
- Et du niveau d'activité attendu sur les prochains mois.

NOTE 5. ETAT DES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES ET CORPORELLES

Au cours de la période présentée, la valeur brute des immobilisations a évolué comme suit :

IMMOBILISATIONS	Au 1 ^{er} octobre 2019	Augmentations	Diminutions	Autres mouvements	Au 31 mars 2020
Frais d'établissement	44 700				44 700
Concessions, brevets, marques, licences	62 597	2 720			65 317
Droit au bail	25 000		25 000		0
Immobilisations en cours		18 051			18 051
Immobilisations incorporelles	132 297	20 771	25 000	0	128 068
Terrains	0				0
Constructions	0				0
Installations techniques	2 110 034	25 491	138 926		1 996 599
Matériels de transport	21 135				21 135
Matériels de bureau et informatique, mobilier	32 612				32 612
Immobilisations en cours	0				0
Immobilisations corporelles	2 163 781	25 491	138 926	0	2 050 346
TOTAL	2 296 078	46 262	163 926	0	2 178 414

Les immobilisations incorporelles en cours concernent la refonte du site e-commerce.

Les investissements de l'exercice en installations techniques correspondent aux matériels et aménagements du siège social et du nouveau magasin de Quimper.

NOTE 6. ETAT DES AMORTISSEMENTS

Au cours de la période présentée, les amortissements des immobilisations ont évolué comme suit :

IMMOBILISATIONS	Au 1 ^{er} octobre 2019	Augmentations	Diminutions	Autres mouvements	Au 31 mars 2020
Frais d'établissement	16 221	4 458			20 679
Concessions, brevets, marques, licences	52 148	2 485			54 633
Droit au bail	22 792	471	23 263		0
Immobilisations incorporelles	91 161	7 414	23 263	0	75 312
Terrains	0				0
Constructions	0				0
Installations techniques	757 696	154 097	127 536		784 257
Matériels de transport	5 076	3 513			8 589
Matériels de bureau et informatique, mobilier	32 612				32 612
Immobilisations corporelles	795 384	157 610	127 536	0	825 458
TOTAL	886 545	165 024	150 799	0	900 770

NOTE 7. ETAT DES IMMOBILISATIONS FINANCIERES

Au cours de la période présentée, les immobilisations financières ont évolué comme suit :

IMMOBILISATIONS	Au 1 ^{er} octobre 2019	Augmentations / Dotations	Diminutions	Autres mouvements	Au 31 mars 2020
Titres de participation	79 250	3 750			83 000
Dépôt et cautionnement	154 528		8 199		146 329
Valeurs brutes	233 778	3 750	8 199	0	229 329
Titres de participation	0				0
Autres immobilisations financières	0				0
Dépréciations	0	0	0	0	0
TOTAL DES IMMOBILISATIONS FINANCIERES NETTES	233 778	3 750	8 199	0	229 329

L'augmentation de 3.750 € des titres de participations correspond aux prises de participation minoritaires de 25 % dans 1 nouveau magasin affilié :

- SAS Daniélou : 3.750 € (25 % du capital, magasin affilié de Morlaix).

Les dépôts et cautionnements concernent les magasins.

NOTE 8. STOCKS

Les stocks se détaillent de la façon suivante :

En €uros	31-mars-2020	30-sept.-2019
Stocks de marchandises (sacs de caisse, sacs isothermes...)	116 678	83 960
Stocks de marchandises (produits surgelés)	2 114 012	1 134 138
Total	2 230 690	1 218 098

Aucune dépréciation n'est comptabilisée sur les stocks au titre de la période présentée compte tenu du délai de rotation des stocks par rapport aux dates limites d'utilisation optimale des produits surgelés.

NOTE 9. CREANCES CLIENTS ET COMPTES RATTACHES

Au 31 mars 2020, aucune dépréciation n'a été constatée :

En Euros	31-mars-2020	30-sept.-2019
Clients et comptes rattachés	1 780 154	424 967
Provisions pour dépréciations	0	0
VALEURS NETTES		424 967
<i>dont créances à moins de 30 jours</i>	<i>1 780 154</i>	<i>424 967</i>
<i>dont créances entre 1 mois et 2 mois</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>dont créances entre 2 mois et 3 mois</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>dont créances entre 3 mois et 6 mois</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>dont créances entre 6 mois et 1 an</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>dont créances à plus d'1 an</i>	<i>0</i>	<i>0</i>

NOTE 10. AUTRES CREANCES ET COMPTES DE REGULARISATION ACTIF

Les autres créances et comptes de régularisation actif se présentent comme suit sur les exercices présentés :

En Euros	31-mars-2020		
	Total	< 1 an	> 1 an
Etat, Crédit d'Impôt Recherche	0	0	
Etat, Crédit d'Impôt Compétitivité Emploi	0	0	
Avances et acomptes versés sur commandes	21 075	21 075	
Etat, Impôt sur les sociétés	0	0	
Etat, taxes sur le chiffre d'affaires	306 725	306 725	
Compte courant intégration fiscale	147 319	147 319	
Compte courant groupe	1 511	1 511	
Compte courant associés/affiliés	79 155	79 155	
Cessions immobilisations	484 642	96 070	388 572
Autres créances	25 208	25 208	
Sous-Total	1 065 635	677 063	388 572
Charges constatées d'avance	172 326	172 326	
Frais d'émission d'emprunts	6 708	3 220	3 488
Valeurs brutes	1 244 669	852 609	392 060
Provisions pour dépréciations	0	0	0
Valeurs nettes	1 244 669	852 609	392 060

Les cessions d'immobilisations correspondent à des cessions de fonds de commerce.

Les charges constatées d'avance concernent des charges d'exploitation (loyers, assurances...).

Le compte courant d'intégration fiscale correspond aux CICE dont le remboursement par la société mère du groupe fiscal n'est pas encore intervenu.

NOTE 11. DISPONIBILITES

La trésorerie nette se décompose de la manière suivante :

En Euros	31-mars-2020	30-sept.-2019
Trésorerie	419 337	203 894
Caisse	4 176	4 334
Concours bancaires courants	(93 028)	(200 000)
Intérêts courus sur concours bancaires	0	(5 127)
Trésorerie nette	330 485	3 101

NOTE 12. CAPITAL SOCIAL

Au 30 septembre 2019, le capital social s'élève à 457 290 € et se décompose en 45 729 parts d'une valeur nominale de 10 €, entièrement libérées.

Aucun mouvement sur le capital social n'est intervenu au cours de la période présentée.

La société n'a pas procédé à l'attribution/émission d'instruments financiers donnant accès au capital sur ces périodes à l'exception d'un emprunt obligataire convertible dont les principaux termes sont détaillés en note 14.1 ci-dessous.

NOTE 13. PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES

Les provisions pour risques et charges se présentent comme suit sur les exercices présentés :

PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES	Au 1 ^{er} octobre 2019	Dotations	Diminutions	Au 31 mars 2020
Provisions pour risques et charges	96 660	70 320	0	166 980
Provisions pour retraite et engagements assimilés	22 017	0	5 197	16 820
Total	118 677	70 320	5 197	183 800

L'objet de la provision pour risques et charges concerne :

- Le montant des remises cumulées et non utilisées sur les cartes de fidélité. La provision est calculée sur la base du prix de revient de l'avantage accordé aux clients. La provision dotée correspond à l'engagement cumulé depuis la création de la carte, soit 50.021 €. L'impact sur le résultat de la situation au 31 mars 2020 est de 33.832 €, car la comptabilisation sur l'exercice précédent était réalisée en avoir à établir
- Le montant de la provision pour non-conversion des obligations à hauteur de 116.959 € au 31 mars 2020.

NOTE 14. EMPRUNTS ET DETTES FINANCIERES

L'évolution des emprunts et des dettes financières se présente comme suit sur les exercices présentés :

EMPRUNTS ET DETTES FINANCIERES	Au 1 ^{er} octobre 2019	Emissions	Remboursements	31 mars 2020
Emprunt obligataire convertible	999 930			999 930
Intérêts courus	44 997	14 999	44 997	14 999
Emprunt obligataire convertible	1 044 927	14 999	44 997	1 014 929
Emprunts auprès des établissements de crédit	1 104 448		196 507	907 941
Emprunts auprès des établissements de crédit	1 104 448	0	196 507	907 941
Concours bancaires courants	200 000	93 028	200 000	93 028
Comptes courants d'actionnaires	6			6
Intérêts courus et autres	5 127		5 127	0
Emprunts et dettes financières diverses	205 133	93 028	205 127	93 034
Total	2 354 508	108 027	446 631	2 015 904

Echéancement (en €) au 31 mars 2020	Total	< 1 an	de 1 à 5 ans	> 5 ans
Emprunt obligataire convertible	1 014 929	14 999	999 930	
Emprunts auprès des établissements de crédit	907 941	395 855	467 948	44 138
Emprunts et dettes financières diverses	93 034	93 034		
Total	2 015 904	503 888	1 467 878	44 138
dont partie à taux variable	0	0	0	0
dont partie à taux fixe	2 015 904	503 888	1 467 878	44 138
dont partie à taux non rémunéré	0	0	0	0

14.1. Emprunt obligataire convertible

L'emprunt obligataire a été souscrit le 27 avril 2017 :

- Durée de 5 ans
- Taux d'intérêt annuel de 6 % si la société réalise les deux objectifs suivants :
 - Chiffre d'affaires hors taxe supérieur ou égal à 20 M€ à la clôture au 30/09/2021
 - Excédent Brut d'Exploitation supérieur ou égal à 4 % à la clôture au 30/09/2021

Le taux est susceptible d'être majoré pour être porté à 8% ou 10% en fonction de l'atteinte d'objectif de CA et/ou EBE à l'horizon 2021.

