

BODY ONE

l i n g e r i e

INSCRIPTION AU MARCHÉ LIBRE D'EURONEXT PARIS

le 15 octobre 2004

PROSPECTUS SIMPLIFIÉ

EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE
ENTREPRISE D'INVESTISSEMENT


EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE
SECURITIES



AUTORITÉ
DES MARCHÉS FINANCIERS

Visa de l'Autorité des Marchés Financiers

En application des articles L 412-1 et L 621-8 du Code Monétaire et Financier, l'Autorité des Marchés Financiers a apposé le visa numéro 04-809 en date du 1^{er} octobre 2004 sur le présent prospectus, conformément aux dispositions du règlement COB n° 98-08. Ce prospectus a été établi par l'émetteur et engage la responsabilité de ses signataires. Le visa n'implique ni approbation de l'opportunité de l'opération ni authentification des éléments comptables et financiers présentés. Il a été attribué après examen de la pertinence et de la cohérence de l'information donnée dans la perspective de l'opération proposée aux investisseurs.

Avertissement

L'Autorité des Marchés Financiers attire l'attention du public sur les éléments suivants :

- les titres faisant l'objet de la présente opération ne seront pas admis aux négociations sur un marché réglementé et ne bénéficieront donc pas des garanties correspondantes ;
- le réviseur indépendant a dans son audit contractuel sur les comptes clos au 31 mars 2004 formulées des réserves dont les principales peuvent être résumées ainsi :
 - *"votre société a comptabilisé en mars 2002 une créance suite à un litige avec la société Marionnaud et la société Jbis Club pour un montant de 182 K€. Les critères actuels ne sont pas remplis pour comptabiliser ce produit.*
 - *votre société ne corrige pas le résultat de l'exercice clos de la marge sur les retours de marchandises au motif que celles-ci sont reprises et destinées à approvisionner les nouveaux franchisés dans une période de développement de nouveaux points de vente. Ces procédures doivent être renforcées pour prendre en compte l'impact des retours qui ne correspondraient pas à l'approvisionnement des nouveaux franchisés. Une incertitude apparaît dans ce domaine.*
 - *les travaux de contrôle d'évaluation des stocks ont conduit à sous évaluer les stocks pour un montant de 78 K€ due à une application erronée du cours de conversion des achats en dollars inclus dans les stocks.*
- les commissaires aux comptes ont indiqué dans leur rapport sur les comptes prévisionnels couvrant la période du 01/04/2004 au 31/03/2005 et celle du 01/04/05 au 31/03/2006 : "la seule observation que nous formulons est de préciser que la probabilité de réalisation des hypothèses de chiffre d'affaires qui ont été définies repose sur le respect du nombre d'ouvertures des magasins signés avec les franchisés ainsi que le calendrier d'ouverture"
- dans l'approche de valorisation reposant sur deux ratios boursiers, les données 2004 et 2005 étayent respectivement une valorisation de 14,05 M€ et de 13,97 M€. Sur la base des données 2003, la même méthode aurait abouti à une valorisation de 11,2 M€. L'année 2003 n'a pas été retenue dans la mesure où les sociétés comparées sont à un stade de développement plus avancé que Body One ;
- le poids des 10 premiers fournisseurs tel qu'il est indiqué au paragraphe 4.8.1 du prospectus est de 80,07 % ;
- les problèmes de liquidités de la société tels qu'ils sont décrits au paragraphe 4.14.8 du prospectus ;
- aucun dividende n'a été distribué au cours des trois derniers exercices et la société n'envisage pas de distribuer de dividende au titre des prochains exercices ;
- l'augmentation de capital sans droit préférentiel de souscription pourra être limitée à hauteur de 75 % de l'émission. Au cas où le montant des souscriptions recueillies serait inférieur à ce montant, les ordres passés deviendraient caducs et devraient être réitérés

Une notice légale a été publiée au Bulletin des Annonces Légales Obligatoires du 6 octobre 2004.
Des exemplaires du présent prospectus simplifié sont disponibles sans frais auprès de la Société BODY ONE et sur son site www.bodyone.fr et d'Europe Finance et Industrie ainsi que sur le site de l'AMF (www.amf-france.org)

S O M M A I R E

Chapitre 1 RESPONSABLE DU PROSPECTUS SIMPLIFIE ET RESPONSABLES DU CONTROLE DES COMPTES	4
1.1 Responsable du prospectus simplifié	4
1.2 Attestation du responsable du prospectus simplifié	4
1.3 Responsables du contrôle des comptes	4
1.4 Avis des commissaires aux comptes	4
1.5 Responsables de l'information financière	6
1.6 Attestation des intermédiaires financiers	6
Chapitre 2 INSCRIPTION SUR LE MARCHE LIBRE DE VALEURS MOBILIERES	7
2.1 Renseignements relatifs à l'admission au Marché Libre	7
2.2 Renseignements relatifs à l'inscription d'actions à la côte	7
2.3 Modalités relatives à l'augmentation de capital	12
2.4 Renseignements généraux sur les instruments financiers offerts	15
2.5 Marché du titre	18
2.6 Tribunaux compétents en cas de litiges	18
Chapitre 3 RENSEIGNEMENTS DE CARACTERE GENERAL CONCERNANT L'EMETTEUR ET LE CAPITAL	19
3.1 Renseignements de caractère général concernant la société	19
3.2 Renseignements de caractère général concernant le capital	22
3.3 Répartition actuelle du capital et des droits de vote	24
3.4 Appartenance de l'émetteur à un groupe	245
3.5 Nantissement	25
3.6 Dividendes	25
3.7 Pacte d'actionnaires	25
Chapitre 4 RENSEIGNEMENTS CONCERNANT L'HISTORIQUE ET LES ACTIVITES DE L'EMETTEUR	26
4.1 Historique de la société	26
4.2 Chiffres clés	27
4.3 Description des activités	29
4.4 Stratégie de développement	39
4.5 Le marché	40
4.6 La concurrence	43
4.7 La clientèle	44
4.8 Les fournisseurs et sous-traitants	46
4.9 Ressources humaines	47
4.10 Politique d'investissement	51
4.11 Les sites d'exploitation	51
4.12 Les assurances	51
4.13 Les marques, Brevets et licences	52
4.14 Facteurs de risques	52
4.15 Faits exceptionnels et litiges	56

Chapitre 5 PATRIMOINE, SITUATION FINANCIERE ET RESULTATS	57
5.1 Comptes sociaux au 31/03/2004, 31/03/2003 et 31/03/2002	58
5.2 Rapport du Président sur le fonctionnement du conseil et rapport du CAC correspondant	73
5.3 Comptes pro forma	81
Chapitre 6 RENSEIGNEMENTS CONCERNANT L'ADMINISTRATION ET LA DIRECTION	85
6.1 Composition et fonctionnement des organes d'administration	85
6.2 Rémunération des membres du conseil d'administration	86
6.3 Intérêts des dirigeants dans le capital de l'émetteur, la société holding de l'émetteur, la ou les filiale(s) de l'émetteur, ou chez des clients ou fournisseurs significatifs de l'émetteur	87
6.4 Intéressement du personnel	87
Chapitre 7 EVOLUTIONS RECENTES ET PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT	88
7.1 Données prévisionnelles	88
7.2 Hypothèses de construction	90
7.3 Décision du conseil d'administration en date du 12 juillet 2004	96
ANNEXE	97

CHAPITRE 1

• RESPONSABLES DU PROSPECTUS ET DU CONTROLE DES COMPTES •

1.1. RESPONSABLE DU PROSPECTUS SIMPLIFIE

Monsieur Marc SEROUSSI
Président du Conseil d'Administration

1.2. ATTESTATION DU RESPONSABLE DU PROSPECTUS

«A ma connaissance, les données du présent prospectus simplifié sont conformes à la réalité. Elles comprennent toutes les informations nécessaires aux investisseurs pour fonder leur jugement sur le patrimoine, l'activité, la situation financière, les résultats et les perspectives de BODY ONE ainsi que sur les droits attachés aux titres offerts. Elles ne comprennent pas d'omission de nature à en altérer la portée ».

Fait à Bagnolet, le 1^{er} octobre 2004

Monsieur Marc SEROUSSI
Président du Conseil d'Administration

1.3. RESPONSABLES DU CONTROLE DES COMPTES

	DATE DE NOMINATION	DATE DE FIN DE MANDAT
TITULAIRE		
LE CHARTIER SA Patrick SERIEGES 9bis rue Lucien Sampaix 75 010 Paris	Nommé lors de l'AGO du 12 août 2002	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2008
SUPPLEANT		
Arlette AYADI 120 rue de Courcelles 75 017 Paris	Nommé lors de l'AGO du 12 août 2002	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2008

1.4. AVIS DES COMMISSAIRES AUX COMPTES

En notre qualité de commissaires aux comptes de la Société BODY ONE et en application du règlement COB n° 98-08, nous avons procédé, conformément aux normes professionnelles applicables en France, à la vérification des informations portant sur la situation financière et les comptes historiques données dans le présent prospectus établi à l'occasion de l'inscription de la société BODY ONE au Marché Libre d'Euronext Paris.

Ce prospectus a été établi sous la responsabilité du Président du Conseil d'Administration de BODY ONE. Il nous appartient d'émettre un avis sur la sincérité des informations qu'il contient portant sur la situation financière et les comptes.

Nos diligences ont consisté, conformément aux normes professionnelles applicables en France, à apprécier la sincérité des informations portant sur la situation financière et les comptes, à vérifier leur concordance avec les comptes ayant fait l'objet d'un rapport. Elles ont également consisté à lire les autres informations contenues dans le prospectus, afin d'identifier le cas échéant les incohérences significatives avec les informations portant sur la situation financière et les comptes, et de signaler les informations manifestement erronées que nous aurions relevées sur la base de notre connaissance générale de la société acquise dans le cadre de notre mission. S'agissant de données prévisionnelles isolées résultant d'un processus d'élaboration structurée, cette lecture a pris en compte les hypothèses retenues par les dirigeants et leur traduction chiffrée.

COMPTES INDIVIDUELS AU 31 MARS 2004

Les comptes annuels de la société Body One pour l'exercice clos le 31 mars 2004, ont fait l'objet d'un audit contractuel réalisé par la « Fiduciaire d'Audit et de Consolidation », selon les normes professionnelles applicables en France, et ont été certifiés avec réserves. Celles-ci peuvent être ainsi résumées :

- Votre société a comptabilisé en mars 2002 une créance suite à un litige avec avec la société Marionnaud et la Société JBis Club pour un montant de 182 k€ . Les critères actuels ne sont pas remplis pour comptabiliser ce produit.

- Votre société ne corrige pas le résultat de l'exercice clos de la marge sur les retours de marchandises au motif que celles-ci sont reprises et destinées à approvisionner les nouveaux franchisés dans une période de développement de nouveaux points de vente. Ces procédures doivent être renforcées pour prendre en compte l'impact des retours qui ne correspondraient pas à l'approvisionnement des nouveaux franchisés. Une incertitude sur les comptes apparaît dans ce domaine.

- Les travaux de contrôle d'évaluation des stocks ont conduit à sous évaluer les stocks pour un montant de 78 k€ due à une application erronée du cours de conversion des achats en dollars inclus dans les stocks.

- Un montant de 56 K€ classé dans la rubrique « autres dettes » correspond à des intérêts courus. Il devrait être classé en « emprunts et dettes financières divers. »

Les comptes annuels de la société BODY ONE pour les exercices clos les 31 mars 2004 ont été certifiés sans réserve ni observation par le commissaire aux comptes « Le Chartier SA » en fonction lors de l'assemblée générale qui a approuvé les comptes.

COMPTES INDIVIDUELS AU 31 MARS 2002 ET 2003

Les comptes annuels de la société BODY ONE pour l'exercice clos le 31 mars 2003 et le 31 mars 2002, d'une durée exceptionnelle de 15 mois, ont fait l'objet d'un audit par le commissaire aux comptes « Le Chartier SA » selon les normes professionnelles applicables en France, et ont été attestés sans réserve ni observation.

COMPTES PRO FORMA

Les comptes pro forma de la société BODY ONE couvrant la période du 1^{er} avril 2001 au 31 mars 2002 (d'une durée de 12 mois) ont fait l'objet d'un audit par le commissaire aux comptes « Le Chartier SA », selon les normes professionnelles applicables en France, et ont été attestés sans réserve ni observation.

COMPTES PREVISIONNELS

Les comptes prévisionnels ont fait l'objet d'un avis des commissaires aux comptes.

À propos des informations comptables et financières prévisionnelles contenues dans ce prospectus, nous rappelons que ces informations présentant par nature un caractère incertain, les réalisations différeront parfois de manière significative, des informations prévisionnelles présentées.

La seule observation que nous formulons est de préciser que la probabilité de réalisation des hypothèses de chiffre d'affaires qui ont été définies repose sur le respect du nombre d'ouvertures de nouveaux magasins franchisés ainsi que le calendrier d'ouverture de ces magasins.

Nous n'avons pas d'autres observations à formuler sur la sincérité portant sur la situation financière et les comptes présentés dans ce prospectus établi à l'occasion de l'inscription de la société BODY ONE au marché libre d'Euronext Paris.

Fait à Paris, le 1^{er} octobre 2004.

Les commissaires aux comptes

LE CHARTIER SA
Patrick SERIEGES

AUDIT ET CONSOLIDATION
François COLINET

Informations annexes

Conformément aux dispositions légales en vigueur, le présent prospectus inclut :

- Rapport général (§ 5.1.5) sur les comptes sociaux dans lesquels nous justifions de nos appréciations
- Rapport établi au titre de l'article L225-235 du Code de commerce (§5.2.2), sur le rapport du président du Conseil de surveillance portant sur le contrôle interne.

1.5. RESPONSABLE DE L'INFORMATION FINANCIERE

Monsieur Daniel ANGEL
Directeur Administratif et Financier

BODY ONE

14 rue de l'Epine Prolongée
93 170 Bagnolet

Tél : +33 (0)1-41-58-17-17
Fax : +33 (0)1-41-58-18-32
E-mail : dany.angel@bodyone.fr
Site Internet : www.BODY ONE.fr

1.6 ATTESTATION DES INTERMEDIAIRES FINANCIERS

«EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE confirme avoir effectué, en vue de l'opération d'inscription sur le Marché Libre d'Euronext Paris de la société BODY ONE, les diligences professionnelles d'usage.

Ces diligences ont notamment pris la forme de la vérification des documents produits par la société BODY ONE ainsi que d'entretiens avec des membres de la direction et du personnel de la société conformément au code professionnel élaboré conjointement par la Fédération bancaire française et l'Association française des entreprises d'investissement.

EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE atteste conformément au Règlement COB n° 98-08, que les diligences ainsi accomplies n'ont révélé dans le contenu du prospectus aucune inexactitude ni aucune omission significative de nature à induire l'investisseur en erreur ou à fausser son jugement.

Cette attestation est délivrée sur la base des documents et renseignements fournis par BODY ONE à EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE, ce dernier les ayant présumés exhaustifs, véridiques et sincères.

Cette attestation ne constitue pas une recommandation d'EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE de souscrire aux titres de BODY ONE, ni ne saurait se substituer aux autres attestations ou documents délivrés par BODY ONE et/ou ses Commissaires aux comptes. »

Fait à Paris, le 1^{er} octobre 2004

EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE

Jean THANNBERGER
Directeur Général Délégué

CHAPITRE 2

• RENSEIGNEMENTS RELATIFS AUX INSTRUMENTS FINANCIERS OFFERTS •

2.1. RENSEIGNEMENTS RELATIFS A L'INSCRIPTION D' ACTIONS ORDINAIRES AU MARCHE LIBRE D'EURONEXT PARIS

2.1.1. Titres dont l'inscription est demandée

2.1.1.1. Nature

Il s'agit d'actions ordinaires, de même catégorie, entièrement libérées.

2.1.1.2. Nombre d'actions dont l'inscription est demandée

Les titres dont l'inscription aux négociations sur le Marché Libre d'Euronext Paris a été demandée correspondent à un nombre maximum de 3 776 000 actions de la société BODY ONE, d'une valeur nominale de 0,25€ chacune, toutes de même catégorie, comprenant :

- 3 276 000 actions ordinaires anciennes entièrement souscrites et libérées ;
- 500 000 actions ordinaires nouvelles, à provenir d'une augmentation de capital réalisée par la société dans le cadre de son inscription sur le Marché Libre à 100% de la présente émission

Dans l'hypothèse de la réalisation à 75% de l'augmentation de capital envisagée 375 000 actions nouvelles seront émises.

2.1.1.3. Valeur nominale

Ces actions ont une valeur nominale de 0,25€ chacune.

2.1.1.4. Forme

Les actions sont nominatives et seront admises aux opérations d'EUROCLEAR à compter de l'inscription de la société sur le Marché Libre.

2.1.1.5. Date de jouissance

Les actions nouvelles seront assimilées aux actions anciennes à compter de leur émission et porteront jouissance au 1^{er} avril 2004.

2.1.2. Pourcentage en capital et en droit de vote.

Les actions inscrites représentent 100% du capital et des droits de vote de la société.

2.1.3. Date prévue d'inscription sur le Marché Libre

Le 15 octobre 2004

2.1.4. Libellé d'inscription sur le Marché Libre

BODY ONE

Code ISIN : FR0010106039

Code d'activité : 524 C (commerce de détail d'habillement)

2.2. RENSEIGNEMENTS RELATIFS A L'INSCRIPTION D' ACTIONS ORDINAIRES A LA COTE DU MARCHE LIBRE D'EURONEXT PARIS.

2.2.1. Autorisation d'émission d'instruments financiers

L'Assemblée Générale Extraordinaire du 29 janvier 2004 a, aux termes de sa 8^{ème} résolution, autorisé le Conseil d'Administration à augmenter le capital social, dans un délai de 26 mois à compter de la date de ladite assemblée, en une ou plusieurs fois dans la limite d'un montant nominal maximum de 2 millions d'euros par appel public à l'épargne avec faculté de supprimer le droit préférentiel de souscription des actionnaires et a délégué au Conseil d'Administration le soin d'en fixer les modalités.

L'assemblée générale extraordinaire du 7 juin 2004, dans sa 4^{ème} résolution, a supprimé le second paragraphe de la section d) de la 8^{ème} résolution afférent au droit de priorité qui était réservé aux actionnaires de la société, tout en maintenant inchangées l'ensemble des autres dispositions de cette résolution.

Compte tenu de cette suppression, l'autorisation a été donnée dans les termes suivants :

L'assemblée générale extraordinaire, sous réserve de l'acceptation de la transformation de la société en Société Anonyme, statuant aux conditions de quorum et de majorité d'une AGE, après avoir entendu la lecture du rapport de la Gérance et du rapport spécial du Commissaire aux comptes, conformément aux dispositions du §III, alinéa 3 de l'article L225-129 du nouveau code de commerce :

a) délègue au conseil d'administration les pouvoirs nécessaires à l'effet de procéder en une ou plusieurs fois, par voie d'appel public à l'épargne ou non dans les proportions et aux époques qu'il déterminera aux émissions d'actions de la société et de toutes valeurs mobilières de quelque nature que ce soit, y compris des bons de souscription émis de manière autonome à titre gratuit ou onéreux, donnant droit immédiatement ou à terme à des actions de la société.

b) Décide que le montant des augmentations de capital pouvant être réalisées en application de la délégation susvisée ne pourra excéder le montant de 2 millions d'euros de nominal, montant auquel il conviendra d'ajouter si nécessaire le montant nominal des actions nouvelles à émettre pour préserver, conformément à la loi, les droits des titulaires de valeurs mobilières.

c) Décide également que le montant nominal des obligations ou autres titres d'emprunt pouvant être émis en vertu de la présente délégation ne pourra excéder 2 millions d'euros.

d) Décide de la suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires aux actions et valeurs mobilières à émettre.

e) Décide que si les souscriptions n'ont pas absorbé la totalité des émissions d'actions ou de valeurs mobilières définies ci-dessus, le conseil d'administration pourra limiter l'émission au montant des souscriptions recueillies, à condition que celui-ci atteigne au moins les trois quart de l'émission décidée.

Le conseil d'administration pourra d'office et dans tous les cas limiter l'émission décidée au montant atteint lorsque les actions, et ou, autres valeurs mobilières non souscrites représenteront moins de 3% de ladite émission.

f) Prend acte conformément à l'article L228-91 du Nouveau Code de Commerce que la délégation susvisée comporte de plein droit au profit des titulaires de valeurs mobilières donnant vocation différée à des actions de la société pouvant être émises renonciation des actionnaires au droit préférentiel de souscription aux actions auxquelles ces valeurs mobilières donnent droit et comporte également renonciation expresse des actionnaires à leur droit préférentiel de souscription aux titres de capital auxquels donneront droit celles des valeurs mobilières qui prendront la forme d'obligation convertible et les bons de souscription émis de manière autonome.

g) Décide conformément à la loi de supprimer le droit préférentiel de souscription des actionnaires aux actions qui seront émises par conversion d'obligations ou par exercice de bons.

h) Décide que le conseil d'administration disposera de tous les pouvoirs avec faculté de subdélégation à son président pour la mise en œuvre de la délégation susvisée, à l'effet, notamment de fixer les dates et modalités des émissions, la forme et les caractéristiques des valeurs mobilières à émettre, de fixer les prix des souscriptions et les conditions des émissions, les montants de chaque émission, la date de jouissance des titres, de déterminer le mode de libération des actions ou autres valeurs mobilières, et le cas échéant de prévoir la possibilité de surprendre l'exercice des droits d'attribution d'actions attachés aux valeurs mobilières pendant un délai ne pouvant excéder trois mois, fixer les modalités selon lesquelles sera effectuée la protection des droits des porteurs de valeurs mobilières donnant accès à terme au capital et ce conformément aux dispositions légales et réglementaires.

Le conseil d'administration ou son président pourront procéder le cas échéant à toutes les imputations sur les primes d'émission des frais occasionnés par la réalisation des émissions concernées. Il pourra prendre toutes dispositions permettant de parvenir à la bonne fin des émissions. Il disposera de tous pouvoirs pour constater la, ou les augmentations réalisées en application de la présente délégation et procéder aux modifications corrélatives des statuts.