Aucune augmentation des taux n'a été prévue compte tenu des budgets prévisionnels.

- Remboursable en numéraire à l'échéance (27 avril 2022) ou convertible en actions, à hauteur de 4 obligations souscrites pour 3 actions ordinaires nouvelles
- Les obligations non converties donneront lieu au versement d'une prime de non-conversion lors de leur remboursement, au taux de 4 % l'an.

Les frais d'émission de cet emprunt, d'un montant de 16 098 euros, sont étalés sur la durée de l'emprunt.

Comme indiqué au 4.2, la probabilité de non-conversion des obligations en actions a conduit récemment la société à provisionner la prime à la clôture.

	30/09/2017	30/09/2018	31/03/2019	30/09/2019	31/03/2020
Nominal	999 930	999 930	999 930	999 930	999 930
Durée de l'emprunt (en mois)	60	60	60	60	60
Taux PNC	4%	4%	4%	4%	4%
Nombre de mois courus	5	17	23	29	35
PNC annuelle	39 997	39 997	39 997	39 997	39 997
Montant PNC cumulée	16 666	56 663	76 661	96 660	116 659
Variation	16 666	39 997	19 999	19 999	19 999

A la date d'arrêté des comptes, un avenant a été signé entre la Société et les deux porteurs d'OC actant de leur volonté de non-conversion et de remboursement anticipé uniquement en cas d'introduction en bourse. Ce remboursement anticipé (majoré de la prime de non-conversion) devra alors intervenir dans les 3 mois suivant la réalisation de l'introduction en bourse.

14.2. Emprunts auprès des établissements de crédit

Les emprunts souscrits auprès des banques ont pour objet le financement des travaux, installations et matériels dans les magasins.

Le détail de chaque ligne existant au 31 mars 2020 est le suivant :

	Montant nominal	Date de souscription	Taux d'intérêt	Solde au 31/03/2020	Dont < 1 an	Dont de 1 à 5 ans	Dont > 5 ans
Crédit Maritime. Magasin Fouesnant	100 000	07/11/2017	0.80%	22 430	22 430		
CIC. Magasin Auray	160 000	30/11/2017	0.90%	67 367	40 299	27 068	
CMB. Magasin Vannes	400 000	06/02/2018	0.55%	192 764	100 319	92 445	
CIC. Magasin Saint Brévin Les Pins	200 000	24/05/2018	0.94%	116 414	53 435	62 979	
La Banque Postale. Rénovations maga	400 000	15/06/2018	0.73%	234 201	133 463	100 738	
CIC. Magasin Quimper et siège social	200 000	20/06/2019	1.08%	186 210	27 804	114 268	44 138
CIC. Magasin Quimper	100 000	13/06/2019	0.86%	88 554	18 104	70 450	
			TOTAL	907 940	395 854	467 948	44 138

14.3. Covenants financiers

Aucun de ces emprunts n'est soumis à des clauses de respect de ratios financiers.

NOTE 15. DETTES D'EXPLOITATION

En Euros	31-mars-2020	30-sept.-2019
Avances et acomptes reçus sur commandes	763 858	
Dettes fournisseurs & comptes rattachés	3 645 069	2 221 317
Dettes sociales	268 259	163 631
Dettes fiscales (TVA, ...)	119 455	39 870
Total	4 796 641	2 424 818

NOTE 16. AUTRES DETTES

En Euros	31-mars-2020	30-sept.-2019
Fournisseurs d'immobilisations	0	0
Autres dettes	698	61 001
Total	698	61 001

Les autres dettes au 30/09/2019 correspondent à des avoirs à établir et un compte courant affilié.

NOTE 17. CHIFFRE D'AFFAIRES

L'évolution du chiffre d'affaires est la suivante :

En €uros	31-mars-2020		31-mars-2019	
Ventes de marchandises "surgelés"	9 733 092	95%	6 824 224	98%
Ventes de marchandises "matériels"	118 645	1%	0	0%
Ventes d'emballages	54 712	1%	41 605	1%
Ventes autres biens et services	319 388	3%	73 578	1%
Chiffre d'affaires	10 225 837	100%	6 939 407	100%

Les ventes d'autres biens et services concernent les prestations logistiques et marketing facturées aux magasins « associés » ainsi que les refacturations de bacs congélateurs et la vente de carte de fidélité à partir du mois de Mai 2019.

Les ventes d'emballages concernent les sacs vendus aux clients.

Le chiffre d'affaires est exclusivement réalisé en France.

En €uros	31-mars-2020		31-mars-2019	
Ventes - France	10 225 837	100%	6 939 407	100%
Chiffre d'affaires	10 225 837	100%	6 939 407	100%

Le chiffre d'affaires réalisé par internet est le suivant :

En €uros	31-mars-2020		31-mars-2019	
Ventes internet	728 838	7%	306 410	4%
Chiffre d'affaires	10 225 837	100%	6 939 407	100%

NOTE 18. AUTRES PRODUITS D'EXPLOITATION

Les autres produits d'exploitation se décomposent de la façon suivante :

En €uros	31-mars-2020	31-mars-2019
Transfert de charges	87 817	30 138
Autres produits	3 255	1 615
Autres produits d'exploitation	91 072	31 753

Les transferts de charges concernent essentiellement les refacturations de diverses charges aux magasins affiliés et/ou associés (loyers, assurances, électricité, prestations traitement déchets, location logiciel Menlog, quote-part de taxe foncière, matériel de caisse, mise à disposition de personnel...) relatives aux périodes de transfert/cession de magasins en propre.

NOTE 19. MARGE COMMERCIALE

En euros	31-mars-2020	31-mars-2019
Ventes de marchandises (surgelés, matériels et emballages)	9 906 449	6 865 829
Achats consommés	(6 896 554)	(4 618 782)
Marge commerciale	3 009 895	2 247 047
<i>Taux de marge commerciale</i>	<i>30,38%</i>	<i>32,73%</i>

NOTE 20. AUTRES ACHATS ET CHARGES EXTERNES

Les autres achats et charges externes se décomposent de la façon suivante :

En euros	31-mars-2020	31-mars-2019
Entreposage	146 336	102 998
Achats non stockés, matériels, fournitures	98 494	122 047
Enlèvement des déchets	8 849	11 871
Prestations informatiques	25 462	21 785
Locations et charges locatives	255 345	318 658
Locations matériels	74 705	62 230
Entretiens, réparations et maintenance	29 821	26 282
Primes d'assurance	22 103	17 721
Prestations de management	60 112	60 112
Prestations du réseau	54 240	27 915
Commissions sur ventes	1 048 659	295 334
Intérim	11 448	12 265
Honoraires	58 995	18 025
Publicité	266 539	258 555
Transport	205 041	146 540
Frais de déplacement, missions et réceptions	24 925	21 200
Autres (téléphone, services bancaires ...)	80 746	85 987
Autres achats et charges externes	2 471 820	1 609 525

- L'entreposage correspond aux coûts de stockage des marchandises dans un frigo chez un entrepositaire.
- Les achats non stockés sont principalement constitués de l'électricité et la fourniture de petits matériels (dont bacs négatifs refacturés aux magasins affiliés et « associés »).
- Les locations et charges locatives concernent les locations des magasins. L'évolution de ce poste est liée au développement du réseau et à la cession des fonds de commerce.
- Les prestations de management sont constituées par les prestations facturées par la société mère ASG conformément à la convention de prestations de services en date du 15 septembre 2016 (se reporter à la note 23).

- Les prestations du réseau correspondent à des prestations d'accompagnement des nouveaux gérants ou dans le cadre d'absence de gérance.
- Les commissions sur vente sont payées aux magasins affiliés en fonction d'un pourcentage sur le chiffre d'affaires.
- Les charges d'intérim concernent le remplacement du personnel lors de la prise de congés ou d'arrêts de travail.
- La publicité concerne les parutions (pages jaunes principalement) et les dépenses de marketing, notamment digital.
- Les frais de transport concernent le transport sur achats de marchandises et les livraisons aux différents magasins du Groupe au départ de l'entrepôt.

NOTE 21. CHARGES DE PERSONNEL

Les charges de personnel se décomposent comme suit :

En Euros	31-mars-2020	31-mars-2019
Salaires et traitements	419 260	433 413
Charges sociales	137 003	129 896
Intéressement	7 916	
CICE	0	(10 764)
Charges de personnel	564 179	552 545
Taux moyen de charges sociales	33%	27%

NOTE 22. EFFECTIFS

L'évolution des effectifs au 31 mars est la suivante :

En euros	31-mars-2020	31-mars-2019
Cadres	4	3
Agents de maîtrise et techniciens	9	7
Employés / ouvriers	23	29
Effectifs	36	39

NOTE 23. REMUNERATION DU DIRIGEANT

Au titre de la période présentée, le dirigeant d'ECOMIAM SAS, Daniel SAUVAGET, ne perçoit aucune rémunération directe de la part du Groupe.

Toutefois, le dirigeant est rémunéré indirectement à travers une convention de prestations de management constituées par les prestations facturées par la société mère ASG dont Monsieur SAUVAGET est également actionnaire.

Au titre de cette convention, le Groupe a comptabilisé une charge de 60.112 € à la situation du 31 mars 2020.

NOTE 24. DOTATIONS AUX AMORTISSEMENTS, DEPRECIATIONS ET PROVISIONS

Les dotations aux amortissements sont ventilées de la façon suivante :

En euros	31-mars-2020	31-mars-2019
Dotations aux amortissements sur immobilisations	165 024	208 731
Dotations aux provisions sur actif circulant	0	0
Dotations aux amortissements des charges à répartir	1 610	2 415
Dotations aux provisions pour risques et charges	50 321	0
Total	216 955	211 146

En euros	31-mars-2020	31-mars-2019
Immobilisations incorporelles	7 414	12 740
Immobilisations corporelles	157 610	195 991
Total	165 024	208 731

NOTE 25. AUTRES CHARGES D'EXPLOITATION

Les autres charges se décomposent comme suit :

En Euros	31-mars-2020	31-mars-2019
Pertes sur litiges marchandises	10 183	5 003
Pertes sur créances irrécouvrables	0	0
Autres charges	3 062	3 220
Frais d'ouverture des magasins en propre	11 809	26 484
Total	25 054	34 707

Les pertes sur litiges marchandises concernent des produits perdus suite à la rupture de la chaîne de froid.

Les pertes sur créances irrécouvrables sont relatives à des chèques impayés pour lesquels le recouvrement est fortement compromis.

Les frais d'ouverture des magasins en propre correspondent à des frais de pré-loyers, rémunérations des collaborateurs liées à leur formation, charges de préouverture.

NOTE 26. RESULTAT FINANCIER

Le résultat financier se décompose comme suit :

En Euros	31-mars-2020	31-mars-2019
Produits financiers	0	0
Intérêts sur emprunts obligataires	29 998	29 998
Intérêts sur emprunts	5 228	4 244
Intérêts bancaires	181	581
Dotation aux provisions	19 999	19 999
Charges financières	55 406	54 822
Total	(55 406)	(54 822)

La dotation aux provisions pour risques et charges est relative à une provision pour prime de non-conversion de l'emprunt obligataire convertible émis début 2017 dans la mesure où la Société a été informée en mai 2020, soit avant l'arrêté des présents comptes, de la volonté des obligataires de ne pas demander la conversion e leurs créances en actions.

NOTE 27. RESULTAT EXCEPTIONNEL

En Euros	31-mars-2020	31-mars-2019
Produits exceptionnels sur opérations de gestion	18 220	6 657
Produits de cession d'immobilisations	325 000	100
Reprises provisions		
Produits exceptionnels	343 220	6 757
Charges exceptionnelles sur opérations de gestion	36 937	10 248
VNC immobilisations cédées	13 126	1 604
Dotations provisions		
Charges exceptionnelles	50 063	11 852
Total	293 157	(5 095)

Les charges exceptionnelles sur opérations de gestion concernent essentiellement une indemnité de rupture conventionnelle, des honoraires liés à des exercices antérieurs et des honoraires liés à la cession de Morlaix.

Les cessions de fonds de commerce concernent la cession du fonds de Morlaix à un affilié pour la situation au 31 mars 2020.

NOTE 28. HONORAIRES DU COMMISSAIRE AUX COMPTES

En Euros	31-mars-2020	31-mars-2019
Honoraires HT facturés au titre du contrôle légal des comptes	4 100	8 200
Honoraires HT facturés au titre des autres diligences et prestations directement liées		
Total	4 100	8 200

NOTE 29. ENGAGEMENTS HORS BILAN

C. Engagements donnés

3. Nantissements

Les engagements donnés sont les suivants :

En Euros	31-mars-2020	30-sept.-2019
Nantissements	907 040	1 104 448
Hypothèques	0	0
Effets escomptés non échus	0	0
Fournisseurs	0	0
Total engagements donnés	907 040	1 104 448

La société a donné en garantie les nantissements de fonds de commerce concernant les emprunts dont les soldes à rembourser au 31 mars 2020 sont détaillés en note 14.2 ci-dessus.

4. Engagements de location simple

Objet	Date début bail	Date fin bail	Loyer annuel HT et HC	Montant des engagements futurs au 31/03/2020
Bail AURAY	01/07/2017	30/06/2026	60 000	390 000
Bail FOUESNANT	18/07/2017	31/08/2026	50 000	320 833
Bail LANDERNEAU	01/09/2013	31/08/2022	47 220	114 115
Bail CARQUEFOU	15/03/2014	14/03/2023	32 000	94 667
Bail PONTIVY	01/02/2017	31/01/2026	32 000	186 667
Bail QUIMPER (siège et magasin)	01/07/2019	30/06/2029	99 470	920 097
Bail VANNES	01/11/2017	31/10/2026	90 000	592 500
Bail SAINT BREVIN LES PINS	01/10/2017	30/09/2026	40 800	265 200
		TOTAL		2 884 079

D. Engagements reçus

En €uros	31-mars-2020	30-sept.-2019
Cautions et garantie	719 396	759 742
Total engagements reçus	719 396	759 742

Les cautions sont relatives à des cautions de la société Holding ASG vis-à-vis des banques CIC (100.000 €), ARKEA (192.765 €), BANQUE POSTALE (234.201 €). Les garanties à hauteur de 22.430 € sont relatives à la BPI en faveur de ARKEA. Une caution solidaire a été accordée par Monsieur SAUVAGET à hauteur de 120 000 €. Un aval a été accordé de la part de la société ASG à hauteur de 50.000 €.

NOTE 30. IMPOTS SUR LES BENEFICES

La ventilation de la charge d'impôt est la suivante :

En €uros	31-mars-2020	31-mars-2019
Charge/(produit) d'impôt exigible	(6 359)	0
Charge/(produit) d'impôt différé	(1 743)	932
Total charges/(produit) d'impôt sur les bénéfices	(8 102)	932

La preuve d'impôt est la suivante :

En euros	31-mars-2020	Exercice 2018/2019
Résultat courant avant impôt	56 016	(116 627)
Résultat exceptionnel avant impôt	281 348	(31 579)
Résultat consolidé avant impôt	337 364	(148 206)
Impôt théorique à 28 %	94 462	(41 498)
Réduction d'impôts		
Charge d'impôt théorique dans les comptes consolidés	94 462	(41 498)
Charge d'impôt comptabilisée dans les comptes consolidés	(8 102)	932
Différence	86 360	(40 566)
Justification de l'écart		
Déduction CICE	0	(3 014)
Différences permanentes	43	1 182
Déficit et déficit antérieur non activé	(92 002)	36 798
Non déduction de la prime de non conversion	5 600	5 600
	(86 359)	40 566

La société a opté à compter du 1^{er} octobre 2015 pour le régime d'intégration fiscale instauré par la Loi n° 87-1060 du 30 décembre 1987.

Les sociétés concernées sont :

- Société ASG : société mère
- Société Ecomiam.com : société filiale
- Société Sobreda : société filiale

Le déficit fiscal « propre » de la société restant à reporter est de 70.813 euros au 31/03/2020.