En cas d'émission d'obligations ou d'autres titres d'emprunt le conseil d'administration disposera de tous pouvoirs avec faculté de subdélégation à son président, pour déterminer leur caractère subordonné ou non, fixer le taux d'intérêt, la durée des obligations ou des autres titres d'emprunt, leur prix de remboursement, leurs modalités d'amortissement et les conditions dans lesquelles ces obligations ou autres titres d'emprunt donneront droit à des actions de la société.

i) Décide que la délégation susvisée prive d'effet toute délégation antérieure visant à l'émission immédiate et ou différée d'actions de la société avec suppression de droit préférentiel de souscription des actionnaires et constate que ladite délégation est valable pour une durée de 26 mois à compter de la présente assemblée.

2.2.2. Limitation de l'émission au montant des souscriptions recueillies

Conformément à la décision d'Assemblée Générale précitée, le Conseil d'Administration pourra limiter l'émission au montant des souscriptions recueillies à la condition que celui-ci atteigne au moins les trois-quarts de l'émission décidée (cf. 2.2.1)

2.2.3. Eléments d'appréciation du prix de souscription des actions nouvelles de 3 euros.

L'émission proposée au public portera sur un nombre maximum de 500 000 actions nouvelles de 0,25 euro de valeur nominale chacune représentant un montant maximum d'environ 1,5 M€, soit 13,24 % du capital et des droits de vote après inscription sur la base du prix défini au paragraphe ci dessous, provenant d'une augmentation de capital décidée par le Conseil d'Administration (cf annexe) de la société en vertu de l'autorisation donnée par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires du 29 janvier 2004, et qui seront entièrement assimilables aux actions anciennes dès leur émission.

Dans l'hypothèse d'une réalisation à 75% de l'augmentation de capital, 375 000 actions nouvelles, représentant un montant d'environ 1 125 K€, soit 10,27% du capital et des droits de vote, seront émises. Sur la base d'un prix par action de 3 euros, le prix proposé s'apprécie comme suit, après imputation des charges liées à l'opération :

• Eléments d'appréciation du prix d'offre de 3 euros par action.

Le prix proposé s'apprécie comme suit, après imputation des charges liées à l'opération :

- Nominal de l'action : 0,25 euro - Prime par action : 2,75 euros

En euro	31/03/2003	31/03/2004	31/03/2005 (d)	31/03/2006 (d)
Chiffre d'affaires	6 278 534	8 402 612	12 650 071	17 347 632
Chiffre d'affaires/action	1,7	2,2	3,4	4,6
VE/CA	1,8	1,3	0,9	0,7
Résultat d'exploitation	305 797	862 200	1 901 233	3 194 165
REX/action	0,1	0,2	0,5	0,8
VE/Rexp	37,0	13,1	6,0	3,5
Actif net	437 101	890 817	3 297 277	5 491 174
Actif net/action	0,1	0,2	0,9	1,5
VE/Actif net	25,9	12,7	3,4	2,1
Bénéfice net	191 591	453 719	1 073 126	2 076 788
Bénéfice net/action	0,1	0,1	0,3	0,5
PER	59,1	25,0	10,6	5,5

Sur la base de 3 776 000 actions

(d) données prévisionnelles

• Hypothèse de la réalisation de l'émission à 75 %.

En euro	31/03/2005 (d)	31/03/2006 (d)
Actif net	2 912 434	5 076 799
Actif net/action	0,8	1,4
VE/Actif net	3,8	2,2
Bénéfice net	1 063 283	2 037 413
Bénéfice net/action	0,3	0,6
PER	10,3	5,4

Sur la base de 3 651 000 actions

(d) données prévisionnelles

Les frais relatifs à l'inscription en bourse ont été pris en compte dans les éléments prévisionnels présentés au chapitre 7 du présent prospectus. D'autre part, les comptes prévisionnels ont été établis sur la base des comptes historiques clos au 31 mars 2004 et intègrent les remarques émises par le réviseur indépendant dans son rapport présenté au § 5.1.6 du présent prospectus. Ainsi, il a été constaté une charge exceptionnelle au titre de l'exercice 2004-2005 d'un montant de 182 000 euros relatif au litige Marionnaud et épuration des charges à répartir existantes au 31-03-2004 pour 188 230 euros.

D'autre part, les comptes prévisionnels intègrent de nouvelles procédures afin de limiter les risques d'écart de change sur l'évaluation des entrées en stock.

En revanche, en matière de retour de marchandise, la société, ne disposant pas d'élément d'analyse, n'a pas intégré d'impact lié à ces retours.

Aucun changement de méthode ou d'estimation, aucun élément exceptionnel non récurrent affectant les résultats, l'actif net présenté n'ont eu lieu et ne sont envisagés.

• **Eléments de valorisation (Source : EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE SECURITIES)**

A - Comparaisons boursières⁽¹⁾

Nous avons comparé BODY ONE à des sociétés présentes dans le secteur de l'habillement et animant une partie de leur réseau de distribution avec des franchisés. Nous avons retenu deux ratios boursiers (VE/REX et PER), nous leur avons appliqué une décote de 20% afin de tenir compte du compartiment de marché.

Sociétés	Marché	Cours €	Capi. M€	VE/REX		PER	
				2004	2005	2004	2005
DU PAREIL AU MEME	SM	14,5	34,1	8,1	7,1	10,1	8,6
DEVERNOIS	SM	128,0	38,4	7,5	6,9	13,8	12,6
Moyennes				7,8	7,0	12,0	10,6
Ratios décotés de 20%				6,2	5,6	9,6	8,5
REX et RN BODY ONE				1 901	3 194	1 073	2 077
Valorisation induite BODY ONE				11 061	17 048	10 275	17 658
Moyennes par ratios				14 054		13 967	
Valorisation BODY ONE (K€)					14 011		

Source : IDMIDCAPS, cours au 17 septembre 2004 en séance

B - Actualisation des flux

Le business plan est fourni par BODY ONE, la période suivante est estimée par EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE SECURITIES : la croissance du CA ralentit progressivement jusqu'à 5% en fin de période, la marge d'exploitation est ramenée à 15% à partir de 2006, les investissements sont fixés à 1% à partir de 2006.

Calcul du taux d'actualisation			
OAT 10 ans	4,4%		
Prime de risque	10,0%	Taux d'emprunt (OAT par défaut)	4,2%
□ spécifique	1,0	Taux d'IS moyen	33%
Coût du capital	14,2%	Taux d'emprunt net	2,81%
Fonds propres mars 04 (K€)	891	Dettes financières nette mars 04 (K€)	929
Coût du capital pondéré	6,95%	Coût de la dette pondérée	1,44%
Coût moyen pondéré du capital		8,39 %	

K€	Business Plan			Période intermédiaire normée					
	31/03/05	31/03/06	31/03/07	31/03/08	31/03/09	31/03/10	31/03/11	31/03/12	31/03/13
Chiffre d'affaires	12 650	17 348	21 685	26 021	29 925	32 917	36 209	38 743	40 681
Taux de croissance	51%	37%	25%	20%	15%	10%	10%	7%	5%
Résultat d'exploitation	1 901	3 194	3 253	3 903	4 489	4 938	5 431	5 812	6 102
Marge d'exploitation	15,0%	18,4%	15,0%	15,0%	15,0%	15,0%	15,0%	15,0%	15,0%
Impôts	-577	-1 102	-1 138	-1 366	-1 571	-1 728	-1 901	-2 034	-2 136
Amortissements	77	77	87	104	120	99	109	77	81
en % du CA	0,6%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,3%	0,3%	0,2%	0,2%
Cash Flow d'expl. net	1 401	2 169	2 201	2 641	3 037	3 308	3 639	3 855	4 048
Investissements	0	0	217	260	299	329	362	387	407
en % du CA	0,0%	0,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%
Variation du BFR	1 151	94	1 084	1 301	1 496	1 646	1 810	1 937	2 034
en % du CA	9,1%	0,5%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%
CF d'expl. disponibles	250	2 075	900	1 080	1 242	1 333	1 466	1 530	1 607
Cash Flow libres actualisés	238	1 824	730	808	857	849	862	830	804

Calcul de la valeur de sortie (K€)

Taux de croissance des CF à l'infini	0,5%	1,0%	1,5%	2,0%	2,5%
CF d'exploitation en année 2013p	1 615	1 623	1 631	1 639	1 647
Taux d'actualisation en dernière année	8,4%	8,4%	8,4%	8,4%	8,4%
Valeur de sortie	20 474	21 968	23 680	25 659	27 975
Valeur de sortie actualisée	10 242	10 989	11 845	12 835	13 994
Somme des CF actualisés 2005/2013	7 802	7 802	7 802	7 802	7 802
Valeur d'entreprise	18 044	18 792	19 648	20 638	21 796
- Dettes nettes 31/03/04	929	929	929	929	929
Valeur	17 115	17 863	18 719	19 709	20 867
Valorisation Moyenne (K€)			18 854		

⁽¹⁾ La méthode des comparables boursiers n'a pas retenu l'exercice 2003 pour les sociétés comparées dans la mesure où ces dernières sont à un stade de développement plus avancé que BODY ONE qui est en cours de constitution de son réseau. Le résultat de valorisation aurait été de 11,2 M€ si les données 2003 avaient été retenues.

L'analyse financière n'intègre pas d'ajustement des ratios lié au décalage des dates de clôture des différentes sociétés comparables dans la mesure où ces dernières sont à un stade de développement plus avancés que Body One.

C - Conclusion

	Résultats : € / action	Capi. en K€
Comparaisons boursières	3,71	14 011
Discounted Cash Flow	4,99	18 854
Objectif de valorisation	4,35	16 433

Au prix de 3€ le titre BODY ONE recèle un potentiel de progression de l'ordre de 45%.

2.2.4. Produit de l'émission et charges relatives à l'inscription

Sur la base d'un prix d'offre de 3 euros, l'émission proposée au public portera sur un nombre maximum de 500 000 représentant un montant brut maximum de 1,5 M€ et un montant net d'environ 1 250 K€, après déduction des charges de toutes natures liées à l'inscription au Marché Libre.

Les charges relatives à l'inscription s'élèvent globalement à 250 K€ et sont destinées à couvrir les frais légaux et administratifs, la rémunération des intermédiaires financiers et les frais de communication financière seront imputés net d'IS sur la prime d'émission liée à l'augmentation de capital.

Les frais relatifs à l'inscription se répartissent comme suit :

- Frais légaux et administratifs : 89 000 €
- Frais des intermédiaires financiers : 161 000 €

Le PSI ne percevra aucune rémunération sous forme de titre de la société.

Dans l'hypothèse d'une augmentation de capital à 75% de l'émission envisagée, le montant brut de l'émission serait de 1,125M€ et un montant net d'environ 875 K€.

2.2.5. Droit préférentiel de souscription

Le droit préférentiel de souscription est supprimé dans le cadre de la présente opération (cf. 8^{ème} résolution de l'assemblée générale extraordinaire du 29 janvier 2004 présentée au § 2.1.1 telle que modifiée).

2.2.6. Période de souscription

La période de souscription s'étend du 4 au 14 octobre 2004.

2.2.7. Etablissements domiciliaires

2.2.7.1. Présentateur

EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE
37, avenue des Champs-Élysées
75008 Paris

2.2.7.2. Membre du marché

EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE au travers de son département SECURITIES
37, avenue des Champs-Élysées
75008 Paris

EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE au travers de son département SECURITIES en qualité de Prestataire de Services d'Investissement (PSI)-introduceur effectuera, afin d'assurer le règlement/livraison, le dénouement de l'ensemble des souscriptions via son compensateur ING (affilié 577).

2.2.8. Transmission et centralisation des ordres

Les souscripteurs devront déposer leurs ordres d'achat aux intermédiaires financiers qui les transmettront aux PSI membres de marché de leur choix, la centralisation des ordres étant effectuée par EURONEXT.

2.2.9. Modalités et délais de délivrance des instruments financiers

Inscription en comptes nominatifs et règlement-livraison 3 jours de bourse après l'inscription.

2.2.10. Garantie

L'émission des actions nouvelles ne fait pas l'objet d'une garantie de bonne fin telle que décrite dans l'article L225-145 du Code de Commerce. En conséquence, les négociations sur les actions nouvelles interviendront postérieurement à l'émission du certificat du dépositaire par le dépositaire des fonds ING, soit après la date de règlement/livraison.

Dans l'hypothèse où les souscriptions n'atteindraient pas 75% de la présente émission, l'opération sera annulée et les ordres deviendraient caducs.

2.2.11. But de l'émission

L'opération permettra à la Société :

- de renforcer sa notoriété,
- de maintenir un niveau élevé de croissance
- d'accroître ses fonds propres, afin d'assurer le financement de son plan de développement sur 2 ans présenté au chapitre 7 du présent prospectus.

Les fonds levés doivent permettre à BODY ONE de parer aux investissements humains (45%) de financer le besoin en fonds de roulement lié au développement de ses activités (40%) ainsi que sa politique de communication (15%). Une forte présence médiatique assurera à BODY ONE une plus grande visibilité sur le marché de la lingerie et permettra ainsi de renforcer ses parts de Marché.

L'inscription au Marché Libre constitue pour les dirigeants de la société une étape en vue d'une admission à un compartiment réglementé, qui pourra être sollicitée ultérieurement.

Dans l'hypothèse de la réalisation de l'augmentation de capital à 100% les fonds propres de BODY ONE s'élèveront au 31-03-2005 à 3 297K€. Dans l'hypothèse d'une émission à 75% de la présente augmentation de capital, les fonds propres s'élèveront à 2 912 K€.

2.3. MODALITES RELATIVES A L'AUGMENTATION DE CAPITAL

2.3.1. Procédure d'inscription au Marché Libre

La société BODY ONE envisage de procéder à une augmentation de son capital par l'émission d'actions nouvelles de 0,25€ de nominal chacune. La mise à disposition du Marché est de 500 000 actions au prix de 3€ chacune.

Conformément aux règles d'organisation et de fonctionnement d'Euronext Paris, il sera procédé simultanément à :

- Une Offre à Prix Ferme (OPF), portant sur 100 000 actions, représentant 20 % du nombre total d'actions mises à la disposition du Marché dans le cadre de l'inscription,
- Un Placement, dirigé par Europe Finance et Industrie Securities, portant sur 400 000 actions, représentant 80% du nombre total des actions mises à la disposition du Marché.

Il n'est pas prévu de clause d'extension.

L'OPF et le Placement seront réalisés, au même prix et aux mêmes conditions préalablement à la première cotation des actions.

Le Placement pourra être clos par anticipation sans préavis, sauf pour les personnes physiques.

Il est rappelé que concernant les ordres émis tant par les personnes physiques que par les personnes morales dans le cadre du Placement, seuls les ordres à un prix égal au prix de vente et de souscription seront pris en compte dans la procédure d'allocation. Ils pourront faire l'objet d'une réduction totale ou partielle.

Cette répartition est susceptible d'être ajustée en fonction de la nature de la demande. En particulier, le nombre d'actions offertes dans le cadre de l'OPF pourra en cas de très forte demande des particuliers être augmenté par prélèvement sur le placement afin que l'OPF atteigne 30% du nombre total d'actions diffusées dans le public.

Ce claw-back sera automatiquement effectué en cas de sur-souscription d'au moins trois fois l'OPF.

Le nombre d'actions offertes dans le cadre du Placement pourra être augmenté par prélèvement sur l'OPF dans l'hypothèse où l'OPF ne serait pas entièrement souscrite.

En application de l'autorisation consentie au Conseil d'administration par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires de BODY ONE, l'émission pourra être limitée au montant des souscriptions recueillies si celles-ci représentent au moins les trois quarts de l'augmentation de capital initialement prévue.

2.3.2. Caractéristiques communes à l'Offre à Prix Ferme et au Placement

2.3.2.1 Prix

Le prix des actions, dans le cadre de l'OPF et du Placement, est identique. Ce prix est fixé à 3 € par action, avec 500 000 actions nouvelles émises dans le cadre de l'inscription, soit un total de 3 776 000 actions, après augmentation. Ce prix valorise la société à 11,3M€, après augmentation de capital.

Dans l'hypothèse d'une augmentation de capital à 75% de l'émission envisagée, le nombre d'actions nouvelles émises serait de 375 000 titres, soit un total de 3 651 000 actions après augmentation portant la valorisation de la société à 10,9M€.

2.3.2.2 Durée

L'Offre à Prix Ferme et le Placement se dérouleront, du 4 au 14 octobre 2004 inclus, soit 9 jours de Bourse précédant la première négociation des actions.

Dans le cas où l'Autorité des marchés financiers serait amenée à accorder un nouveau visa ou un visa complémentaire suite à une modification des modalités du présent prospectus, ou dans le cas de non-réalisation de l'augmentation de capital à 75 %, les ordres passés deviendraient caducs et devraient être réitérés.

2.3.2.3 Calendrier indicatif de l'opération

OPERATIONS	DATES
Obtention du visa de l'AMF sur prospectus	1 ^{er} octobre 2004
Ouverture de l'Offre à Prix Ferme et du Placement	4 octobre 2004
Clôture de l'Offre à Prix Ferme et du Placement	14 octobre 2004
Inscription des titres sur le Marché Libre d'Euronext Paris	15 octobre 2004
Publication de l'avis Euronext Paris	15 octobre 2004
Règlement- livraison des actions	20 octobre 2004
Premières négociations des actions	21 octobre 2004

2.3.2.4 Résultat de l'offre

Le résultat de l'Offre à Prix Ferme et du Placement feront l'objet d'un avis publié par Euronext Paris. Cet avis précisera le taux de réduction éventuel appliqué aux ordres d'achat. Le résultat du Placement pourra faire l'objet d'un avis séparé publié par Euronext Paris.

Le règlement et la livraison des actions interviendront au plus tard le troisième jour de Bourse qui suivra la publication de l'avis de résultat de l'Offre à Prix Ferme par EURONEXT Paris. Les actions seront admises aux opérations d'EUROCLEAR et inscrites au compte de chaque acquéreur à la date de règlement.

2.3.2.5 Modalités de paiement du prix

Les modalités de règlement sont celles en vigueur sur le Marché Libre (règlement immédiat).

2.3.2.6 Placement public sur les marchés étrangers

La société BODY ONE n'a pas procédé et ne procède à aucun placement public sur les marchés étrangers.

2.3.2.7 Placement privé concomitant à l'offre au public

Il n'est pas prévu de placement privé, d'actions ou de valeurs mobilières émises par BODY ONE concomitant à l'offre au public.

2.3.3. Caractéristiques principales de l'Offre à Prix Ferme

2.3.3.1 Nombre de titres offerts

100 000 actions offertes représentant 20 % des titres mis à la disposition du marché.

Dans l'hypothèse où l'Offre à Prix Ferme ne serait pas entièrement souscrite, le nombre d'actions offertes dans le cadre de l'OPF pourra être réduit afin d'augmenter le nombre d'actions offertes au titre du Placement.

Le nombre définitif d'actions dans le cadre de l'OPF d'une part et dans le cadre du Placement d'autre part est susceptible d'ajustement en fonction de la nature de la demande.

Ce claw-back sera automatiquement effectué en cas de sur-souscription d'au moins trois fois l'OPF.

2.3.3.2 Ordres d'achat

Les ordres d'achat seront servis proportionnellement au nombre de titres demandés. L'avis de résultat de l'Offre à Prix Ferme qui sera publié par Euronext Paris indiquera les réductions éventuelles appliquées aux ordres d'achat.

Il est précisé :

- qu'un même donneur d'ordres ne pourra émettre qu'un seul ordre d'achat. Cet ordre ne pourra être dissocié entre plusieurs intermédiaires financiers et devra être confié à un seul intermédiaire.
- Le montant de chaque ordre d'achat ne pourra porter sur un nombre de titres supérieurs à 20% du nombre de titres offerts.;
- qu'au cas où l'application du ou des taux de réduction n'aboutirait pas sur un nombre entier d'actions, ce nombre serait arrondi au nombre entier inférieur.

2.3.3.3 Réception et transmission des ordres d'achat

Les personnes désireuses de participer à l'OPF devront déposer leurs ordres d'achat auprès d'un intermédiaire financier habilité en France.

Les ordres d'achat seront, même en cas de réduction, irrévocables.

Les intermédiaires financiers habilités en France transmettront à Euronext Paris les ordres d'achat, selon le calendrier et les modalités précisés dans l'avis d'ouverture de l'OPF qui sera publié par Euronext Paris.

2.3.3.4 Résultat de l'Offre à Prix Ferme

Le résultat de l'OPF fera l'objet d'un avis publié par Euronext Paris. Cet avis indiquera les réductions éventuelles appliquées aux ordres d'achat, étant précisé que les ordres bénéficieront d'un taux de réduction privilégié dans l'hypothèse où tous les ordres d'achat ne pourraient pas être entièrement satisfaits.

2.3.4. Caractéristiques principales du Placement

2.3.4.1 Nombre de titres faisant l'objet du Placement

Parallèlement à l'OPF et durant la même période que celle-ci, 400 000 actions soit 80% des titres mis à la disposition du public feront l'objet d'un Placement en France, dirigé par Europe Finance et Industrie par l'intermédiaire de son département Securities.

Le nombre d'actions offertes dans le cadre du Placement pourra être augmenté par prélèvement sur l'OPF (dans le cas où l'OPF ne serait pas entièrement souscrite).

Le Placement pourra être clos par anticipation sans préavis, sauf pour les personnes physiques.

2.3.4.2 Réception et transmission des ordres d'achat

Les investisseurs français et étrangers devront transmettre leurs ordres à l'établissement introducteur.

2.3.4.3 Résultat du Placement

Le résultat du Placement fera l'objet d'un avis publié par Euronext Paris.

2.3.4.4 Restriction de Placement

La diffusion du présent prospectus, la souscription ou la vente des actions de la société peuvent, dans certains pays, faire l'objet d'une réglementation spécifique. Les personnes en possession du présent prospectus doivent de ce fait s'informer des éventuelles restrictions découlant de la réglementation locale et s'y conformer.

• Particularités concernant les Etats-Unis d'Amérique

Les actions n'ont pas été et ne seront pas enregistrées au titre du Securities Act of 1933 des Etats-Unis d'Amérique tel que modifié (ci-après le Securities Act) et ne peuvent être ni offertes ni vendues ni remises sur le territoire des Etats-Unis d'Amérique ou pour le compte, ou, au bénéfice d'entités de droit américain et de personnes domiciliées aux Etats-Unis d'Amérique. Les termes utilisés dans ce paragraphe auront la signification qui leur est attribuée au terme de la régulation S du Securities Act.