NOTE 31. TABLEAU DE PASSAGE DES RESULTATS SOCIAUX AU RESULTAT CONSOLIDE

31/03/2020

	ECOMIAM.COM	ECOMIAM AMENAGEMENT	TOTAL
Résultat comptes sociaux	308 425	16 353	324 778
<u>Retraitements de consolidation</u>			
Plus-value interne	1 030		
Provision pour indemnités de départ en retraite	5 197		
Impôts différés	(1 743)		
Résultat retraité après distribution de dividendes	312 909	16 353	329 262
Distributions de dividendes			
Résultat retraité après distribution de dividendes	312 909	16 353	329 262
Intérêts minoritaires		8 177	
Résultat net consolidé	312 909	8 177	321 086

31/03/2019

	ECOMIAM.COM	ECOMIAM AMENAGEMENT	TOTAL
Résultat comptes sociaux	(144 876)	0	(144 876)
<u>Retraitements de consolidation</u>			
Plus-value interne	0		
Provision pour indemnités de départ en retraite	(3 330)		
Impôts différés	932		
Résultat retraité après distribution de dividendes	(147 274)	0	(147 274)
Distributions de dividendes			
Résultat retraité après distribution de dividendes	(147 274)	0	(147 274)
Intérêts minoritaires		0	
Résultat net consolidé	(147 274)	0	(147 274)

NOTE 32. PASSAGE DE LA MARGE AU REX SEPARANT LES CHARGES LIEES AUX MAGASINS ET LES COÛTS DE STRUCTURE

En Euros	1er semestre 2019/2020	1er semestre 2018/2019
Ventes de marchandises (surgelés, matériels, emballages)	9 906 449	6 865 829
Achats consommés	(6 896 554)	(4 618 782)
MARGE COMMERCIALE BRUTE	3 009 895	2 247 047
Autres produits d'exploitation afférents aux magasins	410 460	105 331
<u>Autres charges d'exploitation afférentes aux magasins</u>		
Entreposage	146 336	102 998
Achats non stockés, matériels et fournitures	98 494	122 047
Transport de marchandises	205 041	146 540
Commissions versées aux affiliés	1 048 659	295 334
Communications marketing	266 539	258 555
Charges locatives	229 627	309 380
Charges de personnel	398 987	478 007
Dotations aux amortissements	149 791	194 115
Autres charges (1)	393 416	292 844
SOUS-TOTAL	2 936 891	2 199 819
<u>Autres charges d'exploitation afférentes aux coûts de structure</u>		
Charges locatives	25 718	9 278
Prestations de management	60 112	60 112
Charges de personnel	165 192	74 538
Dotations aux amortissements et provisions	16 843	17 031
Autres charges	61 444	20 658
Impôts et taxes	42 733	32 746
SOUS-TOTAL	372 041	214 364
Frais d'ouverture des magasins en propre	11 809	26 484
RESULTAT D'EXPLOITATION	99 614	(88 289)

1. Les autres charges d'exploitation afférentes aux magasins, le poste comprend notamment :

- L'enlèvement des déchets
- La location de matériels
- La prestation informatique
- L'entretien, la réparation et la maintenance
- Les prestations du réseau
- Services bancaires
- Téléphone,...

5.2.2 Rapport d'examen limité des commissaires aux comptes relatif au 1er semestre clos le 31 mars 2020

Rapport d'examen limité des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés intermédiaires

Période du 1er octobre 2019 au 31 mars 2020

Au Président,

En notre qualité de commissaires aux comptes de la société Ecomiam.com et en réponse à votre demande dans le cadre du projet d'offre au public et d'une admission de titres de capital à la négociation sur le marché Euronext Growth d'Euronext Paris, nous avons effectué un examen limité des comptes consolidés intermédiaires de la société Ecomiam.com, relatifs à la période du 1^{er} octobre 2019 au 31 mars 2020, tels qu'ils sont joints au présent rapport.

Nous précisons que s'agissant des premiers comptes consolidés intermédiaires établis en date du 31 mars 2020, les informations relatives à la période du 1^{er} octobre 2018 au 31 mars 2019 présentées à titre comparatif n'ont pas fait l'objet d'un audit ou d'un examen limité.

Ces comptes consolidés intermédiaires ont été établis sous la responsabilité du Président. Il nous appartient, sur la base de notre examen limité, d'exprimer notre conclusion sur ces comptes.

Nous avons effectué notre examen limité selon les normes d'exercice professionnel applicables en France. Un examen limité consiste essentiellement à s'entretenir avec les membres de la direction en charge des aspects comptables et financiers et à mettre en œuvre des procédures analytiques. Ces travaux sont moins étendus que ceux requis pour un audit effectué selon les normes d'exercice professionnel applicables en France. En conséquence, l'assurance que les comptes intermédiaires consolidés, pris dans leur ensemble, ne comportent pas d'anomalies significatives obtenue dans le cadre d'un examen limité est une assurance modérée, moins élevée que celle obtenue dans le cadre d'un audit.

Sur la base de notre examen limité, nous n'avons pas relevé d'anomalie significative de nature à remettre en cause, au regard des principes et méthodes comptables français, le fait que les comptes intermédiaires consolidés présentent sincèrement le patrimoine et la situation financière de l'ensemble constitué par les personnes et entités comprises dans la consolidation au 31 mars 2020, ainsi que le résultat de ses opérations pour la période du 1^{er} octobre 2019 au 31 mars 2020.

Paris et Saint-Martin-des-Champs, le 4 septembre 2020

CABINET TANGUY
Société de Commissariat aux Comptes
Membre de la Compagnie Régionale de Rennes
Représentée par André TANGUY




BM&A
Société de Commissariat aux Comptes
Membre de la Compagnie Régionale de Paris
Représentée par Thierry BELLOT

5.3 AUDIT DES INFORMATIONS FINANCIERES ANUELLES

Rapport d'audit des Commissaires aux Comptes sur les comptes consolidés

Exercices clos les 30 septembre 2018 et 30 septembre 2019

Au Président,

En notre qualité de commissaires aux comptes de la société Ecomiam et en application du règlement (UE) 2017/1129 dans le cadre du projet d'offre au public et d'admission de titres de capital à la négociation sur le marché Euronext Growth d'Euronext Paris, nous avons effectué un audit des comptes consolidés de la société Ecomiam relatifs aux exercices clos les 30 septembre 2018 et 30 septembre 2019, établis pour les besoins du document d'enregistrement et présentés conformément aux règles et principes comptables français, tels qu'ils sont joints au présent rapport.

Ces comptes consolidés ont été arrêtés par le Président. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans ces comptes. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

A notre avis, les comptes consolidés établis pour les besoins du document d'enregistrement présentent sincèrement, dans tous leurs aspects significatifs et au regard des règles et principes comptables français, le patrimoine et la situation financière au 30 septembre 2018 et au 30 septembre 2019, ainsi que le résultat de l'ensemble constitué par les personnes et entités comprises dans le périmètre de consolidation pour chacun des exercices clos à ces dates.

Paris et Saint-Martin-des-Champs, le 4 septembre 2020

CABINET TANGUY
Société de Commissariat aux Comptes
Membre de la Compagnie Régionale de Rennes
Représentée par André TANGUY




BM&A
Société de Commissariat aux Comptes
Membre de la Compagnie Régionale de Paris
Représentée par Thierry BELLOT

5.4 INDICATEURS CLES DE PERFORMANCE

Se reporter à la section 2.5.1.3 définissant la « Marge commerciale » et le « Résultat d'exploitation avant frais de structure », principaux indicateurs de gestion suivis par la Société en plus du chiffre d'affaires.

5.5 CHANGEMENT SIGNIFICATIF DANS LA SITUATION DE L'EMETTEUR

Néant

5.6 POLITIQUE EN MATIERE DE DIVIDENDES

Il n'est pas prévu d'initier une politique de versement de dividende à court ou moyen terme compte tenu du stade de développement de la Société afin de mobiliser les ressources disponibles au financement de son déploiement commercial.

5.7 INFORMATIONS FINANCIERES PROFORMA

Non applicable.

6 INFORMATIONS RELATIVES AUX ACTIONNAIRES ET AUX DETENTEURS DE VALEURS MOBILIERES

6.1 PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

6.1.1 Répartition du capital et des droits de vote au 3 septembre 2020

Le tableau détaillé de l'actionnariat ci-dessous tient compte de la division par 50 du nominal des actions de la Société approuvée par l'assemblée générale du 3 septembre 2020.

La répartition du capital et des droits de vote est la suivante :

	Capital actuel	
	Nombre d'actions et de droits de vote	% du capital et des droits de vote
ASG - Agroalimentaire Sauvaget Groupe (1)	2 147 650	93,9%
SOBREDADA (2)	138 800	6,1%
TOTAL	2 286 450	100%

- (1) Holding patrimoniale contrôlée par la famille SAUVAGET et dont l'actionnariat est réparti de la façon suivante :
- Joël SAUVAGET : 45%,
 - Daniel SAUVAGET : 37,05%,
 - Antoine SAUVAGET : 9,09%,
 - Marie-Bénédicte SAUVAGET : 3,41%
 - Simon SAUVAGET : 2,27%
 - Sarah SAUVAGET : 2,27%
 - Mezheven SAS : 0,91%
- (2) Société-sœur d'ECOMIAM SA, ayant le même actionnaire de référence (ASG) avec laquelle elle n'entretient aucune relation commerciale.

Au jour de l'introduction en bourse, le pacte actuellement en vigueur entre les actionnaires d'une part, et les porteurs d'obligations convertibles d'autre part (se reporter à la section 6.5.5.1 ci-après) deviendra caduc de plein droit. Il ne subsistera alors aucun autre accord entre actionnaires, ni action de concert.

6.1.2 Droit de vote des principaux actionnaires

Chaque action donne droit à un droit de vote. Sous condition suspensive de l'inscription des actions de la Société sur le marché Euronext Growth Paris, un droit de vote double de celui conféré aux autres actions, eu égard à la quotité de capital qu'elles représentent, sera attribué à toutes les actions entièrement libérées pour lesquelles il sera justifié d'une inscription nominative depuis deux (2) ans au moins, au nom du même actionnaire. Le délai de détention ne sera pas apprécié de manière rétroactive et commencera à courir à la date d'inscription des actions de la Société sur le marché Euronext Growth Paris.

6.1.3 Contrôle de la Société. Nature de ce contrôle et mesures prises en vue d'éviter qu'il ne soit exercé de manière abusive

A l'issue de l'introduction en bourse, la famille Sauvaget conservera le contrôle majoritaire de la Société. L'embauche d'un Directeur général adjoint non-membre de la famille, a été finalisée en septembre 2020 et constitue notamment une mesure de contrôle mise en place en vue de s'assurer que le contrôle n'est pas exercé de manière abusive.

6.1.4 Accord connu de l'émetteur dont la mise en œuvre pourrait, à une date ultérieure, entraîner ou empêcher un changement de contrôle qui s'exerce sur lui

Aucun élément particulier de l'acte constitutif, des statuts, d'une charte ou d'un règlement de l'émetteur ne pourrait avoir pour effet de retarder, de différer ou d'empêcher un changement de son contrôle.

6.2 PROCEDURES JUDICIAIRES ET ARBITRAGES

À la connaissance de la Société, il n'existe pas à la date d'approbation du Document d'enregistrement de procédure administrative, judiciaire ou d'arbitrage, qui pourrait avoir ou a eu récemment des effets significatifs sur la situation financière ou la rentabilité de la Société et/ou du Groupe.

6.3 CONFLITS D'INTERET AU NIVEAU DES ORGANES DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE

Certains membres du conseil d'administration et de la direction générale sont actionnaires de la Société.

A la connaissance de la Société et sous réserve des relations décrites en section 6.4 ci-dessous, il n'existe pas, à la date du présent Document d'enregistrement de conflit d'intérêt actuel ou potentiel entre les devoirs de chacun des membres du conseil d'administration et de la direction générale à l'égard de la Société en leur qualité de mandataire social et les intérêts privés et/ou devoirs des personnes composant le conseil d'administration et les organes de direction. A la date du présent Document d'enregistrement, il n'existe pas de contrat de service liant les membres du conseil d'administration et de la direction générale à la Société. La convention de prestations de services entre la Société et ASG a été résiliée le 31 août 2020.

6.4 TRANSACTIONS AVEC LES PARTIES LIEES

Les seules transactions concernent :

- Une convention de trésorerie a été conclue entre ASG et la Société le 15 septembre 2016 afin de centraliser les opérations de trésorerie. En application de cette convention, la Société détient une créance envers ASG d'un montant de 43.714 euros au 30 septembre 2019. ;

La convention a été résiliée en date du 31 août 2020.

- Une convention de prestations de services conclues entre la Société et ASG relative à une mission d'assistance et de conseils conclue le 15 septembre 2016 avec effet rétroactif le 1^{er} octobre 2015 dont la charge comptabilisée dans les comptes de la Société s'est élevée à :
 - o 120.225,60 euros pour l'exercice clos le 30 septembre 2018 ; et
 - o 120.225,60 euros pour l'exercice clos le 30 septembre 2019.

La convention a été résiliée en date du 31 août 2020.

Ces transactions ont été soumises à la procédure des conventions réglementées.

6.5 CAPITAL SOCIAL

6.5.1 Capital social actuel

Au jour de l'approbation du présent Document d'enregistrement, le capital de la Société s'élève à 457 290,00 € divisé en 2 286 450 actions ordinaires de 0,20 € de nominal chacune, entièrement libérées.

L'évolution du nombre d'actions au cours de la période présentée a été la suivante :

Date	Nature des opérations	Nombre d'actions émises	Nombre cumulé d'actions en circulation	Capital social émis	Prime d'émission ou d'apport ou réserves	Valeur nominale par action	Capital social après opération
Capital social au 30 septembre 2017			45 729			10,00 €	457 290,00 €
Pas de modification							
Capital social au 30 septembre 2018			45 729			10,00 €	457 290,00 €
Pas de modification							
Capital social au 30 septembre 2019			45 729			10,00 €	457 290,00 €
3-sept.-20	Division du nominal par 50	2 240 721	2 286 450			0,20 €	
Capital social au 3 septembre 2020			2 286 450			0,20 €	457 290,00 €

6.5.2 Capital autorisé

L'assemblée générale mixte du 3 septembre 2020 a approuvé les résolutions suivantes :

Résolutions approuvées par l'Assemblée Générale réunie le 3 septembre 2020					
Objet de la résolution	N°	Durée	Plafonds	Modalités de détermination du prix	Sous condition suspensive de l'introduction en bourse
Délégation de compétence consentie au Conseil d'administration à l'effet de décider l'émission d'obligations convertibles avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires au profit de catégories de bénéficiaires (sociétés d'investissement et fonds d'investissement de droit français ou de droit étranger investissant dans les secteurs de la distribution alimentaire, de l'agroalimentaire ou sociétés industrielles ayant une activité similaire ou complémentaire à celle de la Société)	10	26 mois	2 M€ en nominal et 10 M€ pour la partie "Titres de créances"		
Autorisation consentie au Conseil d'administration en vue d'émettre des Bons de souscriptions d'actions (BSA) avec suppression du droit préférentiel de souscription au profit d'une catégorie de personnes déterminées (personnes physiques ou morales en relation d'affaires avec la Société et/ou ses filiales relative au développement de ses activités, soit sous forme d'un mandat social, d'un contrat de travail ou d'un contrat de prestations de services, justifiant, de manière continue, d'une ancienneté au moins égale à un (1) an de relation avec la Société et/ou ses filiales)	11	18 mois	10% du capital (sous réserve du plafond global et des autres émissions d'AGA et options de souscription)	Prix d'émission des BSA : déterminé par le Conseil d'administration de la Société conformément aux dispositions législatives et réglementaires applicables et dans les conditions prévues ci-après, Prix de souscription des actions résultant de l'exercice des BSA : sera déterminé par le Conseil d'administration de la Société, étant précisé cependant que le prix de souscription d'une action, majoré du prix de souscription d'un BSA, ne pourra être inférieur (i) à un montant [correspondant au moins à la moyenne pondérée par les volumes des cinq (5) dernières séances de bourse sur le marché Euronext Growth Paris précédant l'attribution desdits BSA par le Conseil d'administration éventuellement diminuée d'une décote maximale de trente pour cent (30%); ; ou (ii) si la Société a procédé dans les six (6) mois précédant la date d'attribution des bons à une augmentation de capital (à l'exception des augmentations de capital résultant de l'attribution gratuite d'actions, de l'exercice de bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise, de bons de souscription d'actions ou d'options de souscription d'actions) au prix d'émission des actions ordinaires dans le cadre de cette augmentation de capital ou (iii) au prix minimum prévu, le cas échéant, par les lois et règlements en vigueur au moment de l'utilisation de la présente délégation,	X
Autorisation consentie au Conseil d'administration en vue d'attribuer des options de souscription ou d'achat d'actions de la Société au profit des salariés et/ou mandataires sociaux	12	38 mois	10% du capital (sous réserve du plafond global et des autres émissions de BSA et AGA)	80% minimum de la moyenne des 20 séances de bourse avant fixation ou 80% du prix d'achat	X
Autorisation consentie au Conseil d'administration en vue d'attribuer gratuitement des actions existantes ou à émettre au profit des salariés et des mandataires sociaux	13	38 mois	10% du capital (sous réserve du plafond global et des autres émissions de BSA et options de souscription)		X
Délégation de compétence au Conseil d'administration à l'effet de procéder à une augmentation de capital par voie d'offre au public en prévision de l'inscription des actions de la Société aux négociations sur Euronext Growth conformément aux dispositions des articles L.225-129 et suivants du Code de commerce, notamment des articles L.225-129-2, L.225-136, L.228-91 à L. 228-93 du Code de commerce	15	26 mois	500 000 € en nominal	Le prix d'émission des actions ordinaires nouvelles sera fixé par le Conseil d'administration à l'issue de la période de placement et résultera de la confrontation du nombre d'actions offertes à la souscription et des demandes de souscription émanant des investisseurs dans le cadre du placement global, selon la technique dite de « construction d'un livre d'ordres » telle que développée par les usages professionnels de la place	
Autorisation d'augmenter le montant des émissions décidées en vertu de la quinzième résolution dans les conditions prévues par les articles L. 225-135-1 et R. 225-118 du Code de commerce	16	26 mois	15% de l'émission initiale maximum	Même prix que celui retenu pour l'émission initiale	
Autorisation donnée au Conseil d'administration en vue de l'achat par la Société de ses propres actions	20	18 mois	10% du capital social	300% maximum du Prix d'Introduction dans la limite de 2M€	X
Autorisation donner au conseil d'administration en vue de réduire le capital social par voie d'annulation d'actions acquises dans le cadre du rachat d'actions	21	18 mois	10% du capital social par période de 24 mois		X
Délégation de compétence consentie au Conseil d'administration pour augmenter le capital social par incorporation de réserves, bénéfices, primes ou autres sommes	22	26 mois	100000		X