• Particularités concernant le Royaume-Uni

Les actions ne peuvent pas être offertes ou vendues à des personnes au Royaume Uni à l'exception des personnes dont l'activité habituelle consiste à acquérir, détenir, gérer ou vendre des produits financiers (pour leurs comptes ou le compte d'autrui) dans le cadre de leur profession, ou autrement dans des circonstances qui n'ont pas eu pour effet et ne pourront avoir pour effet de constituer une offre au public au Royaume Uni au sens du Public Offers of Securities Regulation 1995 et du Financial Services and Markets Act de 2000 (FSMA 2000). En conséquence, l'offre n'est pas faite au Royaume Uni. Toutes les dispositions du FSMA 2000 applicables à tout ce qui est entrepris relativement aux actions offertes, que ce soit au Royaume Uni ou à partir du Royaume Uni ou dans toute autre circonstance impliquant le Royaume Uni devront être respectées.

Aucun document relatif à l'offre ou à la vente des actions ne devra être communiqué ou distribué à des personnes au Royaume Uni sauf lorsque les conditions visées par la Schedule 11 du FSMA 2000 auront été respectées. Aucun document relatif à l'offre ou à la vente des actions n'a été approuvé au sens de la section 21 du FSMA 2000 et ne devra être communiqué ou distribué à des personnes du Royaume-Uni à l'exception des personnes auxquelles ce document pourrait être communiqué ou distribué conformément au Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2001.

2.4. RENSEIGNEMENTS GENERAUX SUR LES INSTRUMENTS FINANCIERS OFFERTS

2.4.1. Droits et obligations attachés aux actions

1 - Chaque action donne droit dans les bénéfices, l'actif social et le boni de liquidation à une part proportionnelle à la quotité du capital qu'elle représente.

Elle donne en outre le droit au vote et à la représentation dans les assemblées générales, ainsi que le droit d'être informé sur la marche de la Société et d'obtenir communication de certains documents sociaux aux époques et dans les conditions prévues par la loi et les statuts.

2 - Un droit de vote double de celui conféré aux autres actions, eu égard à la quotité de capital social qu'elles représentent est attribué à compter du 7 juin 2004 à toutes les actions entièrement libérées pour lesquelles il sera justifié d'une inscription nominative depuis 2 ans au moins au nom du même actionnaire.

En outre, en cas d'augmentation du capital par incorporation de réserves, bénéfice ou prime d'émission, le droit de vote double est conféré dès leur émission aux actions nominatives attribuées gratuitement à un actionnaire à raison d'actions anciennes pour lesquelles il bénéficie de ce droit.

3 - Les actionnaires ne sont responsables du passif social qu'à concurrence de leurs apports. Les droits et obligations suivent l'action quel qu'en soit le titulaire.

La propriété d'une action comporte de plein droit adhésion aux statuts de la Société et aux décisions de l'assemblée générale.

4 - Chaque fois qu'il sera nécessaire de posséder un certain nombre d'actions pour exercer un droit quelconque, les propriétaires qui ne possèdent pas ce nombre auront à faire leur affaire personnelle du groupement, et éventuellement de l'achat ou de la vente, du nombre d'actions nécessaires.

2.4.2. Transmission des actions

1 – Les actions sont librement cessibles. Toute transmission ou mutation d'actions s'effectue par virement de compte à compte dans les conditions et selon les modalités prévues par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur.

2 – Les actions donnent lieu à une inscription en compte dans les conditions et selon les modalités prévues par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur.

3 – Si les actions viennent à être admises sur un marché réglementé ou sur le marché libre, toute personne physique ou morale, agissant seule ou de concert, qui vient à détenir, directement ou indirectement, un nombre d'actions représentant plus du vingtième, du dixième, du cinquième, du tiers, de la moitié ou des deux tiers du capital ou des droits de vote de la société est tenue d'en informer celle-ci par lettre recommandée avec avis de réception dans le délai de dix jours à compter de l'inscription en compte des titres lui permettant d'atteindre ou de franchir ce seuil.

2.4.3. Formes des actions

Les actions doivent revêtir obligatoirement la forme nominative.

Elles donnent lieu à une inscription à un compte ouvert au nom de l'actionnaire dans les conditions et selon les modalités prévues par la loi et les règlements en vigueur.

2.4.4. Régime fiscal des actions

En l'état actuel de la législation, les dispositions suivantes résument les conséquences fiscales susceptibles de s'appliquer aux investisseurs qui détiendront des actions BODY ONE. Ceux-ci doivent néanmoins s'assurer, auprès de leur conseiller fiscal habituel, de la fiscalité s'appliquant à leur cas particulier.

Les non-résidents fiscaux français doivent se conformer à la législation fiscale en vigueur dans leur Etat de résidence. L'attention des investisseurs est attirée sur le fait que la Loi de Finances pour 2004 réforme l'imposition des distributions à compter du 1er janvier 2005. Les nouvelles modalités d'imposition des distributions à compter de cette date sont intégrées au résumé ci-après.

2.4.4.1 Résidents fiscaux de France ⁽¹⁾

1. Personnes physiques détenant des actions françaises dans le cadre de leur patrimoine privé

(a) Dividendes

Les dividendes d'actions françaises, augmentés le cas échéant de l'avoir fiscal de 50% (sous réserve des précisions ci-dessous pour les distributions réalisées à compter du 1er janvier 2005), sont pris en compte pour la détermination du revenu global du contribuable dans la catégorie des revenus de capitaux mobiliers ; ils bénéficient d'un abattement annuel de 2 440 euros pour les couples mariés soumis à une imposition commune ainsi que pour les partenaires faisant l'objet d'une imposition commune à compter de l'imposition des revenus de l'année du troisième anniversaire de l'enregistrement d'un pacte de solidarité défini à l'article 515-1 du code civil et de 1.220 euros pour les personnes célibataires, veuves, divorcées ou mariées et imposées séparément. Les dividendes, ainsi que les avoirs fiscaux correspondants, sont inclus dans la base du revenu global soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu auquel s'ajoutent sans abattement :

- la contribution sociale généralisée au taux de 7,5 %, dont 5,1 % sont déductibles du revenu global imposable au titre de l'année de son paiement,
- le prélèvement social de 2%, et
- la contribution pour le remboursement de la dette sociale au taux de 0,5 %.

L'avoir fiscal attaché aux dividendes versés est imputable sur le montant global de l'impôt sur le revenu à payer et est remboursable en cas d'excédent.

En application de la Loi de Finances pour 2004, l'avoir fiscal sera supprimé pour les dividendes perçus à compter du 1er janvier 2005. Les personnes physiques bénéficieront toutefois d'un abattement de 50% pour l'imposition des dividendes perçus. Cet abattement s'appliquera avant l'abattement forfaitaire de 1 220 euros ou 2 440 euros précité, lequel sera maintenu.

En outre, un crédit d'impôt sera instauré pour les actionnaires personnes physiques. Il sera égal à 50% du dividende, dans la limite de 115 euros ou 230 euros selon la situation de famille du bénéficiaire. L'excédent de crédit d'impôt non imputé sur l'impôt sur le revenu sera restitué.

(b) Plus-values

Les plus-values réalisées par les personnes physiques sont imposables, dès le premier euro, si le montant global de leurs cessions de valeurs mobilières et droits sociaux réalisées au cours de l'année civile dépasse, au niveau du foyer fiscal, le seuil de 15 000 euros, au taux de 16 % auquel s'ajoutent :

- la contribution sociale généralisée au taux de 7,5 %,
- le prélèvement social de 2%, et
- la contribution pour le remboursement de la dette sociale au taux de 0,5 %.

En cas de moins-values, celles-ci peuvent être imputées sur les plus-values de même nature réalisées au cours de l'année de cession et, éventuellement, des dix années suivantes, à condition que le seuil de cession de 15 000 euros visé ci-dessus ait été dépassé l'année de réalisation de la moins-value.

(c) Régime spécial des PEA

Les actions émises par les sociétés françaises sont éligibles au titre des actifs pouvant être détenus dans le cadre d'un Plan d'Épargne en Actions (« PEA »), institué par la loi n° 92-666 du 16 juillet 1992. Sous certaines conditions, les dividendes perçus et les plus-values réalisées dans ce cadre sont exonérés d'impôt sur le revenu, mais restent néanmoins soumis au prélèvement social, à la contribution sociale généralisée et à la contribution pour le remboursement de la dette sociale.

Le tableau ci-dessous résume les différents impôts applicables au 1er janvier 2004 en fonction de la date de clôture du PEA (par dérogation aux principes exposés ci-après, les retraits anticipés de fonds investis dans un PEA pour être affectés à la création ou la reprise d'une entreprise dans les trois mois ne remettent pas en cause l'exonération prévue pour les sommes placées et n'entraînent pas la clôture anticipée du plan (article 31 de la loi n° 2003-721 du 1er août 2003 pour l'initiative économique).

Durée de vie du PEA	Prélèvement social	C.S.G.	C.R.D.S.	I.R.	Total
Inférieure à 2 ans	2%	7,5%	0,5%	22,5%	33,5%(1)
Comprise entre 2 et 5 ans	2%	7,5%	0,5%	16%	27%(1)
Supérieure à 5 ans	2%	7,5%	0,5%	0%	11%

(1) Sur la totalité des produits en cas de dépassement du seuil de cession.

En application de la Loi de Finances pour 2004, les revenus perçus dans le cadre d'un PEA ouvriront également droit au crédit d'impôt égal à 50% du dividende et plafonné à 115 euros ou 230 euros selon la situation de famille du bénéficiaire tel qu'indiqué au (a) ci-dessus.

(d) Impôt de solidarité sur la fortune

Les actions détenues par les personnes physiques sont comprises dans leur patrimoine imposable, le cas échéant, à l'impôt de solidarité sur la fortune.

⁽¹⁾ Compte tenu des lois 2004-810 et 2004-626 la CSG s'élèvera à compter du 1^{er} janvier 2005 à 8,2%, il est également prévu une contribution additionnelle au prélèvement social de 0,3%.

(e) Droits de succession et de donation

Les actions acquises par voie de succession ou de donation sont soumises aux droits de succession ou de donation en France.

2. Actionnaires personnes morales passibles de l'impôt sur les sociétés

(a) Dividendes

Les dividendes perçus, majorés le cas échéant de l'avoir fiscal (sous réserve des précisions ci-dessous compte tenu de la Loi de Finances pour 2004), sont compris dans le résultat imposable à l'impôt sur les sociétés au taux de 33 1/3. S'y ajoutent une contribution égale à 3 % de l'impôt sur les sociétés et une contribution sociale égale à 3,3 % du montant de l'impôt sur les sociétés excédant 763 000 euros par période de douze mois. Cependant, pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 7 630 000 euros et dont le capital social, entièrement libéré, est détenu de manière continue pendant la durée de la période d'imposition ou de l'exercice considéré pour au moins 75% par des personnes physiques ou par une société satisfaisant à l'ensemble de ces conditions, le taux de l'impôt sur les sociétés est fixé à 15%, dans la limite de 38 120 euros du bénéfice imposable par période de douze mois. Ces entreprises sont, en outre, exonérées de la contribution sociale de 3,3% mentionnée ci-dessus.

L'avoir fiscal peut être imputé sur l'impôt sur les sociétés mais sans possibilité de report ou de restitution en cas d'excédent. Son taux est actuellement fixé à 10%.

Toutefois, sous certaines conditions, les dividendes (majorés des avoirs fiscaux et crédits d'impôt y attachés) encaissés par les personnes morales détenant au moins 5% du capital de la société distributrice sont susceptibles, sur option, d'être exonérés (sous réserve de la prise en compte dans le résultat de la société bénéficiaire d'une quote-part de frais et charges égale à 5% du montant des dividendes, majorés des avoirs fiscaux et crédits d'impôt y attachés, limitée au montant total des frais et charges de toute nature exposés par la société au cours de la période d'imposition) en application des dispositions du régime des sociétés mères et filiales prévues aux articles 145 et 216 du CGI. Dans ce cas, l'avoir fiscal, égal à 50 % des sommes encaissées, ne pourra pas être imputé sur l'impôt sur les sociétés dû au titre de l'exercice de distribution. Il pourra être imputé, dans un délai de cinq ans, sur le précompte dû à raison de la redistribution de ces mêmes dividendes.

En application de la Loi de Finances pour 2004, l'avoir fiscal sera supprimé pour les dividendes perçus à compter du 1er janvier 2005. En outre, les actionnaires personnes morales ne pourront plus utiliser leurs avoirs fiscaux dès cette date. Si la société distributrice acquitte un précompte au titre de la distribution des dividendes, les actionnaires personnes morales qui reçoivent l'avoir fiscal au taux de 10 %, ont, en outre, droit à un crédit d'impôt supplémentaire égal à 80 % du précompte effectivement versé. Ce dispositif ne s'applique pas au précompte qui serait acquitté par imputation des avoirs fiscaux et crédits d'impôt. Il convient de noter, par ailleurs, que le précompte qui résulterait d'un prélèvement sur la réserve spéciale des plus-values à long terme est exclu de ce dispositif.

En application de la Loi de Finances pour 2004, le précompte sera supprimé à compter du 1er janvier 2005. Toutefois, un prélèvement égal à 25% du montant des distributions de bénéfices imputées sur des résultats réalisés depuis plus de cinq ans ou non soumis à l'impôt sur les sociétés au taux de droit commun demeurera applicable aux distributions mises en paiement en 2005. Ce prélèvement constituera une créance sur le Trésor imputable et/ou remboursable, à hauteur du tiers de son montant, sur l'impôt sur les sociétés dû au titre des trois exercices clos postérieurement au fait générateur de cet impôt.

(b) Plus-values

Les plus-values de cession de titres en portefeuille sont soumises à l'impôt sur les sociétés au taux normal de 33 1/3% (ou, le cas échéant, au taux de 15 % dans la limite de 38 120 euros par période de douze mois pour les entreprises qui remplissent les conditions décrites au 2.3.4.1.2 (a) ci-dessus). S'y ajoutent la contribution de 3 % mentionnée ci-dessus et, le cas échéant, la contribution sociale de 3,3 % dans les conditions mentionnées ci-dessus.

Toutefois, les plus-values issues de la cession de titres de participation détenus depuis plus de deux ans au moment de la cession restent, sous réserve de satisfaire à l'obligation de dotation de la réserve spéciale des plus-values à long terme, soumises au régime des plus-values à long terme, et imposables au taux réduit de 19% (ou, le cas échéant, au taux de 15% dans la limite de 38 120 euros par période de douze mois pour les entreprises qui remplissent les conditions décrites au 2.3.4.1.2 (a) ci-dessus). S'y ajoutent la contribution de 3 % mentionnée ci-dessus et, le cas échéant, la contribution sociale de 3,3 % dans les conditions mentionnées ci-dessus.

Sont notamment présumées constituer des titres de participation, les parts ou actions de sociétés revêtant ce caractère sur le plan comptable, et, sous certaines conditions, les actions acquises en exécution d'une offre publique d'achat ou d'échange, les titres ouvrant droit au régime fiscal des sociétés mères et filiales, ainsi que les titres dont le prix de revient est au moins égal à 22 800 000 euros qui remplissent les conditions pour bénéficier du régime fiscal des sociétés mères et filiales (à l'exception du seuil de 5%).

Les moins-values à long terme de cession peuvent être imputées sur les plus-values de même nature de l'exercice ou des dix exercices suivants.

3. Actionnaires personnes physique ayant inscrit les actions à leur actif commercial

Les dividendes doivent être retranchés des résultats imposables dans la catégorie des bénéfices industriels ou commerciaux. Le montant ainsi déduit doit être déclaré dans la catégorie des revenus de capitaux mobiliers et soumis à l'impôt sur le revenu dans les conditions indiquées au paragraphe « actionnaires personnes physiques détenant des titres dans leur patrimoine privé ».

Conformément aux dispositions de l'article 39 quinquies du CGI, les cessions de titres de portefeuille relèvent du régime des plus-values ou moins-values à court terme (imposition au barème progressif et aux contributions sociales additionnelles) ou à long terme (imposition au taux global de 26% incluant les contributions sociales additionnelles) selon que ces titres sont détenus depuis au moins deux ans.

2.4.4.2 Non-résidents fiscaux de France

(a) Dividendes

Les dividendes distribués par des sociétés dont le siège social est situé en France font l'objet d'une retenue à la source de 25 % lorsque le domicile fiscal ou le siège du bénéficiaire effectif est situé hors de France et, en vertu du droit interne français, ces bénéficiaires n'ont pas droit à l'avoir fiscal.

Sous certaines conditions, cette retenue à la source peut être réduite, voire supprimée, en application des conventions fiscales internationales ou de l'article 119 ter du CGI et l'avoir fiscal peut éventuellement être transféré au bénéficiaire non-résident en application de ces mêmes conventions (le précompte effectivement payé peut également être remboursé sous certaines conditions), étant précisé que certaines des conventions conclues avec les pays considérés peuvent prévoir des règles particulières restreignant l'extension du bénéfice de l'avoir fiscal aux personnes morales ou limitant le droit au remboursement de l'avoir fiscal aux seuls résidents personnes physiques (sous réserve des commentaires au 2.3.5.1 ci-dessus relatifs à la Loi de Finances pour 2004).

Il est recommandé aux investisseurs potentiels de consulter dès à présent leurs conseils en ce qui concerne les conditions dans lesquelles ils pourraient obtenir une réduction de la retenue à la source et, le cas échéant, le bénéfice de l'avoir fiscal en vertu d'une des conventions fiscales conclues avec la France.

(b) Plus-values

Les plus-values réalisées à l'occasion de la cession de leurs actions par les personnes qui ne sont pas fiscalement domiciliées en France ou dont le siège social est situé hors de France (sans avoir d'établissement stable ou de base fixe en France à l'actif duquel seraient inscrites les actions) et qui n'ont à aucun moment détenu, directement ou indirectement, seules ou avec des membres de leur famille, plus de 25 % des droits aux bénéfices sociaux de la société à un moment quelconque au cours des cinq années qui précèdent la cession, ne sont pas soumises à l'impôt en France.

(c) Impôt de solidarité sur la fortune

L'impôt de solidarité sur la fortune ne s'applique pas aux actions émises par les sociétés françaises et détenues par des personnes physiques domiciliées hors de France au sens de l'article 4B du CGI sous réserve que ces actions constituent des placements financiers et non des titres de participation permettant d'exercer une certaine influence dans la société émettrice.

(d) Droits de succession et de donation

La France soumet aux droits de succession et de donation les valeurs mobilières émises par les sociétés françaises acquises par voie de succession ou de donation par un non-résident de France. La France a conclu avec un certain nombre de pays des conventions destinées à éviter les doubles impositions en matière de succession et de donation, aux termes desquelles, les résidents des pays ayant conclu de telles conventions peuvent, sous réserve de remplir certaines conditions, être exonérés de droits de succession et de donation ou obtenir un crédit d'impôt.

Il est recommandé aux investisseurs potentiels de consulter dès à présent leurs conseils en ce qui concerne leur assujettissement aux droits de succession et de donation à raison des actions de la société qu'ils détiennent, et les conditions dans lesquelles ils pourraient obtenir une exonération de ces droits ou un crédit d'impôt en vertu d'une des conventions fiscales conclues avec la France.

2.5. MARCHE DU TITRE

Les actions BODY ONE seront négociées sur le Marché Libre, avec le concours d'EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE au travers de son département SECURITIES.

2.6. TRIBUNAUX COMPETENTS EN CAS DE LITIGES

Les tribunaux compétents en cas de litiges sont ceux du siège social lorsque la société est défenderesse, et sont désignés en fonction de la nature des litiges, sauf dispositions contraires du Nouveau Code de Procédure Civile.

CHAPITRE 3

• RENSEIGNEMENTS DE CARACTERE GENERAL CONCERNANT L'EMETTEUR ET LE CAPITAL •

3.1. RENSEIGNEMENTS DE CARACTERE GENERAL CONCERNANT LA SOCIETE

3.1.1. Dénomination et siège social

3.1.1.1. Dénomination sociale

BODY ONE

Au terme d'une assemblée générale extraordinaire du 7 juin 2004, la société COMPAGNIE DE LA LIGERIE a procédé au changement de sa dénomination sociale pour devenir BODY ONE. COMPAGNIE DE LA LINGERIE est l'enseigne commerciale de la société.

3.1.1.2. Siège social

14 rue de l'Epine Prolongée et 43-45 rue Charles Descluze
93 170 Bagnolet

3.1.2. Forme juridique

La société a été constituée sous la forme d'une Société à Responsabilité Limitée, aux termes d'un acte sous seings privés en date du 7 septembre 1998 à Paris. Elle a été transformée en Société Anonyme suivant décision de la collectivité des associés en Assemblée Générale Extraordinaire du 29 janvier 2004.

Société Anonyme à conseil d'administration régie par les dispositions du Code de Commerce (articles L210-1 et suivants) et du décret du 23 mars 1967 sur les sociétés commerciales.

3.1.3. Date de constitution et durée de la société

La société a une durée de 99 ans à compter de son immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés intervenue le 7 septembre 1998, soit jusqu'au 7 septembre 2097 sauf dissolution anticipée ou prorogation.

3.1.4. Objet social (article 2 des statuts)

La société a pour objet en France et à l'étranger :

- l'achat, la vente au détail et en gros, l'import et l'export de lingerie, bonneterie, prêt à porter, chemises, cravates, chaussures, accessoires, cosmétiques, bagages et maroquinerie.

Et généralement, toutes opérations commerciales, industrielles, financières, mobilières se rapportant directement ou indirectement à l'objet social ou à tous objets similaires ou connexes.

La participation de la société, par tous moyens, à toutes entreprises ou sociétés créées ou à créer, pouvant se rattacher à l'objet social, notamment par voie de création de sociétés nouvelles, d'apport, commandite, souscription ou rachat de titres ou droits sociaux, fusion, alliance ou association en participation ou groupement d'intérêt économique ou de location gérance.

Pour réaliser cet objet, la société peut recourir en tous lieux à tous actes ou opérations de quelque nature et importance qu'ils soient, dès lors qu'ils contribuent ou peuvent contribuer, facilitent ou peuvent faciliter la réalisation des activités ci-dessus définies ou qu'ils permettent de sauvegarder, directement ou indirectement, les intérêts commerciaux, industriels ou financiers de la société ou des entreprises avec lesquelles elle est en relation d'affaires.

3.1.5. Registre du Commerce

RCS : Bobigny 420 050 916.

3.1.6. Consultation des documents juridiques

Les documents juridiques de la société devant être mis à la disposition des actionnaires, conformément à la réglementation applicable, peuvent être consultés au siège social de la société.

3.1.7. Exercice social (article 32 des statuts)

Chaque exercice social a une durée d'une année, qui commence le 1^{er} avril et finit le 31 mars.

3.1.8. Clause statutaires particulières

3.1.8.1. Assemblées générales (article 24 des statuts)

Les assemblées générales sont convoquées et délibèrent dans les conditions fixées par la loi.

Les décisions collectives des actionnaires sont prises en assemblées générales ordinaires, extraordinaires ou spéciales selon la nature des décisions qu'elles sont appelées à prendre.

Les assemblées spéciales réunissent les titulaires d'actions d'une catégorie déterminée pour statuer sur toute modification des droits des actions de cette catégorie. Ces assemblées sont convoquées et délibèrent dans les mêmes conditions que les assemblées générales extraordinaires.

Elles ne délibèrent que si les actionnaires y participant possèdent au moins, sur première convocation, la moitié et sur deuxième convocation, le quart des actions ayant droit de vote dont il est envisagé de modifier les droits.

Les décisions sont prises à la majorité des deux tiers des voix dont disposent les actionnaires présents ou représentés.

Les délibérations des assemblées générales obligent tous les actionnaires.

• Convocation et lieu de réunion (article 25 des statuts)

Les Assemblées Générales sont convoquées soit par le Conseil d'administration, soit par les commissaires aux comptes, soit par un mandataire désigné en justice dans les conditions fixées par la loi.

Elles sont réunies au siège social ou en tout autre lieu indiqué dans l'avis de convocation.

Si la Société vient à être réputée faire appel public à l'épargne, un avis de réunion doit être inséré au Bulletin des Annonces Légales Obligatoires trente jours au moins avant la date de l'assemblée, conformément aux termes de l'article 130 du décret du 23 mars 1967.

La convocation proprement dite est effectuée au plus tard quinze jours avant la date de l'assemblée par lettre simple adressée aux actionnaires aux frais de la Société aussi longtemps que toutes les actions revêtent la forme nominative, ainsi que - dans l'hypothèse où la Société viendrait à être réputée faire appel public à l'épargne et si l'auteur de la convocation l'estime utile - par l'insertion dans ce même délai de l'avis de convocation au Bulletin des Annonces Légales Obligatoires.

Au contraire, dans l'hypothèse où toutes les actions ne seraient pas nominatives, la convocation aura lieu par insertion d'un avis dans un journal habilité à recevoir les annonces légales dans le département du lieu du siège social ainsi que - dans l'hypothèse où la Société viendrait à être réputée faire appel public à l'épargne - par l'insertion de l'avis de convocation au Bulletin des Annonces Légales Obligatoires et en outre, pour les actions nominatives par lettre simple ou, sur la demande des actionnaires intéressés et à leurs frais, par lettre recommandée.

Lorsque l'Assemblée n'a pu délibérer faute de réunir le quorum requis, la deuxième Assemblée et, le cas échéant, la deuxième Assemblée prorogée, sont convoquées six jours au moins à l'avance, dans les mêmes formes que la première. L'avis et les lettres de convocation de cette seconde Assemblée reproduisent la date et l'ordre du jour de la première."

• Ordre du jour (article 26 des statuts)

L'ordre du jour des assemblées est arrêté par l'auteur de la convocation.

Un ou plusieurs actionnaires ont la faculté de requérir l'inscription de projets de résolutions à l'ordre du jour des assemblées dans les conditions légales et réglementaires.

Le Comité d'entreprise peut requérir l'inscription de projets de résolutions à l'ordre du jour des assemblées.

L'assemblée ne peut délibérer sur une question qui n'est pas à l'ordre du jour. Elle peut cependant, en toutes circonstances, révoquer un ou plusieurs administrateurs et procéder à leur remplacement.

• **Droit de communication des actionnaires (article 28 des statuts)**

Tout actionnaire a le droit d'obtenir communication des documents nécessaires pour lui permettre de statuer en toute connaissance de cause sur la gestion et la marche de la Société.

La nature de ces documents et les conditions de leur envoi ou mise à disposition sont déterminées par la loi et les règlements.

• **Feuille de présence- Bureau- Procès Verbaux (article 29 des statuts)**

Une feuille de présence, dûment émarginée par les actionnaires présents et les mandataires et à laquelle sont annexés les pouvoirs donnés à chaque mandataire, et le cas échéant les formulaires de vote par correspondance, est certifiée exacte par le bureau de l'Assemblée.

Les Assemblées sont présidées par le Président du Conseil d'Administration ou, en son absence, par un administrateur spécialement délégué à cet effet par le Conseil. A défaut, l'Assemblée désigne elle-même son Président.

Les fonctions de scrutateurs sont remplies par les deux actionnaires, présents et acceptants, qui disposent, tant par eux-mêmes que comme mandataires, du plus grand nombre de voix.

Le bureau ainsi composé, désigne un secrétaire qui peut ne pas être actionnaire.

Les procès-verbaux sont dressés et les copies ou extraits des délibérations sont délivrés et certifiés conformément à la loi.

• **Assemblée générale ordinaire (article 30 des statuts)**

L'Assemblée Générale Ordinaire prend toutes les décisions qui ne modifient pas les statuts.

Elle est réunie au moins une fois par an, dans les délais légaux et réglementaires en vigueur, pour statuer sur les comptes sociaux et, éventuellement, sur les comptes consolidés de l'exercice écoulé.

Elle ne délibère valablement que si les actionnaires présents, représentés ou ayant voté par correspondance possèdent au moins, sur première convocation, le quart des actions ayant le droit de vote. Sur deuxième convocation, aucun quorum n'est requis.

Elle statue à la majorité des voix dont disposent les actionnaires présents ou représentés, y compris les actionnaires ayant voté par correspondance.

3.1.8.2 - Affectation et répartition des résultats (Article 34 des statuts)

Le compte de résultat qui récapitule les produits et charges de l'exercice fait apparaître par différence, après déduction des amortissements et des provisions, le bénéfice de l'exercice.

Sur le bénéfice de l'exercice diminué, le cas échéant, des pertes antérieures, il est prélevé cinq pour cent au moins pour constituer le fonds de réserve légale. Ce prélèvement cesse d'être obligatoire lorsque le fonds de réserve atteint le dixième du capital social.

Le bénéfice distribuable est constitué par le bénéfice de l'exercice diminué des pertes antérieures et des sommes à porter en réserve, en application de la loi et des statuts, et augmenté du report bénéficiaire.

Sur ce bénéfice, l'Assemblée Générale peut prélever toutes sommes qu'elle juge à propos d'affecter à la dotation de tous fonds de réserves facultatives, ordinaires ou extraordinaires, ou de reporter à nouveau.

Le solde, s'il en existe, est réparti par l'Assemblée entre tous les actionnaires proportionnellement au nombre d'actions appartenant à chacun d'eux.

En outre, l'Assemblée Générale peut décider la mise en distribution de sommes prélevées sur les réserves dont elle a la disposition, en indiquant expressément les postes de réserves sur lesquels les prélèvements sont effectués. Toutefois, les dividendes sont prélevés par priorité sur les bénéfices de l'exercice.

Hors le cas de réduction du capital, aucune distribution ne peut être faite aux actionnaires lorsque les capitaux propres sont ou deviendraient à la suite de celle-ci, inférieurs au montant du capital augmenté des réserves que la loi ou les statuts ne permettent pas de distribuer. L'écart de réévaluation n'est pas distribuable. Il peut être incorporé en tout ou partie au capital.

Les pertes, s'il en existe, sont après l'approbation des comptes par l'Assemblée Générale, reportées à nouveau, pour être imputées sur les bénéfices des exercices ultérieurs jusqu'à extinction.

3.1.8.3 - Paiement des dividendes - acomptes (Article 35 des statuts)

Lorsqu'un bilan établi au cours ou à la fin de l'exercice et certifié par un Commissaire aux Comptes fait apparaître que la Société, depuis la clôture de l'exercice précédent, après constitution des amortissements et provisions nécessaires et déduction faite s'il y a lieu des pertes antérieures ainsi que des sommes à porter en réserve, en application de la loi ou des statuts, a réalisé un bénéfice, il peut être distribué des acomptes sur dividende avant l'approbation des comptes de l'exercice. Le montant de ces acomptes ne peut excéder le montant du bénéfice ainsi défini.

Les modalités de mise en paiement des dividendes en numéraire sont fixées par l'Assemblée Générale, ou à défaut par le Conseil d'Administration.

La mise en paiement des dividendes en numéraire doit avoir lieu dans un délai maximal de neuf mois après la clôture de l'exercice, sauf prolongation de ce délai par autorisation de justice.

Aucune répétition de dividende ne peut être exigée des actionnaires sauf lorsque la distribution a été effectuée en violation des dispositions légales et que la Société établit que les bénéficiaires avaient connaissance du caractère irrégulier de cette distribution au moment de celle-ci ou ne pouvaient l'ignorer compte tenu des circonstances. Le cas échéant, l'action en répétition est prescrite trois ans après la mise en paiement de ces dividendes.

Les dividendes non réclamés dans les cinq ans de leur mise en paiement sont prescrits.

3.1.8.4 - Droits de vote double (Article 12 des statuts)

Un droit de vote double de celui conféré aux autres actions, eu égard à la quotité de capital social qu'elles représentent est attribué à compter du 7 juin 2004 à toutes les actions entièrement libérées pour lesquelles il sera justifié d'une inscription nominative depuis 2 ans au moins au nom du même actionnaire.

En outre, en cas d'augmentation du capital par incorporation de réserves, bénéfice ou prime d'émission, le droit de vote double est conféré dès leur émission aux actions nominatives attribuées gratuitement à un actionnaire à raison d'actions anciennes pour lesquelles il bénéficie de ce droit.

Le droit de vote double cesse de plein droit dès lors que les titres sont transférés à un nouvel actionnaire.

3.1.8.5 – Franchissement de seuil (Article 11 des statuts)

Toute personne physique ou morale, agissant seule ou de concert, qui vient à détenir, directement ou indirectement, un nombre d'actions représentant plus du 20^{ème}, du 10^{ème}, du 5^{ème}, du tiers, de la moitié ou des deux tiers du capital ou des droits de vote de la société est tenue d'en informer celle-ci par lettre recommandée avec avis de réception dans le délai de 10 jours à compter de l'inscription en compte des titres lui permettant d'atteindre ou de franchir ce seuil.

Les statuts de la société ne prévoient pas de sanction en cas de non-respect de ces déclarations.

3.2. RENSEIGNEMENTS DE CARACTERE GENERAL CONCERNANT LE CAPITAL

3.2.1 Capital social

Suite à l'assemblée générale du 16 juin 2004, le capital social s'élève à 819 000 euros divisé en 3 276 000 actions d'une valeur nominale de 0,25 euro chacune, entièrement libérées. Toutes les actions sont de même catégorie.

3.2.2 Capital autorisé non émis

• 8^{ème} résolution – Autorisation globale donnée au Conseil d'Administration d'augmenter le capital social par émission d'actions ou toutes valeurs mobilières – Suppression du Droit Préférentiel de Souscription

L'assemblée générale extraordinaire des actionnaires de la société du 29 janvier 2004 a, aux termes de sa 8^{ème} résolution et après avoir entendu la lecture du rapport de la gérance et du rapport spécial du commissaire aux comptes, autorisé le conseil d'administration avec faculté de subdélégation au Président, sous la condition suspensive de la transformation de la société en Société Anonyme, à augmenter le capital social avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires, en une ou plusieurs fois par voie d'appel public à l'épargne ou non, dans la limite d'un montant nominal maximum de 2 millions euros. Cette autorisation a été consentie pour une durée de 26 mois à compter du 29 janvier 2004.

L'assemblée générale extraordinaire du 7 juin 2004, dans sa 4^{ème} résolution, a supprimé le second paragraphe de la section d) de la 8^{ème} résolution précitée afférent au droit de priorité qui était réservé aux actionnaires de la société, tout en maintenant inchangées l'ensemble des autres dispositions de cette résolution.

• **9^{ème} résolution – Autorisation globale donnée au Conseil d'Administration d'augmenter le capital social par émission d'actions ou toutes valeurs mobilières – Maintien du Droit Préférentiel de Souscription**

L'assemblée générale extraordinaire des actionnaires de la société du 29 janvier 2004 a, aux termes de sa 9^{ème} résolution et après avoir entendu la lecture du rapport de la gérance et du rapport spécial du commissaire aux comptes, autorisé le conseil d'administration avec faculté de subdélégation au Président, sous la condition suspensive de la transformation de la société en Société Anonyme, à augmenter le capital social avec maintien du droit préférentiel de souscription des actionnaires, en une ou plusieurs fois par voie d'appel public à l'épargne ou non, dans la limite d'un montant nominal maximum de 2 millions euros.

Cette autorisation a été consentie pour une durée de 26 mois à compter du 29 janvier 2004.

• **10^{ème} résolution – Autorisation globale donnée au Conseil d'Administration d'augmenter le capital par incorporation de réserves**

L'assemblée générale extraordinaire des actionnaires de la société du 29 janvier 2004 a, aux termes de sa 10^{ème} résolution et après avoir entendu la lecture du rapport de la gérance et du rapport spécial du Commissaire aux comptes, autorisé le conseil d'administration, sous la condition suspensive de la transformation de la société en Société Anonyme, à augmenter le capital social par incorporation de tout ou partie des réserves, bénéfiques ou primes d'émission, de fusion et d'apport, avec la faculté de subdélégation au Président, dans la limite d'un montant nominal maximum de 2 millions euros.

Cette autorisation a été consentie pour une durée de 26 mois à compter du 29 janvier 2004.

• **Synthèse des autorisations globales de l'Assemblée au Conseil d'administration**

NATURE DE LA DELEGATION	NATURE DE L'OPERATION	TITRES À ÉMETTRE	MONTANT NOMINAL AUTORISÉ	SOLDE RESTANT À UTILISER	ÉCHÉANCE DE LA DÉLÉGATION
Délégation globale	Augmentation de capital avec maintien du DPS	Titres de capital simples ou composés ou titres de créances	2 M€*	2 M€*	Mars 2006
Délégation globale	Augmentation de capital avec suppression du DPS	Titres de capital simples ou composés ou titres de créances	2 M€*	2 M€*	Mars 2006
Délégation globale	Augmentation de capital par incorporation de réserve	Actions	2 M€*	2 M€*	Mars 2006

*Aux termes de la 11^{ème} résolution de l'AGE du 29 janvier 2004, le montant de 2 millions d'euros constitue un plafond global applicable aux opérations réalisées au titre des 8^{ème}, 9^{ème} et 10^{ème} résolutions de cette assemblée générale, chaque opération s'imputant sur ce montant global.

• **16^{ème} résolution – Autorisation donnée au Conseil d'Administration d'émettre des valeurs mobilières en période d'offre publique d'achat ou d'échange,**

L'assemblée générale extraordinaire, sous réserve de l'acceptation de la transformation de la société en société, après avoir entendu la lecture du rapport de la Gérance, décide, sous réserve de l'admission des titres de la société à la négociation sur un marché boursier (Second Marché ou Marché Libre), conformément aux dispositions du §IV de l'article L225-129 du nouveau Code de commerce, décide que toutes les autorisations d'émission en cours de validité qui n'ont pas été réservées, pourront être utilisées dans les conditions prévues par la loi et jusqu'à la prochaine assemblée appelée à statuer sur les comptes de l'exercice en cours, en cas d'offre publique d'achat ou d'échange portant sur des valeurs mobilières émises par la société.

Compte tenu de l'inscription de BODY ONE au Marché Libre d'Euronext Paris, il est à noter que cette disposition ne rentre pas dans le champ de compétence de l'AMF.

3.2.3 Titres de capital potentiel

3.2.3.1 Options de souscription d'actions

L'assemblée générale extraordinaire du 29 janvier 2004, dans sa 13^{ème} résolution, a donné pouvoir au Conseil d'Administration de consentir, dans le cadre des dispositions des articles L 225-177 et suivants du Code de Commerce, des options donnant droit à la souscription d'actions nouvelles à émettre à titre d'augmentation de son capital dans la limite d'un montant maximum égal à 5% du capital. Cette délégation est donnée pour une durée de 38 mois

A ce jour aucun plan n'a été arrêté par le Conseil d'administration.

3.2.3.2 Bons de souscription d'actions

L'assemblée générale extraordinaire du 29 janvier 2004, dans sa 14^{ème} résolution, a donné pouvoir au Conseil d'Administration de consentir, dans le cadre des dispositions des articles L 228-95 du Code de Commerce, des bons de souscription d'actions nouvelles à émettre à titre d'augmentation de son capital dans la limite d'un montant maximum égal à 5% du capital. Cette délégation est donnée pour une durée de 26 mois. A ce jour aucun BSA n'a été émis par le Conseil d'administration.

3.2.3.2 BSPCE

L'assemblée générale extraordinaire du 7 juin 2004, après avoir entendu la lecture du rapport du conseil d'administration et du rapport spécial du Commissaire aux comptes, a autorisé le Conseil d'administration à émettre, en une ou plusieurs fois, des BSPCE. Cette autorisation, d'un montant maximum de 5% du capital, est donnée pour une durée de 1 an.

A ce jour aucun BSPCE n'a été émis par le Conseil d'administration.

La société n'a, à ce jour, arrêté aucune plan d'attribution de valeur mobilière. Le conseil d'administration envisage d'attribuer des valeurs mobilières au profit des principaux responsables de la société d'ici à 2005.

3.2.4 Tableau d'évolution du capital depuis la création de la société

DATE	NATURE DE L'OPERATION	VARIATION DU CAPITAL	PRIME D'EMISSION OU APPORT	NOMBRE D'ACTIONNAIRES CREEES	CAPITAL APRES OPERATION		
					NBRE D'ACTIONNAIRES	NOMINAL	MONTANT
sept -98	Constitution				2 600	100 F	260 000 F
déc-2001	Augmentation de capital par incorporation de réserve et de report à nouveau	251 646,46 F			2 600	200 F	511 646 F
	Conversion du capital en euro				2 600	30 €	78 000 €
26 mars-2004	Augmentation de capital par incorporation de réserve et de report à nouveau	156 000 €			2 600	90 €	234 000 €
7 juin -2004	Division de la valeur nominale de l'action			702 000	936 000	0,25 €	234 000 €
30 sept-2004	Augmentation de capital par incorporation de report à nouveau	585 000 €		2 340 000	3 276 000	0,25 €	819 000€

3.3. REPARTITION ACTUELLE DU CAPITAL ET DES DROITS DE VOTE

3.3.1 Tableau de répartition du capital avant et après introduction

ACTIONNAIRES	AVANT INTRODUCTION				APRES INTRODUCTION			
	ACTIONS	%	DROITS DE VOTE	%	ACTIONS	%	DROITS DE VOTE	%
Marc SEROUSSI	1 635 480	49,92	1 635 480	49,92	1 635 480	43,31	1 635 480	43,31
Alain SEROUSSI	1 634 220	49,88	1 634 220	49,88	1 634 220	43,28	1 634 220	43,28
Joseph SEROUSSI	1 260	0,04	1 260	0,04	1 260	0,03	1 260	0,03
Fortunée SEROUSSI	1 260	0,04	1 260	0,04	1 260	0,03	1 260	0,03
Daniel ANGEL	1 260	0,04	1 260	0,04	1 260	0,03	1 260	0,03
Mylène ROMANO	1 260	0,04	1 260	0,04	1 260	0,03	1 260	0,03
David TAHAR	1 260	0,04	1 260	0,04	1 260	0,03	1 260	0,03
PUBLIC					500 000	13,24	500 000	13,24
TOTAL	3 276 000	100%	3 276 000	100%	3 776 000	100%	3 776 000	100%

3.3.2 Mouvements intervenus dans la répartition du capital depuis les trois derniers exercices

IDENTITE DE L'ACTIONNAIRE	QUALITE DE L'ACTIONNAIRE	% AVANT OPERATION	DATE DE L'OPERATION	NATURE DE L'OPERATION	NOMBRE D'ACTIONNAIRES ACQUISES	PRIX UNITAIRE DES ACTIONNAIRES ACQUISES	% DE CAPITAL ACQUIS	% APRES OPERATION	DÉCOTE/ SURCOTE
C2I	Ancien actionnaire	0	10-08-01	acquisition	32*	1 191 €	1,23%	1,23%	
Marc SEROUSSI	Pdt du CA	48,77%	15-12-03	acquisition	32*	1 191 €	1,23%	50%	
Fortuné SEROUSSI	Actionnaire	0	26-01-04	acquisition	1**	30 €	NS	NS	91%
Daniel ANGEL	Membre du CA	0	26-01-04	acquisition	1**	30 €	NS	NS	91%
Joseph SEROUSSI	Actionnaire	0	26-01-04	acquisition	1**	30 €	NS	NS	91%
David TAHAR	Actionnaire	0	26-01-04	acquisition	1**	30 €	NS	NS	91%
Mylène SEROUSSI	Actionnaire	0	26-01-04	acquisition	1**	30 €	NS	NS	91%

* Sur la base de 2 600 parts sociales d'une valeur nominale de 15 euros

** Cession pour transformation en SA : Sur la base de 2 600 parts sociales d'une valeur nominale de 30 euros

3.4 APPARTENANCE DE L'EMETTEUR A UN GROUPE

La société BODY ONE n'appartient à aucun groupe

3.5. NANTISSEMENT, GARANTIES ET SURETES

3.5.1 Nantissement d'actions

Il n'existe pas de nantissemements sur les titres de capital ni sur les actions inscrites au nominatif pur.