<i>Objet de la résolution</i>	<i>N°</i>	<i>Durée</i>	<i>Plafonds</i>	<i>Modalités de détermination du prix</i>	<i>Sous condition suspensive de l'introduction en bourse</i>
Délégation de compétence au Conseil d'administration à l'effet d'augmenter le capital par émission d'actions ordinaires ou de titres de créance, et/ou de toutes valeurs mobilières donnant accès à des actions ordinaires à émettre, avec maintien du droit préférentiel de souscription des actionnaires conformément aux dispositions des articles L.225-129, L.225-129-2, L.225-130 et L. 228-91 à L.228-97 du Code de commerce	23	26 mois	500 000 € en nominal et 10 M€ pour la partie "Titres de créances" (sous réserve du plafond global)		
Délégation de compétence au Conseil d'administration à l'effet de procéder à une ou plusieurs augmentations de capital par voie d'offre au public et sans droit préférentiel de souscription, par émission d'actions ordinaires et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société, conformément aux dispositions des articles L.225-129 et suivants du Code de commerce, notamment des articles L.225-129-2, L.225-135, L.225-136, L.228-91 à L. 228-93 du Code de commerce	24	26 mois	500 000 € en nominal et 10 M€ pour la partie "Titres de créances" (sous réserve du plafond global)	Postérieurement à l'inscription aux négociations et à la première cotation des actions de la Société sur le marché Euronext Growth à Paris: (a) si les actions sont encore admises sur ce marché, le prix d'émission par action sera au moins égal à la moyenne pondérée par les volumes du cours d'une action à la clôture du marché Euronext Growth Paris au cours des cinq (5) dernières séances de bourse sur le marché Euronext Growth Paris précédant sa fixation éventuellement diminuée d'une décote maximale de vingt pour cent (30%), et (b), si les actions de la Société venaient à être admises sur un marché réglementé, le prix d'émission sera au moins égal à la valeur minimale fixée par les dispositions légales et réglementaires applicables au moment où il est fait usage de la présente délégation.	X
Délégation de compétence au Conseil d'administration à l'effet d'augmenter le capital par émission d'actions ordinaires ou de titres de créance, et/ou de toutes valeurs mobilières donnant accès à des actions ordinaires à émettre, avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires dans le cadre d'une offre visée au 1 de l'article L. 411-2 du Code monétaire et financier	25	26 mois	500 000 € en nominal (et dans la limite de 20% du capital par an) et 10 M€ pour la partie "Titres de créances" (sous réserve du plafond global)	(i) le prix d'émission des actions sera au moins égal à la moyenne pondérée par les volumes du cours d'une action à la clôture du marché Euronext Growth à Paris des cinq (5) dernières séances de bourse sur le marché Euronext Growth Paris précédant sa fixation éventuellement diminuée d'une décote maximale de vingt pour cent (30 %) (ii) le prix d'émission des valeurs mobilières donnant accès au capital sera fixé par le Conseil d'administration de telle manière que les sommes perçues immédiatement par la Société lors de l'émission des valeurs mobilières en cause, augmentées des sommes susceptibles d'être perçues ultérieurement par la Société pour chaque action attachée et/ou sous-jacente aux valeurs mobilières émises, soient au moins égales au prix minimum prévu ci-dessus	X
Délégation de compétence au Conseil d'administration à l'effet d'augmenter le capital par émission d'actions ordinaires ou de titres de créance et/ou de valeurs mobilières donnant accès immédiatement ou à terme au capital ou donnant droit à un titre de créance, avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires au profit de catégories définies de bénéficiaires, conformément aux dispositions des articles L.225-129 et suivants du Code de commerce, et notamment des articles L.225-129-2, L.225-135, L.225-138, L.228-92 et L.228-93 dudit Code de commerce. Les catégories de bénéficiaires des actions ou valeurs mobilières à émettre, sont : des sociétés d'investissement et fonds d'investissement de droit français ou de droit étranger investissant dans les secteurs de la distribution de produits alimentaires, de l'agroalimentaire ou sociétés industrielles ayant une activité similaire ou complémentaire à celle de la Société	26	26 mois	500 000 € en nominal et 10 M€ pour la partie "Titres de créances" (sous réserve du plafond global)	(a) pour les augmentations de capital, le prix d'émission des actions nouvelles (lesquelles seront assimilées aux actions anciennes, ainsi qu'il est précisé au paragraphe ci-après) sera fixé par le Conseil d'administration, conformément aux dispositions des articles L.225-138-II et R.225-114 du Code de commerce et devra être au moins égal à la moyenne pondérée par les volumes des cinq (5) dernières séances de bourse sur le marché Euronext Growth Paris précédant sa fixation éventuellement diminuée d'une décote maximale de trente pour cent (30%), après correction de cette moyenne en cas de différence sur les dates de jouissance; (b) pour les valeurs mobilières donnant accès au capital, le prix d'émission sera fixé par le Conseil d'administration de telle manière que les sommes perçues immédiatement par la Société lors de l'émission des valeurs mobilières en cause, augmentées des sommes susceptibles d'être perçues ultérieurement par la Société pour chaque action attachée et/ou sous-jacente aux valeurs mobilières émises, soient au moins égales au prix minimum prévu ci-dessus.	X
Autorisation de compétence au Conseil d'administration à l'effet d'augmenter le montant des émissions réalisées avec maintien ou suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires qui serait décidée en vertu des délégations de compétence visées aux résolutions précédentes, conformément aux articles L. 225-135-1 et R. 225-118 du Code de commerce	28	26 mois	15% de l'émission initiale maximum (sous réserve du plafond global)	Même prix que celui retenu pour l'émission initiale	X

6.5.3 Actions non représentatives du capital

Néant.

6.5.4 Actions détenues par l'émetteur lui-même

A la date d'approbation du Document d'enregistrement, la Société ne détient aucune de ses actions et aucune action de la Société n'est détenue par un tiers pour son compte.

L'assemblée générale à caractère mixte des actionnaires de la Société du 3 septembre 2020 a autorisé le conseil d'administration à mettre en œuvre, pour une durée de dix-huit (18) mois à compter de l'assemblée, un programme de rachat des actions de la Société dans le cadre des dispositions des articles L. 225-209 et suivants du code de commerce et des pratiques de marché admises par l'AMF sous la condition suspensive de la première cotation des actions de la Société sur le marché Euronext Growth Paris.

Les principaux termes de cette autorisation sont les suivants :

Nombre maximum d'actions pouvant être achetées : 10% du nombre total d'actions composant le capital social à quelque moment que ce soit, étant précisé que (i) lorsque les actions seront acquises dans le but de favoriser la liquidité des actions de la Société dans les conditions définies par le règlement général de l'AMF, le nombre d'actions pris en compte pour le calcul de cette limite correspondra au nombre d'actions achetées déduction faite du nombre d'actions revendues pendant la durée de l'autorisation et (ii) lorsqu'elles le seront en vue de leur conservation et de leur remise ultérieure en paiement ou en échange dans le cadre d'une opération de fusion, de scission ou d'apport, le nombre d'actions acquises ne pourra excéder 5% du nombre total d'actions ;

Objectifs des rachats d'actions :

- ✓ La mise en œuvre de plans d'options d'achat d'actions, de plans d'attribution gratuite d'actions, d'opérations d'actionnariat salarié réservées aux adhérents à un plan d'épargne d'entreprise, conformément aux dispositions légales en vigueur, ou d'allocation d'actions au profit des salariés et/ou dirigeants mandataires sociaux de la Société et des sociétés qui lui sont liées ;
- ✓ La remise d'actions lors de l'exercice de droits attachés à des valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société ;
- ✓ Leur utilisation dans le cadre de toute opération de couverture des engagements de la Société au titre d'instruments financiers portant notamment sur l'évolution du cours des actions de la Société ;
- ✓ La conservation des actions et leur remise ultérieure en paiement ou en échange dans le cadre d'opérations éventuelles de croissance externe, fusion, scission ou apport ;
- ✓ L'annulation totale ou partielle des actions par voie de réduction du capital social (notamment en vue d'optimiser la gestion de la trésorerie, la rentabilité des fonds propres ou le résultat par action) ;
- ✓ L'animation du marché des actions dans le cadre d'un contrat de liquidité conclu avec un prestataire de service d'investissement, conforme à la pratique admise par la réglementation et reconnue par l'Autorité des Marchés Financiers ;
- ✓ La mise en œuvre de toute pratique de marché qui viendrait à être autorisée par l'Autorité des Marchés Financiers et, plus généralement, la réalisation de toutes opérations conformément aux dispositions légales et réglementaires en vigueur.