3.5.2. Nantissement d'actif

Néant

3.6. DIVIDENDES

- **Dividende global distribué au titre des trois derniers exercices**

La société BODY ONE n'a distribué aucun dividende au titre des trois derniers exercices.

- **Prescription**

Conformément aux dispositions légales, les dividendes et les acomptes de dividendes sont prescrits dans un délai de cinq ans au profit de l'Etat.

- **Politique future de dividendes**

La société BODY ONE n'envisage pas de distribuer de dividende au titre des prochains exercices, la priorité étant donnée au financement de la croissance.

3.7. PACTE D'ACTIONNAIRES

Néant

CHAPITRE 4

• RENSEIGNEMENTS CONCERNANT L'HISTORIQUE ET LES ACTIVITES DE L'EMETTEUR •

BODY ONE est spécialisé dans la création et la distribution d'articles de lingerie féminine à prix moyen à travers un réseau de franchisés et de succursales.

4.1 HISTORIQUE DE LA SOCIETE

L'histoire de l'entreprise s'appuie sur l'expérience et le professionnalisme de son fondateur, Marc SEROUSSI, qui capitalise 25 ans de savoir-faire dans la distribution spécialisée.

BODY ONE a inauguré un concept de vente innovant et unique pour les articles de lingerie féminine : celui d'un libre-service proposant des produits de qualité à des prix très attractifs.

Le premier magasin BODY ONE voit le jour en 1998. Très rapidement, les ouvertures de magasins vont se succéder, permettant à la société de se constituer un véritable réseau de distribution et d'asseoir la notoriété de sa marque.

La société s'appuie sur un réseau national et international pour diffuser sa gamme de produits à travers un réseau de magasins franchisés et de magasins détenus en propre.

- **Sept. 1998 :** Ouverture du premier magasin BODY ONE en propre à Paris.
- **Mars. 1999 :** Ouverture du premier point de vente dans la région Provence Alpes Cote d'Azur à Aix-En-Provence. 3 autres succursales ouvriront dans cette région les mois suivants.
- **Oct. 1999 :** BODY ONE poursuit son développement par l'établissement de contrats de partenariat. Ouverture du premier franchisé à Paris. Ce même franchisé ouvrira trois mois plus tard un deuxième point de vente également à Paris.
- **Fin. 1999 :** Le réseau compte treize franchises (dont 10 à Paris et 3 en Provence) et deux franchises à Paris.
- **Mars.2000 :** Première participation au Salon de la Franchise. Ce salon marque le réel démarrage du réseau BODY ONE au niveau national et international.

Depuis, cette date les demandes de franchises ne cessent d'affluer et la notoriété de la marque ne cesse de croître auprès des consommateurs.

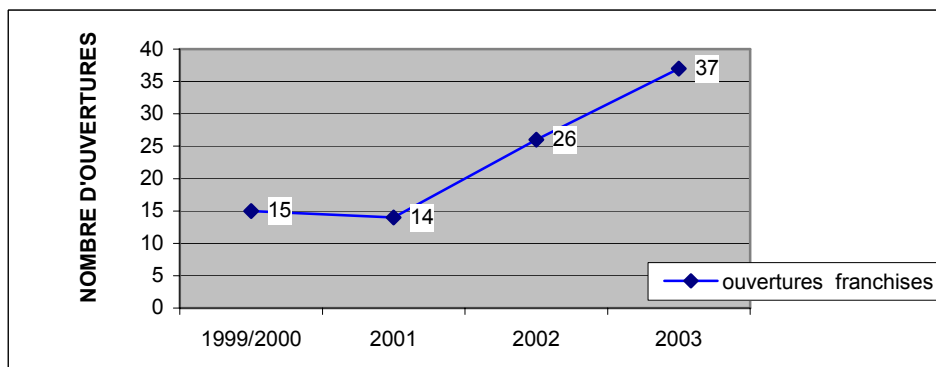
- **Mars. 2002 :** Fort de son succès, BODY ONE réalise un chiffre d'affaires de 5,2 M€ et un résultat net de 140K€.
- **Octobre 2003 :** BODY ONE reçoit le Trophée Cèdre du Meilleur Taux de Progression sur le développement en franchise décerné par le Club Européen des Directeurs de Réseau.
- **Janvier 2004 :** Au terme d'une assemblée générale extraordinaire du 29 janvier 2004, la société BODY ONE est transformée en SA.

Le positionnement et le concept original développés par BODY ONE, ont suscité dès l'origine un fort intérêt de la part des franchisés qui se traduit par l'ouverture régulière de nouveaux magasins, tant en France qu'à l'étranger.

Depuis le 1^{er} avril 2004, BODY ONE a ouvert 15 nouvelles franchises et a pour objectif l'ouverture d'une trentaine de franchises sur l'exercice 2004-2005.

Aujourd'hui, BODY ONE compte 92 franchises (76 nationales dont 4 à Paris, une en région parisienne et 71 en Provence et 16 à l'international) et 3 succursales détenues en propre par la société sous enseigne BODY ONE.

➤ **EVOLUTION DES OUVERTURES EN FRANCHISES**



4.2. LES CHIFFRES CLES

4.2.1. Principales données du compte de résultat

en euros	31/03/2003		31/03/2004		31/03/2005 (d)		31/03/2006 (d)	
	montant	%	montant	%	montant	%	montant	%
Chiffre d'affaires	6 278 534	100%	8 402 612	100%	12 650 071	100%	17 347 632	100%
Résultat d'exploitation	305 797	4,9%	862 200	10,3%	1 901 233	15,0%	3 194 165	18,4%
Résultat courant	262 985	4,2%	846 819	10,1%	1 879 117	14,9%	3 178 305	18,3%
Résultat Exceptionnel	7 275	0,1%	-108 025	-1,3%	-229 230	-1,8%		0,0%
Résultat net	191 591	3,1%	453 719	5,4%	1 073 126	8,5%	2 076 788	12,0%

(d) données prévisionnelles

Evolution des marges

	31/3/03	31/3/04	31/3/05 (d)	31/3/06 (d)
Marge brute sur coût	46%	49%	53%	52%
Marge d'exploitation	4,9%	10,3%	15,0%	18,4%
Marge nette	3,1%	5,4%	8,5%	12%

• **Le chiffre d'affaires** net de BODY ONE affiche une progression de 33,8% à 8,402M€ au 31/03/2004 contre 6,278M€ au 31/03/2003. La progression du chiffre d'affaires est directement liée :

- au développement important du réseau en franchise,
- à la montée en puissance des points de vente détenus en propre par BODY ONE.

• **Le résultat d'exploitation** de BODY ONE s'élève au 31/03/2004 à 862 K€ contre 305K€ au 31/03/2003. La marge d'exploitation atteint ainsi 10,3% contre 4,9% pour l'exercice précédent.

Cette nette amélioration de la marge opérationnelle est liée à une maîtrise des coûts de fabrication des produits, principalement sous-traitée en Chine, en Turquie, et en Thaïlande ainsi qu'à une plus grande répartition des charges fixes sur son chiffre d'affaires.

• **Le résultat net** connaît également une très forte progression. La marge nette, quant à elle, progresse à 5,4% au 31/03/2004 contre 3,1% en 2003.

4.2.2. Principales données bilantielles

en euros	31/03/2003		31/03/2004	
	montant	%	montant	%
Total Bilan		100%		100%
	3 551 720		4 856 913	
Capitaux propres		12,3%		18,3%
	437 101		890 817	
Endettement financier		28,5%		20,1%
	1 011 304		974 975	
Endettement net/ fonds propres		27,45%		19,12%
	975 000		929 000	
Trésorerie				
	36 542		46 023	

• **Les capitaux propres**, en hausse de 99% au 31/03/2004, constituent 18,3% du passif contre 12,3% au 31/03/2003. La société a procédé, en juin 2004, à une augmentation de capital d'un montant de 585K€ par incorporation de résultat portant ainsi le capital social de 234K€ à 819 K€.

• **L'endettement financier** est à la baisse et représente 974K€ au 31/03/2004 dont :
 - 136 K€ de compte courant,
 - et 300 K€ de concours bancaires.

L'ensemble du passif à court terme (à un an au plus) augmente de 2,5 M€ à 3,5 M€ au 31/03/2004, mais se maintient à 73% du total du bilan.

La trésorerie de la société est en légère augmentation. Le ratio endettement net sur fonds propre connaît également une amélioration sensible au cours du dernier exercice social.

4.2.3. Répartition du chiffre d'affaires par activité

METIERS (EN €)	31-03-2003		31-03-2004	
	EN €	EN %	EN €	EN %
FACTURATION FRANCHISE	3 296 121	53	6 094 403	70
SUCCURSALES	1 577 940	26	925 639	11
DROIT D'ENTREE ET FRAIS JURIDIQUES	588 453	9	689 046	9
CLIENTS DIVERS	594 325	9	262 176	4
MATERIEL FRANCHISE	137 843	1	234 783	2
REDEVANCE LOCATION GERANCE			117 385	2
TRANSPORT SUR VENTE			41 802	1
LOCATION ET PRESTATIONS DIVERSES	83 851	2	37 677	1
TOTAL	6 278 534	100%	8 402 611	100 %

Le chiffre d'affaires de BODY ONE provient essentiellement des ventes de marchandises aux franchisés auxquelles vient s'ajouter le chiffre d'affaires des trois magasins détenus en propre et les droits d'entrés des nouveaux franchisés. La répartition géographique du chiffre d'affaires est présentée au §4.7.1

La répartition sectorielle du résultat d'exploitation suit la répartition sectorielle du chiffre d'affaires.

METIERS (EN €)	31-03-2003		31-03-2004	
	EN €	EN %	EN €	EN %
FACTURATION FRANCHISE	162 082	53	603 540	70
SUCCURSALES	79 507	26	94 842	11
DROIT D'ENTREE ET FRAIS JURIDIQUES	27 517	9	77 598	9
CLIENTS DIVERS	27 517	9	34 488	4
MATERIEL FRANCHISE	3 058	1	17 244	2
REDEVANCE LOCATION GERANCE			17 244	2
TRANSPORT SUR VENTE			8 622	1
LOCATION ET PRESTATIONS DIVERSES	6 116	2	8 622	1
TOTAL	305 797	100%	862 200	100 %

4.3. PRESENTATION DES ACTIVITES DE BODY ONE

BODY ONE développe et distribue une gamme d'articles de lingerie féminine, griffés à la marque BODY ONE, à travers son réseau de franchisés et de succursales. Le métier de BODY ONE se décompose en deux activités principales.

- l'activité de franchiseur, développée par BODY ONE, est celle d'une franchise de service qui met à la disposition des franchisés son savoir-faire et sa notoriété dans le cadre d'une politique commerciale et de communication homogène à chaque point de vente.

- l'activité de succursalisme correspond à l'exploitation de la vente au détail par les magasins détenus en propre sous enseigne BODY ONE.

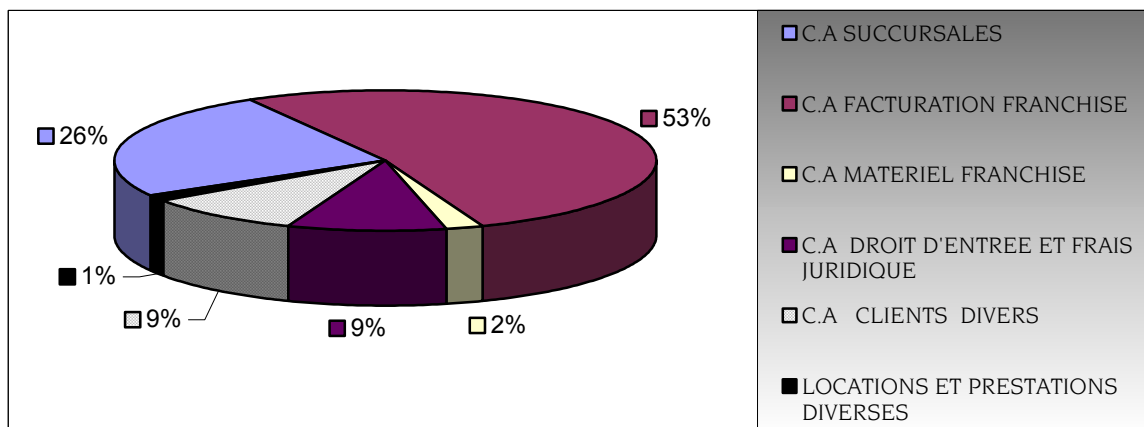
• **Les revenus de BODY ONE sont principalement issus de trois catégories:**

- Les revenus provenant de la vente des produits exclusifs BODY ONE aux magasins franchisés.
- Les revenus du pôle des succursales issus des ventes directes aux consommateurs par les magasins succursalistes.
- Les revenus générés par le développement de la franchise

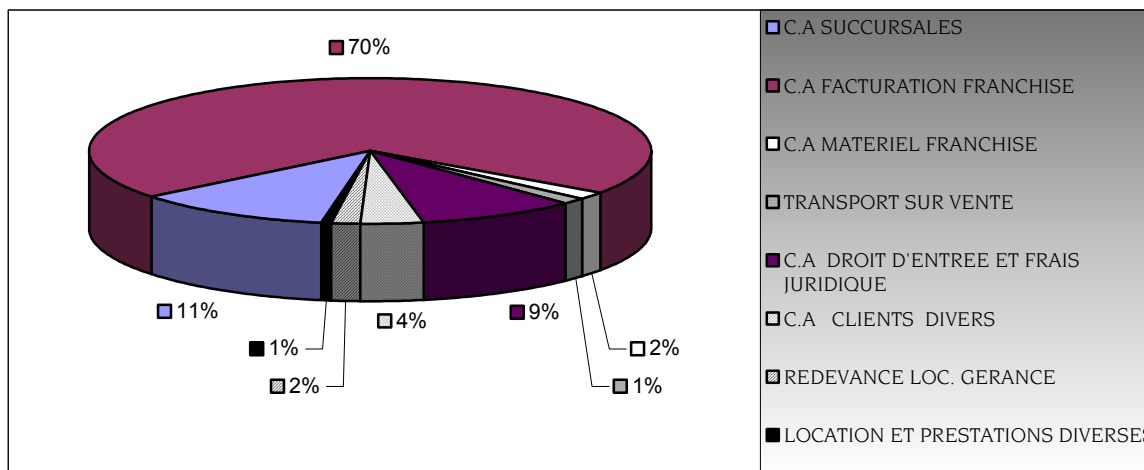
En effet, BODY ONE a souhaité mettre en place un système de rémunération simple et attractif pour les licences. Ainsi, la société ne perçoit aucune redevance liée au chiffre d'affaires réalisé par les franchises. Les revenus de BODY ONE sont issus des droits d'entrée et d'une marge sur les produits vendus.

De plus, La société ne perçoit aucune participation financière des franchisés pour l'élaboration de sa stratégie de communication nationale.

➤ **REPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ACTIVITE POUR L'EXERCICE 2002-2003**



➤ **REPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ACTIVITE POUR L'EXERCICE 2003-2004**



Les principaux revenus générés par le développement de la franchise sont les suivants :

- Les droits d'entrée et la refacturation des frais juridiques :

Chaque ouverture en franchise est soumise au préalable à la signature d'un contrat de partenariat qui prévoit le règlement d'un droit d'entrée de 25 000 € H.T. Ce dernier est payable comptant à la signature du contrat.

Adossé à la signature du contrat de franchise, sont également facturés les frais juridiques relatifs à sa rédaction. Ce montant est fixé à 763 € H.T par contrat. Ce produit correspond à la prestation facturée à ce titre par le conseil juridique de BODY ONE.

- La facturation en deux phases, des marchandises vendues aux nouvelles ouvertures :

La première phase est constituée par la facturation du stock d'ouverture (20 K€ H.T /magasin). Ce dernier est payable comptant à la livraison.

La deuxième phase est constituée par la facturation des marchandises, établie en fonction de la consommation et du volume d'activités généré par ces magasins sur leurs premiers mois d'exploitation.

- La facturation des divers matériels et accessoires :

Sur chaque ouverture de magasins, il est prévu la mise en place du stock initial de marchandises ainsi que l'acquisition par le franchisé des divers matériels et accessoires prévus sur le cahier des charges du concept BODY ONE. Ces matériels concernent essentiellement l'outil informatique (estimé à environ 5000 €) dont le franchisé doit se doter afin d'être en harmonie avec le système centralisé du franchiseur ainsi que le petit matériel divers tels que présentoirs de prix, bustes de présentation, tours de rangement et autres (estimé à environ 2000 €).

4.3.1 Les produits

Les produits diffusés par BODY ONE sont regroupés en quatre grandes catégories :

- Lingerie, corseterie : slip, soutien-gorge ou ensembles coordonnés,
- Lingerie nuit : nuisettes, pyjamas, peignoirs,
- Balnéaire : maillots de bain, paréo,
- Accessoires de mode : lunettes, maroquinerie, chaussures, bijoux

L'ensemble des produits distribué par la société, à travers son réseau de franchise ou de succursale, sont griffés à la marque BODY ONE.

BODY ONE positionne son offre avec une gamme riche et diversifiée (2 collections par an), actualisée en permanence en cours de saison, ce qui permet d'ajuster et d'étoffer l'offre de produits selon les dernières tendances.

4.3.1.1 Les collections de produits

BODY ONE possède une gamme étudiée et complète de produits, correspondant aux attentes de la clientèle et destinée à lui offrir des produits de qualité, en cohérence avec le concept BODY ONE. Le Concept BODY ONE repose sur un principe de magasins spécialisés dans la vente de lingerie, agencés dans un univers de couleurs et d'espaces adéquates, appliquant une politique de prix agressive et dynamique, tout en privilégiant la qualité, la diversité et l'actualisation en permanence de ses produits. La sélection des produits est un des éléments essentiels du savoir-faire de la société.

Une offre riche et diversifiée, comprenant 250 références, est le garant du succès sur ce segment de marché. Ainsi, BODY ONE élabore deux collections de base par an selon les saisons (printemps-été, automne-hiver), mais à la différence de ses concurrents, ses équipes procèdent à des actualisations permanentes en cours de saison, afin de coller au plus près aux dernières tendances de la mode.

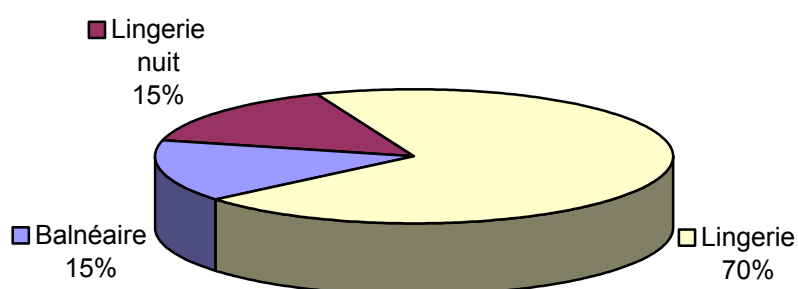
La collection de base est élaborée au moins 4 mois avant son lancement. Elle couvre une période de 6 mois d'activité, mais sa mise en place sur les points de vente est échelonnée selon un calendrier précis de livraisons régulières à effectuer sur chaque mois de la période.

Ces actualisations régulières viennent donc compléter, renforcer et affiner les collections de base et permettent d'ajuster et d'étoffer l'offre de produits selon les dernières tendances. L'importante fréquence des actualisations témoigne de la forte réactivité de la cellule achat de la société.

L'échelonnement du lancement des collections ainsi que les arrivages réguliers d'actualisations permettent d'accroître l'intérêt des consommatrices qui reviennent régulièrement dans les boutiques afin de découvrir les dernières « nouveautés » hebdomadaires de l'enseigne BODY ONE.

De plus, afin d'optimiser sa réactivité et la création de ses lignes de collections, la société vient de recruter une styliste/modéliste dont les compétences viennent compléter celles de l'équipe achat. Les créations de BODY ONE seront ainsi de plus en plus personnalisées.

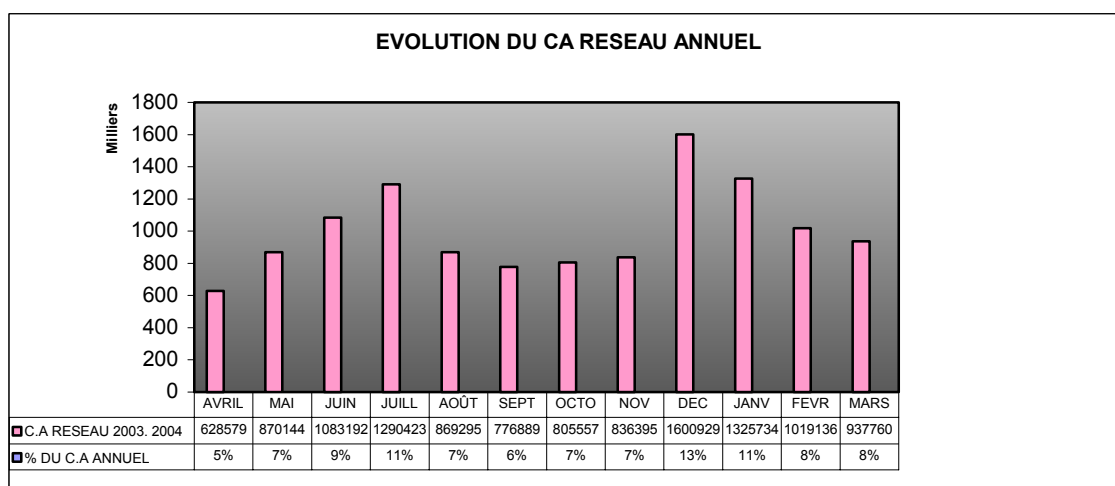
➤ **REPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR CATEGORIES DE PRODUITS**



Compte tenu du chiffre d'affaires non significatif représenté par les accessoires, ces derniers ne sont pas présentés dans le graphique ci-dessus.

Si la lingerie demeure la principale gamme de produit diffusée par la société, BODY ONE observe, au fil des collections, une montée en puissance des autres catégories de produits dans les ventes tels que la lingerie nuit ou les articles balnéaires. Ainsi les collections de maillots de bain peuvent représenter jusqu'à 25% des ventes en période estivale.

La synthèse des ventes annuelles sur le réseau pour l'exercice 2003/2004 fait ressortir une répartition du chiffre d'affaires comme suit :



Ce graphique fait ressortir l'influence des soldes et des fêtes de fin d'année sur les mois de juillet, décembre et janvier. Les autres mois de l'année reflètent parfaitement bien la régularité du chiffre d'affaire dégagé sur le réseau qui s'explique par le fait que la lingerie ne subit pas l'effet saisonnalité comparativement au prêt-à-porter car ce produit est un intemporel. Les principales variations entre la saison Hiver et Eté se caractérisent essentiellement sur des changements de couleurs.

4.3.1.2 La cible

La marque BODY ONE s'adresse à une clientèle de femmes entre 15 et 45 ans, avec l'objectif de pénétrer, de plus en plus, le créneau des jeunes femmes de 15 à 25 grâce à l'extension de sa gamme de produits de mode et au développement de modèles fantaisie.

Cette cible est d'autant plus porteuse que sa dépense moyenne annuelle croît de 20 % par an, soit 10 fois plus que le marché de la lingerie en général. (Source: cabinet AT Kearney)

Afin de fidéliser sa clientèle, BODY ONE a mis en place depuis quelques mois, un système de cartes de fidélité sur l'ensemble de ses magasins.

Les cartes de fidélité sont vendues au prix de 5 € l'unité. Cette vente est adossée à un crédit immédiat de points cadeaux. Le cumul de ces points sera directement lié au montant des achats effectués sur n'importe quels magasins BODY ONE et donnera droit à un bon d'achat ou une remise exceptionnelle au bout d'un certain nombre de points acquis.

L'enregistrement de ces points se fait selon le même procédé qu'un encaissement carte bleue et sur le même TPE. Outre sa facilité d'utilisation, il permet à chaque passage sur le TPE, d'enregistrer toutes les informations qui concernent les clientes détentrices de cette carte ainsi que le cumul des points évolutifs. Toutes ces informations sont stockées sur une base de donnée électronique à distance qui détient l'ensemble du fichier client BODY ONE au niveau national.

L'accès à ce fichier est exclusivement réservé à BODY ONE. Cette base de donnée peut permettre à la société de cibler des opérations spécifiques et des opérations marketing en faisant un tri automatique du fichier par région, par tranche d'âge, par date d'anniversaire,

Au vue de la synthèse des ventes des cartes de fidélités mises en place les magasins, BODY ONE estime que le taux de fidélisation est d'environ 40 %.

Selon les responsables de magasins, le temps de présence moyen par cliente dans un magasin BODY ONE est d'environ 10 minutes sur PARIS et 15 minutes sur la province.

4.3.1.3 Le positionnement

Le concept BODY ONE est celui d'un libre-service proposant des produits de qualité à des prix très attractifs. Cette politique commerciale repose sur trois composantes : prix - produit - service.

• Prix

BODY ONE se positionne sur une offre moyenne gamme avec des prix inférieurs de 30% à la moyenne du marché :

- le slip ou le string à partir de 3,81 €,
- l'ensemble lingerie à partir de 17 €,
- le maillot de bain à partir de 16 €.

Ce positionnement en terme de prix différencie largement l'enseigne par rapport à ses concurrents et constitue un atout majeur.

La gamme des prix moyens s'établit entre 3,81 € la pièce et 30 € l'ensemble. Le panier moyen des clients de l'enseigne BODY ONE est de 32 € par vente pour environ deux produits achetés.

• Produits

Avec plus de 250 références par an, BODY ONE propose des lignes de lingerie, de corsèterie, de lingerie de nuit, de balnéaire allant du bonnet A au bonnet D.

Le large choix de couleurs, de formes et de matières répond aux tendances de la mode mais surtout aux attentes de la clientèle. L'offre est volontairement orientée vers des produits ultra-féminins en phase avec les tendances actuelles et les plus pointues de la mode. L'enseigne met tout en œuvre afin de susciter l'achat impulsif « coup de cœur », le prix n'étant plus qu'un élément subsidiaire.

Selon l'analyse du hit parade des ventes réalisées sur une période de 12 mois (année 2003), il ressort que les produits les plus vendus en volume, chez BODY ONE est détenue par la famille des culottes (256.500 pièces), suivi par les ensembles culottes/soutien gorges (186.300 pièces) et ensuite par les maillots de bain et les nuisettes (environ 40 000 pièces pour chacune de ces deux familles).

• Service

L'approche adoptée par BODY ONE est celle d'un libre-service, sans cabine d'essayage avec des produits échangeables. Cependant, le personnel de vente, sélectionné pour ses qualités commerciales et sa connaissance du produit, accueille les consommatrices avec soin et peut être mis à contribution pour les conseiller.

Concernant la politique commerciale adoptée dans les magasins, les retours ne sont pas remboursables mais échangeables. Ils peuvent également faire l'objet d'un avoir valable pendant 2 mois. Le taux de retour pour échanges reste très faible puisqu'ils représentent en moyenne 2% des ventes.

4.3.1.4 Le sourcing⁽¹⁾

Outre la renommée de la marque, le développement d'un réseau de franchise contribue également à l'homogénéité des produits proposés sur les différents points de vente, renforçant ainsi l'identité du franchiseur. C'est la raison pour laquelle BODY ONE attache une attention particulière aux choix de ses collections. En effet, les franchisés ont l'obligation contractuelle de se fournir de façon exclusive auprès de BODY ONE.

⁽¹⁾ Sourcing : Recherche de fabricants afin de trouver des produits au meilleur rapport qualité-prix pour son approvisionnement

Ainsi, les fournisseurs de BODY ONE assurent une distribution exclusive des produits à l'égard de la société. La cellule achat de BODY ONE joue un rôle prépondérant dans l'élaboration des collections et la politique tarifaire. Afin de proposer des articles variés et à la pointe de la mode, les acheteuses sont en permanence à la recherche de nouvelles matières, de forme, de combinaisons de couleurs originales et tendanciennes.

BODY ONE a procédé au recrutement d'une styliste. Cette dernière conçoit et dessine les collections de lingerie, assure le choix des tissus et des colories.

Enfin, BODY ONE maintient en permanence ses fournisseurs en état de compétition et peut à tout moment effectuer un changement de fournisseur dans les meilleures conditions de marché en termes de prix et de qualité. La croissance du réseau de distribution renforce aujourd'hui la capacité de négociation des prix grâce à des volumes d'achat plus importants.

Cette politique de prix est adossée à des approvisionnements négociés au mieux auprès d'un panel de fournisseurs.

Si la société réalise 80% de ses achats avec les 10 premiers fournisseurs, la société met en concurrence un certain nombre de fournisseur, et n'hésite pas à en changer d'une collection à l'autre. Le marché étant en pleine évolution le nombre d'acteur présent sur cette activité augmente chaque année de façon significative.

4.3.2 L'activité Franchise

L'enseigne BODY ONE se développe sur le modèle de la franchise et repose sur trois principes :

- une politique commerciale optimisant prix, produit et service pour la clientèle ciblée,
- une politique de communication forte, dynamique, originale et permanente ;
- une relation de partenariat fondé sur la confiance, l'équilibre et la transparence avec les franchisés.

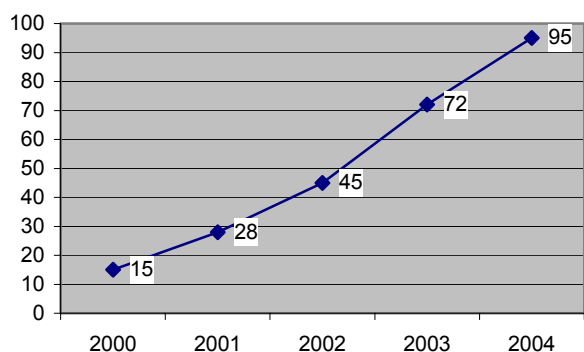
Ces principes ont permis le développement important de l'enseigne BODY ONE.

4.3.2.1 Evolution du réseau de franchise BODY ONE

Le positionnement et le concept original développés par BODY ONE, ont suscité un intérêt fort de la part des franchisés.

Les ouvertures de points de vente se sont succédées à un rythme soutenu démontrant ainsi la forte montée en puissance de la marque et du concept BODY ONE.

➤ EVOLUTION DES POINTS DE VENTES BODY ONE (FRANCHISES ET SUCCURSALES)



A ce jour, BODY ONE compte 92 points de vente situés dans les centres villes et dans les centres commerciaux :

- 92 franchises dont 16 à l'international
- 3 succursales.

➤ LISTES DES DIFFERENTES FRANCHISES BODY ONE EN FRANCE

BODY ONE - Juan Les Pins	BODY ONE - Brives	BODY ONE - Riom
BODY ONE - La Teste	BODY ONE - Saint – Etienne	BODY ONE - Oyonnax
BODY ONE - Ajaccio	BODY ONE - Bourges	BODY ONE - Carpentras
BODY ONE - Lens	BODY ONE - Bergerac	BODY ONE - Nîmes
BODY ONE - Caen	BODY ONE - Rochefort	BODY ONE - Haguenau
BODY ONE - St Nazaire	BODY ONE - Sarrebourg	BODY ONE - Cholet
BODY ONE - Lyon	BODY ONE - Perpignan	BODY ONE - Limoges
BODY ONE - Bordeaux	BODY ONE - Pau	BODY ONE - Aix Les Bains
BODY ONE - Cannes	BODY ONE - Agen	BODY ONE - St Antoine
BODY ONE - Rouen	BODY ONE - Nevers	BODY ONE - Colmar
BODY ONE - Metz	BODY ONE - Cambrai	BODY ONE - Valence
BODY ONE - Clermont-Ferrand	BODY ONE - St Omer	BODY ONE - Lescar
BODY ONE - Montauban	BODY ONE - Rambuteau	BODY ONE - Nantes
BODY ONE - Valenciennes	BODY ONE - Cavaillon	BODY ONE - Chalon
BODY ONE - Cabourg	BODY ONE - Sens	BODY ONE - Vienne
BODY ONE - Angoulême	BODY ONE - Cergy	BODY ONE - Strasbourg
BODY ONE - Bourgoin	BODY ONE - Aix en Provence	BODY ONE - Autun
BODY ONE - Brest	BODY ONE - Lille	BODY ONE - Beynost
BODY ONE - Roquette	BODY ONE - St Denis	BODY ONE - Chasseneuil
BODY ONE - Rennes	BODY ONE - Toulouse	BODY ONE - Bayonne
BODY ONE - Besançon	BODY ONE - Chambéry	BODY ONE - Sarreguemine
BODY ONE - Montelimar	BODY ONE - Avignon	BODY ONE - St Avold
BODY ONE - Macon	BODY ONE - Orléans	BODY ONE – La Roche sur Yon
BODY ONE - Vesoul	BODY ONE - Lesmathes	BODY ONE – St Jean de Mont
BODY ONE – Forbach	BODY ONE - Halevy	BODY ONE – Levallois
BODY ONE - Frouard		

La forte notoriété de la marque BODY ONE a suscité l'intérêt de franchisés étrangers

➤ LISTES DES DIFFERENTES FRANCHISES BODY ONE A L'INTERNATIONAL :

Ile de la Réunion (2 points de vente)	Beyrouth – Liban	Nouméa – Nouvelle Calédonie
Mayotte	Cayenne – Guyane	Lugano – Suisse
Riyad – Arabie Saoudite	Casablanca – Maroc	Nicosie – Chypre
Francfort, Kiel, Schleswig – Allemagne	Genève – Suisse	Barcelone – Espagne
Martinique		

4.3.2.2 La Franchise BODY ONE

• Condition d'accès à la franchise BODY ONE

Les principales conditions financières d'accès au contrat de franchise sont les suivantes :

- versement d'un règlement du droit d'entrée : 25 000 euros
- versement d'un règlement correspondant aux frais juridiques : 763 euros
- pas de royalties
- pas de redevance sur le chiffre d'affaires
- pas de participation publicitaire annuelle indexée sur le chiffre d'affaires

Les franchisés de BODY ONE sont propriétaires de leur magasin et se comportent en véritables chefs d'entreprise. L'expérience démontre qu'ils s'investissent davantage et sont motivés par la réussite de leur entreprise.

• Profil des franchisés

BODY ONE ne réalise pas de prospection spécifique, dans la mesure où les demandes affluent. Ceci est le reflet de la notoriété de l'enseigne. Cette situation est favorisée par les performances du réseau portée par des offres commerciales à grand succès et une conjoncture de croissance.

Cependant, la société maintient des démarches régulières pour élargir son champ d'investigation comme notamment sa participation au « Salon de la Franchise » ainsi que les insertions publicitaires dans les magazines spécialisés de la franchise (FRANCHISE MAGAZINE, OFFICIEL DE LA FRANCHISE,....)

Pour la société, le profil idéal d'un franchisé doit combiner esprit d'entreprise, sens du commerce, solvabilité financière et forte volonté d'adhésion à la politique commerciale du franchiseur. Malgré la jeunesse du réseau, le franchiseur constate qu'un nombre croissant de franchisés conquis par le concept BODY ONE n'hésite pas à ouvrir plusieurs points de vente (maximum 4 franchises).

• **Politique de prix et politique de promotion**

Les prix de ventes sont déterminés lors des présentations effectuées par la cellule achats de BODY ONE des produits sélectionnés pour les futures collections, à l'exploitation réseau, à certains responsables de magasins ainsi qu'à la direction générale. C'est à l'issue de ces réunions que seront définis le choix définitif des futures collections et la détermination par produits du prix final consommateur afin de toujours optimiser la compétitivité sur le rapport qualité /prix.

Sur la base du prix final déterminé par produits, le service achats s'efforce, dans le respect des marges définies par le service financier et validé par la direction générale, de négocier les meilleurs prix d'achats auprès des fournisseurs.

Les prix publics consommateurs sont les mêmes sur l'ensemble des magasins. Les produits livrés en magasin ont des prix de vente pré-étiquetés. La loi régissant la franchise, ne prévoit pas l'obligation au franchiseur d'imposer les prix de vente à ses franchisés. Ces prix sont tenus de rester indicatifs mais sont toutefois appliqués par 99 % des magasins nationaux.

Les soldes et les divers événementiels de promotions sont élaborés et préparés par le service exploitation réseau de BODY ONE en collaboration avec le service communication et validés par la direction générale. La politique de promotion est ensuite proposée à l'ensemble des magasins. La politique commerciale proposée sur des soldes ou autres promotions diverses est suivie par au moins 80 % du réseau national.

Les marchandises invendues par le réseau de magasins sont rapatriées à la centrale de BODY ONE et revendues à la boutique de déstockage, Boulevard Haussman – 75 009 Paris. Ces marchandises sont revendues selon une politique de prix sacrifiés.

Les retours d'invendus sont décidés soit par anticipation du service exploitation de BODY ONE, afin d'alimenter un besoin sur des magasins ou le produit s'est mieux vendu, soit par une demande émise par le franchisé qui doit motiver sa décision de retour.

Dès lors ces invendus sont donc validés par le service exploitation qui autorise les franchisés à préparer leur retour et fait part à la logistique d'un planning d'arrivées concernant ces pièces, par magasins et par dates.

Pour chaque retour d'invendu, le service exploitation devra envisager avec le franchisé, en fonction des disponibilités en stock, un échange de marchandises afin de combler le stock retourné.

Chaque retour de marchandises reçu et enregistré fera donc l'objet d'un avoir calculé sur les bases du prix d'achat d'origine.

Pour ce qui est des échanges entre magasin BODY ONE, ces derniers sont très rarement pratiqués. Le cas échéant, ils devront faire l'objet d'un détail précis de l'échange qui sera fournis à la centrale BODY ONE qui se chargera de faire la rétrocession de marchandise d'un magasin à l'autre. Cette opération remettra donc les stocks des magasins concernés à niveau.

4.3.2.3 Les obligations contractuelles

Par le contrat de franchise, le franchiseur concède au franchisé le droit exclusif, sur une zone géographique définie, d'utiliser certains droits de propriété industrielle tels que le nom commercial.

Le franchiseur apporte une formation avant le démarrage de l'activité, une formation continue, une assistance commerciale et technique continue, un savoir-faire commercial, une obligation d'approvisionnement ainsi qu'une politique de communication.

A - La marque

BODY ONE accorde au franchisé, le droit d'usage de sa marque. Afin de préserver l'exclusivité de son nom, de son logo et de ses couleurs, de son concept d'agencement et de ses produits, cette dernière a été déposée à l'INPI en 1998 en France et à fait l'objet d'un dépôt communautaire le 24 mai 2000.

La marque BODY ONE bénéficie d'une forte notoriété à la fois sur le marché de la franchise et mais également auprès des consommatrices de lingerie.

Cette notoriété s'appuie sur des campagnes de communication importantes dans les magazines spécialisés tels que « Franchise Magazine » et « L'Officiel de la Franchise » d'une part, et dans des supports mode de magazines féminins à gros tirage par le biais d'une attachée de presse d'autre part.

Des campagnes nationales d'affichage viennent renforcer cette publicité presse. Outre les frais annexés à la publicité de la marque (frais d'impression, participation à divers salons, cadeaux fait à la clientèle) le budget communication a représenté sur l'exercice 2003/2004, 5 % du chiffre d'affaires pour un volume de 450 K€. La projection sur 2 ans fait ressortir un taux /chiffre d'affaires pour l'exercice N+1 qui se stabilise à 5 % du chiffre d'affaires pour un volume de 601 K€. En N+2 ce taux est de 4 % pour un volume de 665 K€.

B - Les boutiques (façades et enseigne)

Le franchisé doit respecter les prescriptions de BODY ONE pour l'aménagement des vitrines ainsi que les règles de merchandising⁽²⁾ et de présentation des produits.

Ce système d'identification visuelle à l'intérieur et à l'extérieur du magasin a été mis en place afin que les clients puissent facilement identifier le réseau auquel appartient le franchisé.

L'enseigne et les couleurs (rose et bleu) sont les plus remarquées du marché.



C - L'agencement

L'agencement est défini de façon très précise dans le cahier des charges et doit être respecté par le franchisé qui s'y engage contractuellement dès l'ouverture de chaque nouveau point de vente.

Le concept d'agencement des magasins est un élément fondamental de la qualité et de l'homogénéité de la franchise. Il permet d'identifier très clairement l'enseigne. Par le choix des matériaux employés, l'éclairage et les couleurs, les magasins BODY ONE conjuguent modernité et féminité tout en véhiculant une image de prix attractifs.

Les boutiques BODY ONE sont constituées d'un agencement de bois de couleur blanc rendant l'atmosphère chaleureuse et mettant ainsi couleurs et produits en valeur.

De nombreux bustes de présentation permettent une lisibilité optimale de l'offre produit. Équilibrée et diversifiée, la gamme de produits BODY ONE est mise scène par un merchandising valorisant le large choix qu'elle propose en parures, articles de nuit, maillots de bains et accessoires.

D - Savoir-faire et politique commerciale

BODY ONE a mis au point une bible qui constitue la formalisation écrite de son savoir-faire.

Le savoir-faire consiste pour le franchiseur à inventer de nouveaux concepts commerciaux qui prennent en compte la mutation régulière du comportement des consommateurs.

Le concept BODY ONE a été sélectionné par divers magazines de mode « pour son rapport qualité/prix et ses multiples facettes : moderne, sexy, pratique et agréable à regarder » (parutions dans ELLE, Marie-Claire, VITAL, GALA, JALOUSE, ...)

Ce savoir-faire, comprend notamment les éléments suivants :

- Disposition et agencement du magasin ;
- Méthodes de présentation des produits ;
- Équipements techniques, informatiques et commerciaux
- Assortiments des collections ;
- Système d'identification visuelle.

⁽²⁾ Merchandising : ensemble de techniques assurant, grâce à une stratégie adoptée, la meilleure diffusion commerciale des produits.

• **Approvisionnements**

Dans un secteur où l'innovation et la rotation des modèles sont un impératif de réussite ; BODY ONE assure un réassortiment quotidien de ses franchisés en J+2 à la taille et à la couleur ainsi qu'un approvisionnement permanent de nouveautés. Dans ce cadre, la société met au service de ses franchisés un système informatique de commandes automatisées qui permet d'ajuster le stock en magasin grâce à un réassort plus rapide. Si le dispatche des approvisionnements est automatique, le réassort des franchisés, se fait sur demande expresse de ce dernier auprès de BODY ONE permettant ainsi d'ajuster les approvisionnements en fonction de ses besoins propres. Enfin, les franchisés ont l'obligation contractuelle de s'approvisionner exclusivement auprès de BODY ONE.

E - La formation

Le franchiseur assure la formation de ses franchisés. La formation initiale d'une durée de 3 jours, comprend un stage pratique et théorique suivi au siège et dans un magasin pilote. Une personne assure la formation des franchisés et les accompagne lors de l'ouverture du point de vente (durant au minimum 3 jours).

Cette formation porte notamment sur :

- les produits BODY ONE,
- la réception et vérification des livraisons,
- les méthodes de vente,
- l'agencement du magasin,
- les techniques d'animation du magasin,
- le système informatique spécifique à BODY ONE,
- le merchandising,
- la gestion des stocks,
- la gestion des avoirs, acomptes et échanges,
- le passage des réassorts.

De plus, BODY ONE assure également une formation permanente des franchisés. Cette formation est destinée à permettre aux franchisés de s'adapter et de mettre en œuvre l'évolution du savoir-faire de BODY ONE :

Les stages de formation portent sur :

- Les méthodes de vente des produits
- L'amélioration de la maîtrise de l'outil informatique
- Les stratégies d'animation du magasin
- L'actualisation de la technique de merchandising.

F - Politique de communication

• **Principes**

L'image de l'enseigne constitue un élément fondamental de la franchise. L'ambition en matière de communication de la société figure parmi ses principales caractéristiques depuis sa création comme le support indispensable de sa politique commerciale.

La politique de communication est menée au plan national et centralisée afin d'offrir un maximum d'homogénéité et d'efficacité. La communication est gérée par le franchiseur et s'applique à l'ensemble des franchisés. La centralisation des actions publicitaires au niveau de BODY ONE permet de déployer des moyens conséquents que les franchisés seuls ne pourraient financer. Le franchiseur assume seul les coûts de communication.