Prix d'achat maximum (hors frais et commission) : 300% maximum du prix par action retenu dans le cadre de l'introduction en bourse de la Société sur le marché Euronext Growth Paris (tel que ce prix sera mentionné dans le communiqué de la Société relatif aux caractéristiques définitives de l'offre au public d'actions de la Société et de leur admission aux négociations sur le marché Euronext Growth Paris).

Montant maximum des fonds pouvant être consacrés au rachat d'actions : 2 M€

Les actions ainsi rachetées pourront être annulées.

Il est rappelé qu'à compter de l'inscription des titres de la Société à la cote du marché Euronext Growth Paris, cette dernière sera tenue aux obligations de communication suivantes en matière de rachat d'actions :

Pendant la réalisation du programme de rachat

- Publication au plus tard le septième jour de négociation suivant la date d'exécution de l'opération par la mise en ligne sur le site Internet de la Société (hors transactions réalisées par un prestataire de services d'investissement dans le cadre d'un contrat de liquidité).
- Déclarations mensuelles de la Société à l'AMF.
- Publication semestrielle d'un bilan du contrat de liquidité.

Préalablement à la mise en œuvre des programmes de rachat autorisé par les assemblées générales à tenir une fois la Société cotée

Publication d'un descriptif du programme de rachat d'actions approuvé par l'assemblée. Cette publication devra faire l'objet d'une diffusion effective et intégrale par voie électronique par un diffuseur professionnel et mise en ligne sur le site Internet de la Société.

Chaque année

Présentation du bilan de la mise en œuvre du programme de rachat et de l'utilisation des actions acquises dans le rapport du Conseil d'administration à l'assemblée générale annuelle.

6.5.5 Valeurs mobilières ouvrant droit à une quote-part de capital

A la date du présent Document d'enregistrement, les instruments financiers donnant accès au capital sont les suivants :

6.5.5.1 Obligations convertibles – Avril 2017

L'assemblée générale extraordinaire en date du 27 avril 2017 de la Société a décidé de procéder à l'émission de 22.866 obligations convertibles en actions d'une valeur nominale de 43,73 euros chacune. Dans le cadre de cette émission, les obligataires ont souscrit le 27 avril 2017 à un emprunt obligataire convertible en actions émis par la Société d'un montant total de 999.930, 18 euros, intégralement souscrit. Deux investisseurs (Force 29, fond d'investissement de la Caisse régionale du Crédit Agricole du Finistère, et FIP Pluriel Atlantique, fond d'investissement de proximité géré par Sofimac Régions) ont souscrit à ces obligations convertibles.

Par avenant signé le 31 août 2020 et consécutivement aux délibérations des assemblées générale et spéciale tenues le 3 septembre 2020, les OC 2017 feront l'objet d'un remboursement anticipé obligatoire dans les 3 mois suivants l'IPO. Une dette bancaire viendra alors se substituer à l'emprunt obligataire.

A compter de l'IPO, les porteurs d'OC 2017 n'auront plus accès aux reportings mensuels préparés par la Société.

Aucune dilution ne résultera donc de cet emprunt convertible.

6.5.5.2 Synthèse des instruments dilutifs

Néant à ce jour.

6.5.6 Conditions régissant tout droit d'acquisition et/ou toute obligation attachée au capital autorisé, mais non émis, ou sur toute entreprise visant à augmenter le capital

Néant.

6.5.7 Informations sur le capital de tout membre du Groupe faisant l'objet d'une option ou d'un accord conditionnel ou inconditionnel prévoyant de le placer sous option

A la connaissance de la Société, il n'existe pas d'option d'achat ou de vente ou d'autres engagements au profit des actionnaires de la Société ou consentis par ces derniers portant sur des actions de la Société.

6.6 ACTE CONSTITUTIF ET STATUTS

6.6.1 Dispositifs de l'acte constitutif, des statuts, d'une charte ou d'un règlement de l'émetteur qui pourrait avoir pour effet de retarder, différer ou empêcher un changement de contrôle

Les statuts de la Société ne contiennent pas de dispositifs permettant de retarder, différer ou empêcher un changement de contrôle.

6.6.2 Franchissements de seuils statutaires

Néant.

6.6.3 Droit de vote double

A chaque action est attaché un droit de vote.

Toutefois, un droit de vote double de celui conféré aux autres actions, eu égard à la quotité du capital qu'elles représentent, est attribué à toutes les actions entièrement libérées pour lesquelles il sera justifié d'une inscription nominative depuis deux ans au moins au nom du même actionnaire. La durée d'inscription sous la forme nominative, antérieure à la date d'inscription des actions aux négociations sur le marché Euronext Growth Paris, ne pourra pas être prise en compte.

6.7 CONTRATS IMPORTANTS

Les caractéristiques du contrat de commission-affiliation sont présentées en section 2.2.5.1 du Document d'enregistrement.

7 DOCUMENTS DISPONIBLES

L'ensemble des documents sociaux de la Société devant être mis à la disposition des actionnaires est consultable au siège social de la Société. Le Document d'enregistrement peut également être consulté sur le site Internet de la Société (www.ecomiam.com) et sur le site Internet de l'AMF (www.amf-france.org).

Peuvent notamment être consultés au siège social :

- (a) L'acte constitutif et les statuts de la Société ;
- (b) Tous rapports, courriers et autres documents, informations financières historiques, évaluations et déclarations établis par un expert à la demande de la Société, dont une partie est incluse ou visée dans le Document d'enregistrement ;
- (c) Les informations financières historiques de la Société pour chacun des deux exercices précédant la publication du Document d'enregistrement.

La Société entend communiquer ses résultats financiers conformément aux exigences des lois et réglementations en vigueur. A compter de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Growth Paris, l'information réglementée au sens des dispositions du Règlement général de l'AMF sera également disponible sur le site Internet de la Société (www.ecomiam.com).

8.1 GOUVERNANCE D'ENTREPRISE – RESPONSABILITE SOCIETALE ET ENVIRONNEMENTALE

8.1.1 Comités spécialisés

Il n'existe à ce jour aucun comité spécialisé. La Société fera toutefois ses meilleurs efforts pour engager rapidement une réflexion sur la mise en place d'au moins un comité spécialisé d'ici à la clôture de l'exercice clos le 30 septembre 2021, compte tenu de sa taille et de la transformation en cours de la Société en société anonyme à conseil d'administration.

8.1.2 Responsabilité sociétale et environnementale de la Société

Bien que n'étant pas soumise aux obligations réglementaires relatives aux obligations des sociétés en matière d'informations sociales, environnementales et sociétales (dites « RSE »), la Société y attache une grande importance puisqu'elle a constitué une offre sur la base d'un certain niveau d'exigence sur ces critères. Se reporter à la section 2.2.3 du Document d'enregistrement.

8.1.3 Adoption du Code Middlednext

Dans un souci de transparence et d'information du public, dans la perspective, notamment de l'inscription de ses actions sur le marché d'Euronext Growth à Paris, la Société a engagé une réflexion d'ensemble relative aux pratiques du gouvernement d'entreprise.

Afin de se conformer aux exigences de l'article L. 225-37-4 du Code de commerce, la Société a désigné le Code de gouvernement d'entreprise tel qu'il a été publié en septembre 2016 par MiddleNext (le « Code MiddleNext ») comme code de référence auquel elle entend se référer à l'issue de l'inscription de ses actions sur le marché Euronext Growth Paris, ce code étant disponible notamment sur le site de MiddleNext (<https://www.middlednext.com/>).

La Société a pour objectif de se conformer progressivement à la plupart des recommandations du Code MiddleNext.

Le tableau ci-dessous présente la position de la Société par rapport à l'ensemble des recommandations édictées par le Code Middlednext à la date d'approbation du Document d'enregistrement.