Le budget communication a représenté pour l'exercice clos au 31-03-2004 environ 450K€. Ce budget se répartit comme suit :

- 70% destiné à la publicité sur les lieux de vente : Il s'agit principalement des présentoirs, affichettes, prospectus disponibles en magasin, catalogue, sacs plastiques ;
- 30% destiné à l'évènementiel (20% pour les salons et manifestations et 10% pour les insertions professionnelles et l'attaché de presse).

En 2004-2005, le budget communication devrait connaître une progression de l'ordre de 15% en raison de l'augmentation des insertions publicitaires.

En interne, l'équipe en charge de la communication est composée de 2 personnes. Elle élabore la stratégie avec la direction générale, puis fixe la politique de communication et met en œuvre les moyens, de la création des messages et leur élaboration, jusqu'à leur lancement.

Le processus de réalisation (production, logistique...) des messages publicitaires ainsi que l'achat d'espace sont réalisés en interne.

Un attaché de presse externe à la responsabilité de mettre en œuvre l'insertion de produits BODY ONE dans la presse féminine à gros tirage (ELLE, JALOUSE, MARIE-CLAIRE...).

Sur les propositions et conseils de professionnels de la communication, la société définit seule sa stratégie de communication.

• Message

BODY ONE a opté pour une politique de communication originale. L'enseigne choisie des personnalités connues du grand public véhiculant ainsi une image « ultra-glamour » et médiatique.

En 2003, le trio de mannequins-chanteuses « Models » a été choisi pour porter les couleurs de l'enseigne BODY ONE. Comme indiqué par Marc Seroussi dans un article du Fashion Daily d'août 2003 « Elles sont sexy et véhiculent bien l'image mode et actuelle de l'enseigne. D'autre part, elles incarnent parfaitement les valeurs de la génération des 15-25 ans sans pour autant exclure les autres parce qu'elles ont une beauté universelle. »

Les « Models » en BODY ONE sont visibles dans un consumer magazine de 36 pages comprenant des reportages de mode et des articles courts détaillant la nouvelle philosophie de la marque. Deux éditions annuelles sont prévues et sont relayées par des campagnes de publicité affichage et presse.

G - Le système informatique

L'ensemble des points de vente BODY ONE dispose d'un logiciel, fonctionnant en réseau à partir d'une centrale gérée par BODY ONE.

La standardisation de cet outil permet de disposer en temps réel des informations relatives aux chiffres d'affaires dégagés par les magasins, aux taux de marque⁽²⁾, aux paniers moyens, au hit-parade des produits les mieux vendus. Sa fonctionnalité est complétée par la gestion de l'ensemble des stocks de marchandises détenus par chaque magasin et par la possibilité de pouvoir effectuer un réassort automatique des produits vendus.

Ce logiciel permet également d'effectuer toutes les opérations de gestion courante, telles que l'établissement des bons de livraisons et de la facturation.

4.3.3 L'activité succursaliste

A ce jour, la société BODY ONE détient en propre 3 magasins :

- BODY ONE Boetie 83 rue de la boetie 75008 Paris
- BODY ONE Alésia 105, Rue d'Alésia 75014 Paris
- BODY ONE St Michel 61, Bld St Michel 75006 Paris

La succursale, sur le boulevard Saint-Michel a été ouverte fin 2003. D'une surface de 100m², cette succursale est gérée en location-gérance..

Si BODY ONE n'a pas vocation à détenir en propre ses différents points de vente, la création de succursale à trois principaux objectifs :

- Outre l'objectif patrimonial visant à améliorer l'actif de la société, le contact direct avec l'acheteur final permet d'augmenter la réactivité des équipes face aux variations des désirs et des besoins de la clientèle.
- Ces magasins servent également de modèles aux franchisés en renforçant la cohésion du réseau et l'homogénéité que celui-ci doit imposer dans l'esprit du consommateur.
- Enfin, ces magasins permettent également à BODY ONE de faire du déstockage à certaine période de l'année.

Les projets d'acquisition de nouveaux magasins en propre se situent principalement à Paris avec des emplacements relativement coûteux mais dans les quartiers les plus représentatifs de la capitale et de ses abords :

- Rue de Passy, Avenue des Champs-Élysées,
- Centres Commerciaux Régionaux (Parly 2, Vélizy 2,...).
- Rue de Rennes, Rue de Rivoli,

⁽²⁾ Taux de marque : Le taux de marque tel qu'il est stipulé sur le paragraphe du système informatique, correspond au taux de marge commerciale dégagé par chaque magasin qui se détermine par le ratio C.A / coût d'achat des marchandises vendues.

4.4 STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

4.4.1 Développement et la rationalisation du réseau français

L'objectif premier de BODY ONE est de poursuivre la construction de son réseau national tout en optimisant sa qualité afin :

- d'accroître sa part de marché sur un segment concurrentiel,
- de renforcer la rentabilité globale de la société,
- de servir d'appui à un réseau international.

La lingerie sous enseigne se développe exclusivement sur des emplacements de premier choix. BODY ONE porte ainsi un soin particulier au choix des emplacements qui doivent n'être ni trop petits ni trop grands. Aussi, elle n'a pas hésité à revendre ses succursales les moins bien situées ou implantées sur des surfaces trop réduites dans la capitale.

La taille moyenne des magasins BODY ONE est en continuelle augmentation de 50 à 100 m² pour accueillir 35% de produits supplémentaires avec 250 références.

Le développement du réseau se fera essentiellement par la poursuite du modèle franchise, bien que quelques ouvertures de nouveaux magasins en propre soient envisagées.

En effet, le système de franchise reste la priorité de BODY ONE qui nécessite moins d'efforts financiers que l'ouverture de magasins en propre.

L'objectif fixé en termes d'ouvertures de franchises sur l'exercice 2004/2005 est d'environ 30 franchises soit un réseau global de 100 franchisés au 31 mars 2005.

Depuis le début de l'exercice le nombre d'ouvertures de franchises est de 15 (au 30 septembre 2004).

4.4.2 Le développement à l'international

La forte notoriété de la marque BODY ONE a suscité l'intérêt de franchisés étrangers et notamment :

- Ile de la Réunion (2 points de vente),
- Mayotte,
- Riyad (Arabie Saoudite),
- Cayenne (Guyane),
- Beyrouth (Liban),
- Francfort, Kiel, Schleswig (Allemagne),
- Casablanca (Maroc),
- Nouméa (Nouvelle Calédonie),
- Lugano (Suisse),
- Nicosie (Chypre).

BODY ONE s'assure de la bonne application du contrat de franchise au niveau international, néanmoins, il est difficile pour la société de s'assurer du bon respect du concept BODY ONE sous tous ses angles car la fréquence des visites bilan effectuées par le service animation est moins importante que sur le sol national. Toutefois BODY ONE mis en place un planning de visites à l'international qui prévoit pour les plus éloignés (Dom tom, Arabie saoudite, Liban, Guyane, Ile de la Réunion, Mayotte) le minimum d'une visite annuelle.

Concernant les pays limitrophes, BODY ONE assure, en fonction des besoins pressentis, entre 2 et 4 visites annuelles. Malgré la distance, tous les magasins sont reliés au niveau informatique à la centrale BODY ONE, ce qui permet un suivi continu des volumes d'activité de ces magasins de façon similaire à ceux positionnés sur le sol national.

Compte tenu du développement des activités à l'international, BODY ONE envisage de mettre en place une cellule d'animation à l'international avec une équipe qui ne s'occupera que de la gestion de ce parc.

D'autres contacts ont été initiés au Japon, en Israël, en Tunisie, en Italie, dans les pays de l'Est et aux Etats-Unis afin d'établir des accords de distribution en franchise ou en master franchise.

L'accord de distribution en franchise est un contrat temporaire et exclusif de commercialisation de produits ou de services sur un territoire défini.

La master franchise est un accord de franchise entre le franchiseur et un master franchisé qui s'engage à développer le réseau de franchise sur le territoire qui lui a été concédé. Cette formule est souvent adoptée par les exportateurs sur des marchés éloignés ou qui leur sont difficiles d'accès pour des raisons économiques ou culturelles.

4.5. LE MARCHÉ

4.5.1 Le marché de la lingerie en mutation (source IFM Ctcoe).

La vente au détail de lingerie de jour et de nuit, de corseterie et de vêtements d'intérieur est un marché estimé à 2,5 milliards d'euros en France en 2002 (source IFM Ctcoe).

Ce marché affiche une progression de plus de 10% depuis 5 ans en France, malgré un léger recul de 0,5% en 2001, plaçant les françaises au deuxième rang européen des consommatrices de dessous, derrière les Anglaises. Les françaises de 15-24 ans se classent au premier rang au niveau européen.

Les Françaises ont dépensé en moyenne 98,7 € en 2002 (contre 97,7 € en 2001) pour leur lingerie, soit près de 20% de leur budget habillement. Alors qu'elles achètent en moyenne 5 slips et 2,3 soutiens-gorge chaque année - elles en possèdent déjà 9,6 en moyenne- l'objectif des distributeurs est de faire entrer un dixième soutien-gorge dans leurs tiroirs.

• L'engouement pour une lingerie plus féminine

L'opportunité du marché provient surtout du retour en force de la lingerie fantaisie qui vient compléter les traditionnels basiques seconde peau, (ensemble noir et parure blanche ou chair) qui constituent toujours l'essentiel des ventes.

Cette lingerie basée sur la séduction dope le marché et le chiffre d'affaires des différents acteurs. Ces achats coup de cœur monopolisent l'intérêt des différents créateurs sans cesse à la recherche de nouveautés.

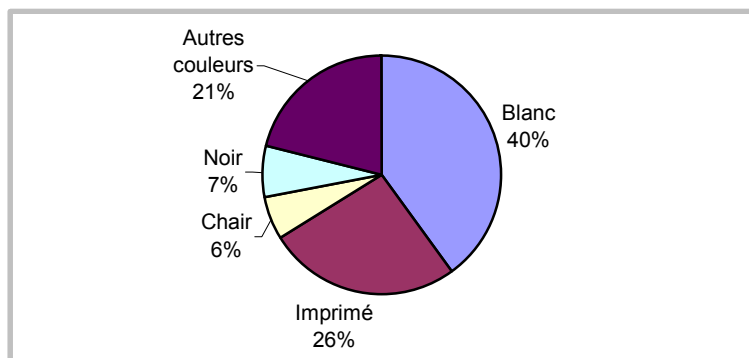
La lingerie fantaisie s'impose. En 10 ans sa part de marché a doublé et depuis 5 ans, elle soutient presque à elle seule la progression du marché.

Des dessous colorés ou imprimés, qui atteignent aujourd'hui 42% des ventes, à la lingerie « dessous-dessus », les coloris et les matières mis en avant suivent désormais les tendances suivies par le secteur du prêt à porter.

Les ventes 2002 de soutiens-gorge représentent 45% du marché de la lingerie en valeur. En volume, 60 millions de soutiens-gorges sont vendus chaque année.

En 2002, les ventes de soutiens-gorge renforcés « push up » ont fortement progressé et représentent 25% des ventes de soutiens-gorge (contre 20% en 2001). L'année 2002 est marquée par le retour des lacets et de la broderie dont les ventes devraient atteindre leur apogée durant les collections d'hiver 2003-2004.

➤ REPARTITION DES VENTES 2002 DE SOUTIENS-GORGE PAR COULEUR



Les ventes 2002 de slips représentent 30% du marché de la lingerie en valeur. En volume, 122 millions d'articles sont vendus chaque année. La croissance du marché est marquée par l'engouement de plus en plus prononcé pour le string.

Cet article est devenu un produit fort de la lingerie passant de 10% à 18% des ventes en moins de trois ans. En 2002, les ventes de string ont progressé de 30% par rapport à 2001. Séduisant les jeunes filles mais aussi les femmes plus mûres qui y viennent aujourd'hui, le string apparaît comme le symbole des articles de dessous féminins, aujourd'hui déterminant lors de l'acte d'achat comme le soutien-gorge. Au même titre que le prêt-à-porter hier, la lingerie détermine aujourd'hui la personnalité de sa consommatrice.

• L'émergence de nouvelles cibles

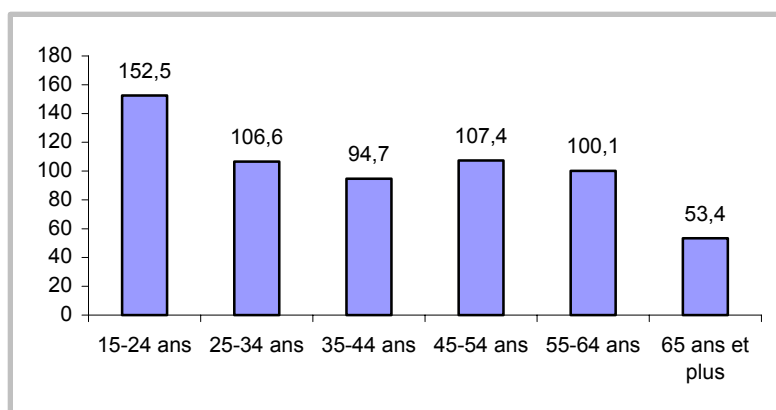
Les distributeurs, pour développer le marché, sont à la recherche de nouvelles cibles de clientèle.

Les jeunes filles de 15-25 ans, dont les dépenses moyennes annuelles de lingerie avoisinent 152,5 € en 2002 (soit 50 % de plus que la moyenne des adultes), sont convoitées depuis longtemps par les fabricants. La conquête de cette cible est d'autant plus intéressante que leur dépense moyenne annuelle croît de 20% par an en valeur et de plus de 10% en volume, soit 10 fois plus que le marché de la lingerie en général.

Outre la cible des adolescentes, les femmes de 55 à 64 ans continuent à investir dans la lingerie. Elles constituent une clientèle plus fidèle qui utilise des tailles bien particulières. En effet, la profondeur du bonnet est déterminante dans le choix de ses clientes. Longtemps délaissées avec des modèles très traditionnels, les femmes à forte poitrine ont aujourd'hui les faveurs des créateurs. Ce phénomène est d'ailleurs confirmé par la dernière campagne de « mesure » des français qui a notamment mis en exergue, un agrandissement de la population (5 cm), une prise de poids (5 kg) et un accroissement de la taille des seins des françaises.

Depuis que des ensembles très sophistiqués, basés sur la séduction, leurs ont été adaptés et proposés avec le rajout d'un bonnet D, les achats de ces consommatrices ont augmenté de 60% en 2001, atteignant 10% du total des ventes.

➤ BUDGET LINGERIE 2002 PAR TRANCHE D'AGE EN EUROS



4.5.2 Les nouveaux modèles de distribution (source IFM Ctcoe).

Si les achats coup de cœur ont dynamisé le marché de la lingerie et constitueront une source de profit non négligeable pour les différents acteurs, ceux-ci se doivent de renouveler le plus rapidement possible leur offre. Ainsi, les chaînes spécialisées qui misent sur une actualisation rapide de leur collection et sur un arrivage permanent de nouveautés sont plus à même de profiter de cette tendance.

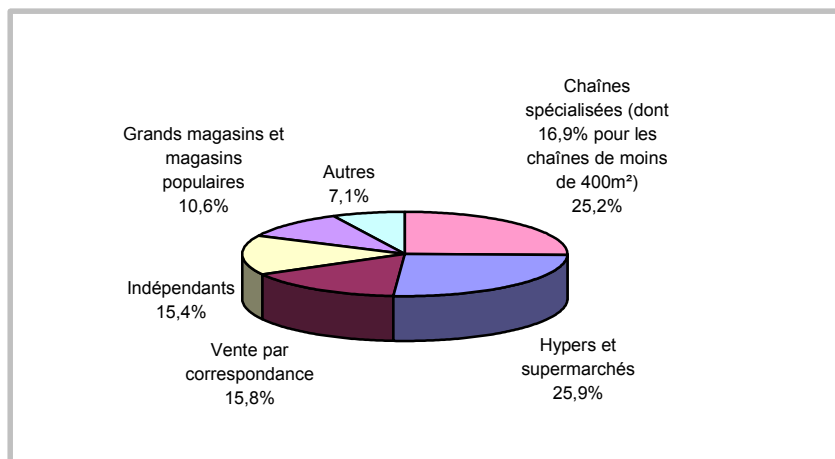
• Les différents acteurs

Des différents acteurs de la distribution de la lingerie en France, les chaînes spécialisées de moins de 400m², et notamment les réseaux de commerce associé, assurent quasiment à elles seules la progression du marché enregistré depuis plus de 5 ans.

Entre le positionnement d'entrée de gamme des hypers et supermarchés et les parures haut de gamme vendues chez les indépendants, les enseignes se sont démarquées en proposant une offre moyen de gamme.

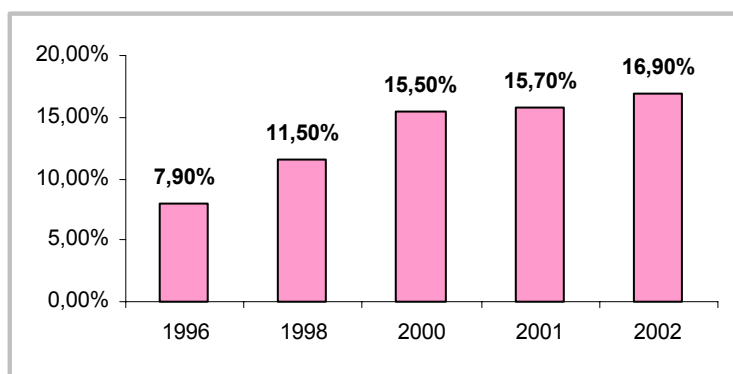
La répartition des parts de marché connaît ainsi un bouleversement sans précédent. L'ensemble des canaux traditionnels de distribution cède du terrain face aux chaînes spécialisées qui dépassent aujourd'hui les hypers et les supermarchés, leaders historiques du secteur. Selon un article paru dans « Commerce magazine » du mois de mars 2003, mentionnant les résultats d'une enquête menée par l'IFM (Institut Français de la Mode), le segment précité voit ses parts de marché national augmentées sensiblement pour l'année 2002 avec 25.9 % de parts détenus contre 15.8 % en 2001 ;

➤ **LES CIRCUITS DE DISTRIBUTION DE LA LINGERIE (EN VALEUR) EN 2002**

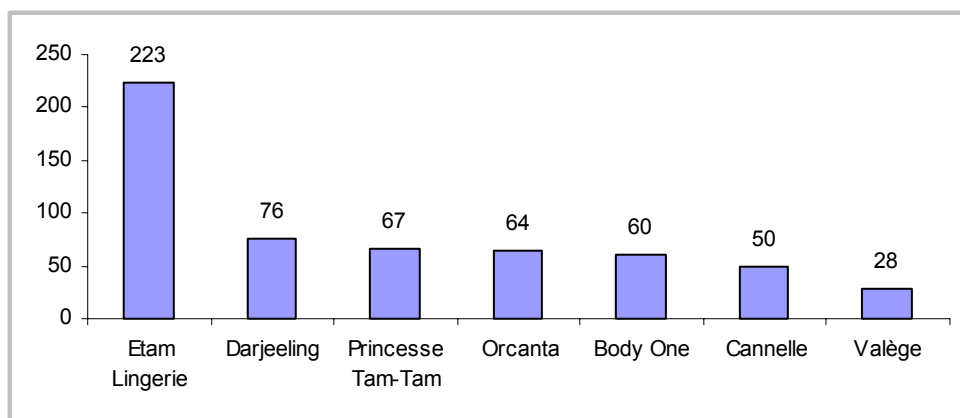


Cette évolution continue depuis plus de 5 ans, démontre que les enseignes ont fait le bon choix en matière de produits, et s'explique par les avantages inhérents aux réseaux spécialisés. En effet, outre l'offre produit plus diversifiée généralement moyen de gamme, et face à l'impersonnalité des grandes surfaces, les réseaux proposent de véritables concepts sur moins de 100m². Ce cadre intimiste convient particulièrement à la distribution de lingerie et ne manque pas de séduire les consommatrices qui recherchent également « le conseil » que seul un professionnel installé dans un « esprit boutique » peut leur apporter.

➤ **EVOLUTION DES PARTS DE MARCHE DES CHAINES SPECIALISEES DE MOINS DE 400M²**



➤ **LES CHAINES SPECIALISEES LEADERS EN 2002 (EN NOMBRE DE POINTS DE VENTE)**



4.6. LES PRINCIPAUX ACTEURS DU MARCHÉ

4.6.1. Typologie des différents acteurs

• Les méthodes de distribution et formule de partenariat

Les politiques de distribution développées par les 3 principaux acteurs du marché sont basées sur la mono-marque exclusive et réciproque. Les modèles sont distribués exclusivement dans le réseau de boutiques à l'enseigne et n'apparaissent pas dans les rayons des détaillants multi-marques ou des hypermarchés. Ce modèle a été choisi par le groupe ETAM pour sa chaîne de lingerie en 1992, puis par CANNELLE lors de son lancement en 1998 par le holding des « Fils de Louis Mulliez » (Phildar) et par BODY ONE créée en 1998.

Ils sont fabricants ou font fabriquer leurs modèles exclusivement à destination de leurs réseaux.

Lancée sur le marché hexagonal en 1993 par le fabricant suisse CALIDA, le réseau ne propose à ses partenaires qu'une exclusivité territoriale. Fournisseur de plus de 800 multi-marques en Europe et de 80 boutiques à l'enseigne en Suisse et en Allemagne, l'enseigne éponyme tarde à se développer et ne compte que deux unités partenaires en France.

Le réseau VALEGE avec la production de 300 000 pièces par mois dans ses usines distribue de manière non-exclusive ses produits aux franchisés.

La franchise DESERT BLEU développée par le fabricant Soporex se contente d'une stricte activité de négoce. Avec seulement trois succursales à l'enseigne, elle vend des parures griffées à son nom dans ses magasins, ensembles que l'on retrouve dans la grande distribution sous le nom d'Intimea.

La commission-affiliation, système de partenariat où la tête de réseau est propriétaire du stock, est le modèle le plus utilisé dans le secteur du prêt-à-porter en général et sur le segment de la lingerie en particulier. Le partenaire n'a pas à gérer les problèmes de stock particulièrement lourds en termes financiers.

BODY ONE a opté pour un système de franchise dans lequel le franchisé est propriétaire de son stock. Ce dernier investit davantage de son capital et de sa personne et reste beaucoup plus motivé par la réussite de son entreprise. Sa gestion des stocks et de son réassort est ainsi nettement plus rigoureuse.