Recommandations du Code MiddleNext	Appliquée	Non appliquée
I. Le pouvoir de « surveillance »		
R1 : Déontologie des membres du conseil	X (1)	
R2 : Conflits d'intérêts	X	
R3 : Composition du conseil – Présence des membres indépendants au sein du conseil	X (2)	
R4 : Information des membres du conseil	X	
R5 : Organisation des réunions du conseil et des comités	X (3)	
R6 : Mise en place des comités		X (4)
R7 : Mise en place d'un règlement intérieur du conseil	X	
R8 : Choix de chaque membre du conseil	X	
R9 : Durée des mandats des membres du conseil	X (5)	
R10 : Rémunérations des membres du conseil	X	
R11 : Mise en place d'une évaluation des travaux du conseil	X	
R12 : Relations avec les actionnaires	X	
II. Le pouvoir exécutif		
R13 : Définition et transparence de la rémunération des dirigeants mandataires sociaux	X	
R14 : Préparation de la succession des dirigeants		X (6)
R15 : Cumul contrat de travail et mandat social	X	
R16 : Indemnités de départ		X (7)
R17 : Régime des retraites supplémentaires		X (8)
R18 : Stock-options et attributions gratuites d'actions	X	
R19 : Revue des points de vigilance		X (9)

(1) R1 : Les dispositions en la matière sont prévues dans le règlement intérieur du conseil d'administration adopté le 3 septembre 2020 ;

(2) R3 : Le conseil d'administration de la Société comporte deux membres indépendants : (se référer au paragraphe 4.1.1.1 du présent Document d'enregistrement) ;

(3) R5 : Cette recommandation sera appliquée pour les réunions du conseil d'administration. La tenue des comités spécialisés n'est pas d'actualité, la Société n'en ayant pas encore mis en place ;

(4) R6 : La Société vient de former son conseil d'administration. Une réflexion sera engagée au cours de l'exercice 2021 quant à la mise en place d'au moins un comité spécialisé. Sans préjugé des travaux de réflexion à mener par les administrateurs, un premier comité spécialisé devrait pouvoir être institué par le conseil d'administration à tenir en 2022 pour arrêter les comptes de l'exercice clos le 30 septembre 2021 ;

En l'absence de comités spécifiques, la mission du comité d'audit sera assumée par le conseil d'administration ;

(5) R9 : Cette recommandation est appliquée, à l'exception de l'échelonnement des mandats qui ne semble pas pertinent au regard de la taille de la Société ;

(6) R14 : La Société n'entend pas adopter cette recommandation à court terme au regard de la structure actionnariale. Néanmoins, elle fera partie des points de vigilance ;

(7) R16 : Une réflexion sur la mise en place d'indemnités de départ sera engagée et devrait aboutir à son adoption d'ici 2022. Dans une telle hypothèse, les indemnités qui seraient mises en place respecteraient cette recommandation ;

(8) R17 : La Société n'a à ce jour accordé aucun régime de retraite supplémentaire. Aucune réflexion sur le sujet n'est à l'ordre du jour. Cependant, la Société n'exclut pas d'adopter cette recommandation dès lors que le sujet serait d'actualité ;

(9) R19 : Cette recommandation sera adoptée au plus tard au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2021.

8.2 RAPPORTS SPECIAUX DU COMMISSAIRE AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES

8.2.1 Exercice clos le 30 septembre 2019

CABINET TANGUY

Boulevard René Fily
BP 17336 • SAINT MARTIN DES CHAMPS
29673 MORLAIX CEDEX

Tel. : 02 98 88 17 27
Fax : 02 98 88 17 26
c@t-tanguy@cabinet-tanguy.com

André TANGUY

Dominique HERRY

Experts Comptables et
Commissaires aux Comptes associés

Grégory ELY

Commissaire aux Comptes

Rapport spécial du Commissaire aux comptes sur les conventions réglementées

SAS ECOMIAM.COM

Exercice clos le 30 septembre 2019

Assemblée Générale du 25 mars 2020

Aux associés,

En notre qualité de Commissaire aux comptes de votre société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions réglementées.

Il nous appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles des conventions dont nous avons été avisés ou que nous aurions découvertes à l'occasion de notre mission, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé ni à rechercher l'existence d'autres conventions. Il vous appartient d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des Commissaires aux comptes relative à cette mission.



CONVENTION SOUMISE A L'APPROBATION DE L'ASSEMBLEE GENERALE

En application de l'article 15 des statuts, nous avons été avisés de la convention suivante visée à l'article L. 227-10 du Code de commerce qui est intervenue au cours de l'exercice écoulé :

Renouvellement par tacite reconduction de la convention de prestations de services avec la société ASG - AGROALIMENTAIRE SAUVAGET GROUPE

Une convention de prestations de services a été conclue le 15 septembre 2016 avec effet rétroactif au 1^{er} octobre 2015 entre les sociétés ECOMIAM.COM et ASG-AGROALIMENTAIRE SAUVAGET GROUPE.

Dans le cadre de l'organisation opérationnelle et fonctionnelle d'ECOMIAM.COM, il a été décidé de confier à ASG-AGROALIMENTAIRE SAUVAGET GROUPE une mission d'assistance et de conseils.

ASG s'est engagée à effectuer, conformément aux instructions d'ECOMIAM les prestations de services suivantes :

- Direction générale et opérationnelle ECOMIAM,
- Direction marketing ECOMIAM,
- Elaboration et mise en œuvre de la communication et de la promotion de l'enseigne ECOMIAM
- Conseils destinés à améliorer et optimiser l'organisation d'ECOMIAM,
- Assistance en matière de comptabilité, finance, suivi juridique,
- Proposition de stratégies de développement,
- Recherche de projets de croissance externe.

La charge comptabilisée au titre de cette convention de prestations de services dans les comptes annuels de la SAS ECOMIAM.COM de l'exercice clos le 30 septembre 2019 s'est élevée à 120 225,60 € hors taxes.

Fait à SAINT MARTIN DES CHAMPS,

Le 23 mars 2020.

Le Commissaire aux comptes,

SARL CABINET TANGUY
Société de Commissariat aux Comptes
Membre de la Compagnie Régionale de Rennes
Représentée par André TANGUY

3 -
SAS ECOMIAM.COM – Exercice clos le 30 septembre 2019

8.2.2 Exercice clos le 30 septembre 2018

CABINET TANGUY

Boulevard St-Martin
BP 17336 • ST-MARTIN-DES-CHAMPS
29673 MORLAIX CEDEX
Tél. : 02 98 88 17 27
Fax : 02 98 88 17 26
cab-tanguy@cabinet-tanguy.com

André TANGUY

Dominique HERRY

Experts Comptables et
Commissaires aux Comptes associés

Grégory ELY

Commissaire aux Comptes

Rapport spécial du Commissaire aux comptes sur les conventions réglementées

SAS ECOMIAM.COM

Exercice clos le 30 septembre 2018

Assemblée Générale du 26 mars 2019

Aux associés,

En notre qualité de Commissaire aux comptes de votre société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions réglementées.

Il nous appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles des conventions dont nous avons été avisés ou que nous aurions découvertes à l'occasion de notre mission, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé ni à rechercher l'existence d'autres conventions. Il vous appartient d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des Commissaires aux comptes relative à cette mission.



- 2 -

CONVENTION SOUMISE A L'APPROBATION DE L'ASSEMBLEE GENERALE

En application de l'article 15 des statuts, nous avons été avisés des conventions suivantes visées à l'article L. 227-10 du Code de commerce qui sont intervenues au cours de l'exercice écoulé :

Renouvellement par tacite reconduction de la convention de prestations de services avec la société ASG - AGROALIMENTAIRE SAUVAGET GROUPE

Une convention de prestations de services a été conclue le 15 septembre 2016 avec effet rétroactif au 1^{er} octobre 2015 entre les sociétés ECOMIAM.COM et ASG-AGROALIMENTAIRE SAUVAGET GROUPE.

Dans le cadre de l'organisation opérationnelle et fonctionnelle d'ECOMIAM.COM, il a été décidé de confier à ASG-AGROALIMENTAIRE SAUVAGET GROUPE une mission d'assistance et de conseils.

ASG s'est engagée à effectuer, conformément aux instructions d'ECOMIAM les prestations de services suivantes :

- Direction générale et opérationnelle ECOMIAM,
- Direction marketing ECOMIAM,
- Elaboration et mise en œuvre de la communication et de la promotion de l'enseigne ECOMIAM
- Conseils destinés à améliorer et optimiser l'organisation d'ECOMIAM,
- Assistance en matière de comptabilité, finance, suivi juridique,
- Proposition de stratégies de développement,
- Recherche de projets de croissance externe.

La charge comptabilisée au titre de cette convention de prestations de services dans les comptes annuels de la SAS ECOMIAM.COM de l'exercice clos le 30 septembre 2018 s'est élevée à 120 225,60 € hors taxes.

Fait à SAINT MARTIN DES CHAMPS,
Le 21 mars 2019.
Le Commissaire aux comptes,

SARL CABINET TANGUY
Société de Commissariat aux Comptes
Membre de la Compagnie Régionale de Rennes
Représentée par André TANGUY

- 3 -

SAS ECOMIAM.COM – Exercice clos le 30 septembre 2018