A ce titre, BODY ONE est persuadé qu'un tel système nécessite obligatoirement une implication plus importante du partenaire franchisé dans la gestion de son point de vente. Ce critère de sélection est un atout primordial pour optimiser les résultats d'un bon réseau.

Enseigne	ETAM LINGERIE	CANNELLE	BODY ONE	CALIDA	VALEGE	DESERT BLEU
Date de création	1992	1998	1998	1993	2001	2001
Appartenance	Groupe ETAM	Holding « Fils de Louis Mulliez »	Indépendant	Fabricant suisse CALIDA	Fabricant VALEGE	Fabricant SOPORDEX
Formule	Commission-Affiliation	Commission-Affiliation	Revente directe	Succursale	Commission-Affiliation	Revente directe
Méthode de distribution	Mono-marque exclusive	Mono-marque exclusive	Mono-marque exclusive	Exclusivité territoriale	Pas d'exclusivité	Pas d'exclusivité

• Niveaux de gamme et cœur de cible

Autres critères de sélection entre les chaînes : le niveau de gamme et le cœur de cible. Les chaînes spécialisées ont bien compris l'intérêt qu'elles avaient de miser sur le moyen de gamme pour se différencier des hypers et supermarchés d'une part, et des détaillants indépendants d'autre part.

ETAM LINGERIE est la première enseigne à avoir envisagé la possibilité d'un développement sous enseigne et lancé une lingerie de mode, principalement en direction des femmes actives de 25 ans à 35 ans. Sa gamme s'est ultérieurement étoffée avec des parures plus jeunes, plus raffinées ou à destination des sportives, mais son cœur de cible et son niveau de gamme sont restés inchangés.

CALIDA se différencie en proposant une collection familiale de lingerie de jour et de nuit pour homme, femme et enfant. Les collections segmentées par tranche d'âge pour disposer d'une offre plus lisible, visent en priorité les femmes de 30 à 45 ans, principales prescriptrices de ce marché.

Positionnée sur un niveau de gamme et de prix comparables, **CANNELLE** mise sur des boutiques raffinées et des collections orientées « séduction » pour attirer un large panel de femmes de 25 à 45 ans.

BODY ONE propose une collection mode à partir d'un concept basé sur la séduction du produit et la tentation de son prix destinée également aux femmes de 15 à 45 ans, dans des boutiques en libre-service, chaleureusement agencées ou le conseil et l'accueil personnalisé restent des atouts essentiels.

Les industriels apparus sur le secteur du commerce ont misé soit sur la mode et la fantaisie tout en conservant des produits plus classiques pour **VALEGE**, soit sur un concept raffiné et un positionnement de moyen de gamme pour **DESERT BLEU**. La tendance est à l'élargissement de la gamme pour un positionnement de plus en plus généraliste mais avec des collections plus finement segmentées dans les boutiques.

Les seules différences résident toujours dans la notoriété de l'enseigne, le concept magasin mis au point et les prix proposés :

Enseigne	ETAM LINGERIE	CANNELLE	BODY ONE	CALIDA	VALEGE	DESERT BLEU
Positionnement	Moyenne gamme	Moyenne-Haut de gamme	Moyenne gamme	Moyenne-Haut de gamme	Moyenne gamme	Moyenne gamme
Cœur de cible	25/35 ans	25/45 ans	15/45 ans	Familiale : 30/45 ans	20/45 ans	20/30 ans
Nbre d'unités 2002	223	50	60	2	28	3
Dont franchises	87	42	58	2	15	0
Prévisions d'ouvertures	5	40 sur 3 années	84 sur 3 ans	4	22 à fin 2003	2

L'apparition constante de nouvelles matières et de nouveaux modèles couplés avec le retour de la lingerie séduction est une opportunité qu'ont su saisir les chaînes spécialisées, au point de devenir les leaders du marché.

Par la mise en place de marques et de concepts forts, certaines enseignes ont su se faire un nom et continuent leur développement à la recherche de parts de marché.

La stratégie développée par **BODY ONE** semble être des plus efficaces. La forte notoriété de l'enseigne ainsi que la croissance rapide de son réseau démontrent que la société a fait les bons choix quant à sa méthode de distribution et son positionnement.

BODY ONE dispose de tous les atouts et de l'avance nécessaire pour s'imposer comme leader sur ce marché en pleine progression.

4.7. CLIENTELE

4.7.1 Répartition du chiffre d'affaires

➤ REPARTITION GEOGRAPHIQUE DU CHIFFRE D'AFFAIRES

(EN M€)	31-03-2004		31-03-2003	
FRANCE	7 410	88%	5 457	87%
EXPORT	992	12%	821	13%
TOTAL	8 402	100%	6 278	100%

➤ REPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR CATEGORIE DE CLIENTS

NATURE (EN M€)	31-03-2004		31-03-2003	
Succursales	925	11,2%	1 573	25,4%
Franchises nationales	6 324	76,7%	3 513	56,7%
Franchises internationales	736	9%	510	8,2%
Autres Ventes nationales	NS	NS	286	4,6%
Autres ventes à l'export	255	3%	312	5,1%
Autres	154	NS	87	NS
Total	8 402	100%	6 278	100%

4.7.2 Poids des principaux clients

➤ POIDS REPRESENTÉ PAR LES DIX PREMIERS CLIENTS EN 2002-2003

CLIENTS (EN %)	31-03-2003
Client n°1 LYON	4.25 %
Client n°2 AJACCIO	3.28 %
Client n°3 SARREBOURG	3.03 %
Client n°4 BORDEAUX	2.75 %
Client n°5 HAGUENEAU	2.43 %
Sous Total des 5 premiers clients	15,74%
Client n°6 ST OMER	2.25%
Client n°7 LA TESTE	2.25 %
Client n°8 CARPENTRAS	2.15 %
Client n°9 JUAN LES PINS	2.03 %
Client n°10 CAMBRAI	2.02 %
Total des 10 premiers clients	26,44%

➤ POIDS REPRESENTÉ PAR LES DIX PREMIERS CLIENTS EN 2003-2004

CLIENTS (EN %)	31-03-2004
Client n°1 ST ANTOINE	3.53 %
Client n°2 RAMBUTEAU	3.23 %
Client n°3 LYON	2.85 %
Client n°4 HAGUENEAU	2.56 %
Client n°5 ST AVOLD	2.48 %
Sous Total des 5 premiers clients	14,65%
Client n°6 COLMAR	2.29 %
Client n°7 STRASBOURG	1.98 %
Client n°8 ROQUETTE	1.98 %
Client n°9 CERGY	1.91 %
Client n°10 AIX LES BAINS	1.91 %
Total des 10 premiers clients	24,72%

4.7.3 Relations contractuelles des franchisés

Les principales clauses du contrat de partenariat avec les franchises sont les suivantes :

Obligations de BODY ONE

- Droit d'usage de la marque
- Formation initiale et permanente
- Communication du savoir-faire
- Mise à disposition d'un logiciel informatique
- Assistance : étude de potentiel de la zone de chalandise, des comptes prévisionnels, installation et agencement afin de délivrer une certification.

Obligations du franchisé :

- Participation aux formations
- Respect général de l'image de marque
- Respect des normes d'installation et d'agencement du magasin
- Approvisionnement exclusif auprès de BODY ONE
- Information du chiffre d'affaires mensuel et des achats prévisionnels
- Publicité locale préalablement à l'ouverture du magasin

4.7.4 Modalités et délais de règlement

Les règlements se font à 95% sous forme de chèque. Le délai de règlement contractuel est de 20 jours. Le délai règlement client constaté sur la base du poste client au 31-03-2004 est de 80 jours. Ce délai est lié au fait que les deux derniers mois de l'exercice social représentent 25% du chiffre d'affaires annuel en terme de facturation franchisés. L'établissement d'une balance âgée au 31-03-2004 vérifie parfaitement bien le constat précité puisque 78% des créances en fin d'exercice émanent d'une facturation effectuées sur les deux derniers mois. L'écart avec le délai de règlement contractuel tient également au fait que le développement quantitatif du poste client (augmentation de la taille des nouveaux magasins donc de leur achat de marchandise) pousse BODY ONE à être plus flexible sur le crédit client accordé aux franchisés par rapport aux conditions de paiement contractuelle.

Compte tenu de la relation contractuelle avec les différents franchisés, BODY ONE n'est pas soumis au risque d'impayés. La société ne fait pas appel aux services d'un factor.

4.8. FOURNISSEURS ET SOUS-TRAITANT

4.8.1. Poids des principaux fournisseurs de la société

➤ POIDS REPRESENTÉ PAR LES DIX PREMIERS FOURNISSEURS EN 2002-2003

FOURNISSEURS (EN % DES ACHATS)	31-03-2003
Fournisseur n°1 ASCENSION	19.04 %
Fournisseur n°2 ELYFLORE	16.60 %
Fournisseur n°3 JOURDAN ET BENICIO	8.35 %
Fournisseur n°4 SUDETEKS	7.96 %
Fournisseur n°5 SOROTEX	7.05 %
Sous-total	59 %
Fournisseur n°6 HOP LUN	6.18 %
Fournisseur n°7 DD INTIMO	4.34 %
Fournisseur n°8 MUJO	3.97 %
Fournisseur n°9 GOLDNICE	3.85 %
Fournisseur n°10 PALME IMPORT	2.73 %
Total des 10 premiers fournisseurs	80,07 %

➤ POIDS REPRESENTÉ PAR LES DIX PREMIERS FOURNISSEURS EN 2003-2004

FOURNISSEURS (EN % DES ACHATS)	31-03-2004
Fournisseur n°1 ELYFLORE	19.70 %
Fournisseur n°2 ASCENSION	10.81 %
Fournisseur n°3 SUDETEKS	10.24 %
Fournisseur n°4 DD INTIMO	10.11 %
Fournisseur n°5 GOLDNICE	8.78 %
Sous-total	59,64 %
Fournisseur n°6 JOURDAN BENICIO	4.29 %
Fournisseur n°7 GISAD	3.57 %
Fournisseur n°8 VALBONNE	3.46 %
Fournisseur n°9 EVERGLORY	3.27 %
Fournisseur n°10 TM DIFFUSION	2.31 %
Total des 10 premiers fournisseurs	76,54 %

Les critères de sélection envers les fournisseurs sont axés essentiellement sur l'antériorité professionnelle, sur la fiabilité, la réactivité et la performance de l'outil de production.

Les relations de BODY ONE avec ses fournisseurs se doivent d'être assez étroites puisqu'ils sont tous tenus de s'engager, sous peine de lourdes indemnités, à respecter l'exclusivité de la production BODY ONE. La garantie de cette exclusivité est un facteur clé de la réussite du concept BODY ONE. La clause d'exclusivité garantie BODY ONE contre la contrefaçon et la distribution des produits sur un marché parallèle.

Les 5 premiers fournisseurs de la société représentent 60% des achats. Il semble important de préciser que la société ne connaît, à ce jour, pas de dépendance à l'égard de ses fournisseurs dans la mesure où la société n'hésite pas à changer de fournisseurs pour les différentes collections. En effet, il existe sur le marché un nombre important de prestataires. Si effectivement, les premiers fournisseurs représentent un poids important des achats, c'est justement afin de mieux négocier les prix par des volumes d'achat plus importants. Toutefois afin d'assurer une politique d'achat agressive, BODY ONE fait jouer la concurrence entre ces derniers. Enfin, ce marché étant en pleine évolution, le nombre d'acteur présent sur cette activité augmente chaque année de façon significative.

4.8.2 Modalité et délais de règlement

Les différentes collections conçues par BODY ONE ont été réalisées sur le passé en France, en Italie, au Portugal, en Turquie, en Thaïlande ou en Chine. Sur l'exercice 2003/2004, la part des achats effectués à l'étranger a été de 80 %. A l'avenir la fabrication des futures collections BODY ONE seront essentiellement réalisées sur la CHINE et la TURQUIE.

La cellule achat de BODY ONE définit, en collaboration avec le styliste, un cahier des charges quant à la réalisation des lignes de produit. La société STR, prestataire externe, assure le contrôle de la production sur les différents sites.

Outre une clause d'exclusivité avec ses différents fournisseurs, il n'existe pas de cadre contractuel avec les principaux fournisseurs de la société. La cellule achat de BODY ONE effectue en permanence un sourcing national et international afin d'élargir le panel de fournisseurs lui permettant ainsi de ne connaître aucune dépendance à l'égard de l'un d'entre eux et de maintenir une plus grande compétitivité en matière de prix.

La multiplicité des acteurs sur le marché assure donc BODY ONE contre tout risque de dépendance à l'égard de l'un d'entre eux.

Le délai moyen d'approvisionnement est en moyenne de 2 mois. 70 % des achats sont acheminés par voie aérienne.

Sur la base du poste fournisseur arrêté au 31-03-2004, le délai moyen de règlement des fournisseurs est de 104 jours. Ce délai est lié au fait que les achats réalisés sur les 3 derniers mois de l'année représentent 28% des achats annuels. La raison d'un poids aussi important des achats sur le dernier trimestre résulte de la mise en place de la nouvelle collection. Enfin, compte tenu de l'évolution du délai règlement client et afin d'équilibrer un BFR subissant déjà l'effet de la forte croissance des activités à conduit la société a renégocier auprès de ses fournisseurs des délais de règlement plus long.

Le principal mode de règlement retenu avec les fournisseurs étrangers est le crédit documentaire. Ce moyen de paiement est une garantie parfaite pour les deux parties. Il n'existe pas de marges arrières, rabais, remises ou ristournes sur le chiffre d'affaires. Toutefois, les fournisseurs bénéficient d'une remise pour paiements comptant. (crédits documentaires payables à vue).

4.8.3 Activités sous-traitées

La sous-traitance intervient sur certains domaines de l'exploitation et se caractérise par les activités suivantes :

- **la fabrication et le montage des collections** sélectionnées par le service des achats et conçues par le service de style. Cette activité représente en fait le coût d'achats des marchandises évalué à environ 50 % du C.A.

- **Le contrôle de la production locale** : Cette prestation est assurée par la société STR.

Elle consiste essentiellement à assurer BODY ONE sur la qualité et la conformité de la production par rapport aux produits commandés. La société STR s'assure également des conditions de production en l'occurrence du respect des normes de travail. Tous les fournisseurs sont concernés par ce type de contrôle et ont l'obligation, afin de remplir leurs conditions commerciales, de remettre un certificat de conformité qui leur sera délivré par la société STR.

La société STR est rémunérée sur la base d'un barème de prix à la prestation. Ce barème évolue en fonction du nombre de pièces produites car plus la quantité commandée est importante, plus le prélèvement du nombre de pièces à contrôler par STR sera important. Le coût de cette prestation représente environ 3 % du volume des achats effectués à l'import et environ 0,90% du C.A annuel.

- **Le conseil marketing** : Cette activité consiste essentiellement à concevoir un plan annuel d'opérations ponctuelles, élaborées autour d'un thème bien précis (ex : Opération la vie en rose ») axés sur une politique commerciale et de communication bien définie. Le coût de cette prestation représente environ à 0,5 % du C.A. annuel.

- **L'animation partielle du réseau de franchisé :**

Cette animation ne concerne que les magasins situés dans l'ouest de la France. Le coût de cette activité est fixe (2900€ par mois). Il représente environ 0,27 % du C.A annuel.

4.9. RESSOURCES HUMAINES

4.9.1 La direction

■ **Marc SEROUSSI, 43 ans, Président Directeur Général**

Marc SEROUSSI, est un chef d'entreprise disposant d'une grande expérience en matière de distribution puisque ce dernier a créé différentes structures avant de développer le concept de BODY ONE tels que Le bagagiste, MI Internationale

4.9.2 Description des différents services de la société

● **Fonctionnement**

BODY ONE fournit une prestation de services globale pour l'ensemble des points de vente. Ces prestations de services recouvrent les domaines suivants :

- **commercial et communication :**

- communication globale et personnalisée,
- actions de promotion, mailing, publicité ... pour le compte de points de vente

- **achats :**

- référencement des fournisseurs,
- appels d'offre,
- négociation des tarifs et des remises,
- approvisionnements

- Approvisionnement et logistique :

Les commandes de marchandises sont traitées par le siège de Bagnolet.

L'équipe réceptionne et assure un contrôle préalable des produits en provenance des fournisseurs. En fonction des commandes de réassort et des réapprovisionnements de chaque franchise, l'équipe prépare les colis à destination de chaque franchise.

Les livraisons sur Paris et la région parisienne sont assurées par BODY ONE. La société externalise la fonction logistique à une société de transport pour les autres points de vente. Jusqu'à présent BODY ONE n'avait recours qu'à une seule société de transport. Depuis le début juillet, BODY ONE travaille avec un deuxième prestataire.

L'espace logistique est situé sur le site de BAGNOLET. C'est sur cette plate-forme que sont stockées toutes les marchandises en provenance des fournisseurs. La superficie totale du site à BAGNOLET est de 2000 m² dont 1000 m² destinés à l'espace logistique.

Les volumes d'achats sont déterminés à partir d'un budget établi sur la base des marchandises consommées par le réseau de magasins. Cette consommation est également évaluée pour l'ensemble des magasins à ouvrir.

Le stock tampon sur les entrepôts doit toujours être égal à au moins 2 mois de consommation sur l'ensemble des magasins. La fréquence des livraisons de marchandises reçues des fournisseurs est hebdomadaire, à raison de 2 livraisons en moyenne par semaine. La fréquence des livraisons effectuées dans les magasins est quotidienne.

- Le processus complet de la préparation à la facturation est le suivant :

•Circuit de facturation

95 % du poste client est composé par les magasins franchisés. A chaque magasin correspond un poste client. Le concept repose sur un principe de livraisons automatiques et permanentes dont le dispatche est pré-paramétré par magasin. Il est effectué en moyenne deux livraisons par semaine et par magasin.

Le système de logistique en flux tendu est donc axé sur la base d'une rotation très rapide des stocks. La durée de vie moyenne d'un produit est de 45 jours.

• Le bon de livraisons

A chaque expédition par magasin est donc associée l'établissement d'un bon de livraison.

Chacun de ces bons de livraison émis est donc mémorisé par poste client en attendant leur validation afin de les transformer en facture.

• La facturation

L'établissement des factures s'effectue tout les quinze jours et deux fois par mois. Le 15 de chaque mois, l'ensemble des bons de livraison émis entre le 1^{er} et le 14 du mois en cours sont repris afin de les valider définitivement et de les transformer en factures. Cette opération est irréversible. Cette même opération est donc effectuée à nouveau entre le 30 et le 5 du mois suivant pour tous les bons de livraison qui ont été émis entre le 15 et le 30 du mois.

Le délai moyen de règlement est de 80 jours à date de facture. Les règlements s'effectuent par chèques bancaires.

Toute nouvelle ouverture de magasin est associée à une mise en place faisant l'objet d'une facturation immédiate est non différée. Le paiement de cette facturation est effectué au comptant à réception des marchandises.

- La gestion de l'espace logistique :

• Contrôle opérationnel d'exploitation : supervisé par le directeur d'exploitation, il est effectué par le responsable logistique et le responsable des stocks qui gèrent le travail d'une équipe de préparateurs de commandes constituée par d'une dizaine de personnes.

Le contrôle opérationnel de l'exploitation logistique multi-magasin est assuré à partir du logiciel START, outil de gestion commerciale spécialement destiné à cet usage. Ce système d'exploitation fonctionne en mode réseaux à partir d'une centrale, gérée sur le site et à laquelle sont reliés l'ensemble des points de vente.

La standardisation de cet outil permet de disposer en temps réel des informations relatives aux chiffres d'affaires dégagés par les magasins, aux taux de marque, aux paniers moyens, au hit-parade des produits les mieux vendus. Sa fonctionnalité est complétée par la gestion de l'ensemble des stocks de marchandises détenus sur chaque magasin et par la possibilité de pouvoir effectuer un réassort automatique des produits vendus.

Ce logiciel permet également d'effectuer toutes les opérations de gestion courante, telles que l'établissement des bons de livraisons et de la facturation.

La rotation de nos stocks est de 30 jours et la périodicité des inventaires est en principe trimestrielle.

- L'exploitation :

Un directeur d'exploitation par segment d'activité intervient en support et en animation des responsables de magasin et de réseau.

Chacune de ces prestations est orchestrée par un responsable, spécialiste du domaine d'intervention. Cette organisation permet de responsabiliser les points de vente sur leur exploitation tout en garantissant, pour la société :

- un contrôle interne adapté et rapproché de l'exploitation des unités en terme de ratios (coût matière, coût personnel), de charges diverses, de recettes et d'investissement,
- une optimisation des coûts, notamment par la négociation de tarifs auprès des fournisseurs,
- une stratégie de promotion et de communication homogène et adaptée.

• Encadrement

Les trois points de vente parisiens en succursales sont dotés d'une équipe propre sous la direction d'un responsable régional. Les effectifs sont de 2 à 3 personnes maximums par magasin.

Des visites bilan sont effectuées périodiquement sur l'ensemble des points de ventes en franchises, afin de veiller au respect de l'image de marque à travers l'application des méthodes d'agencement et de ventes initiées par le franchiseur. Elles sont également garantes des résultats réalisés par rapport aux objectifs fixés sur chaque magasin. De façon générale, elles veillent à optimiser le chiffre d'affaires du réseau.

4.9.3 Evolution des effectifs

➤ REPARTITION DE L'EFFECTIF PAR SERVICE

ANNEES	31-03-2003	31-03-2004
Direction (effectif non salarié)	2	2
Finance et comptabilité	2	2
Ressources humaines	1	1
Exploitation	4	5
Logistique	12	14
Développement	1	1
Achats	2	4
Administration	1	1
Marketing et communication	2	2
Personnel de vente	6	9
TOTAL	33	41

Au 31/05/2004, BODY ONE compte un effectif de 46 personnes, réparties de la façon suivante :

- cadres : 4
- salarié non cadre : 42

La répartition par type de contrat est la suivante :

- 1 Contrat de qualification
- 1 CDD
- 44 CDI

- Le salaire moyen sur l'année 2004 est de : 1800 € bruts.
- La moyenne d'âge est de 33 ans.
- La répartition de l'effectif au 31/05/2004, par sexe est la suivante : 14 hommes et 32 femmes.

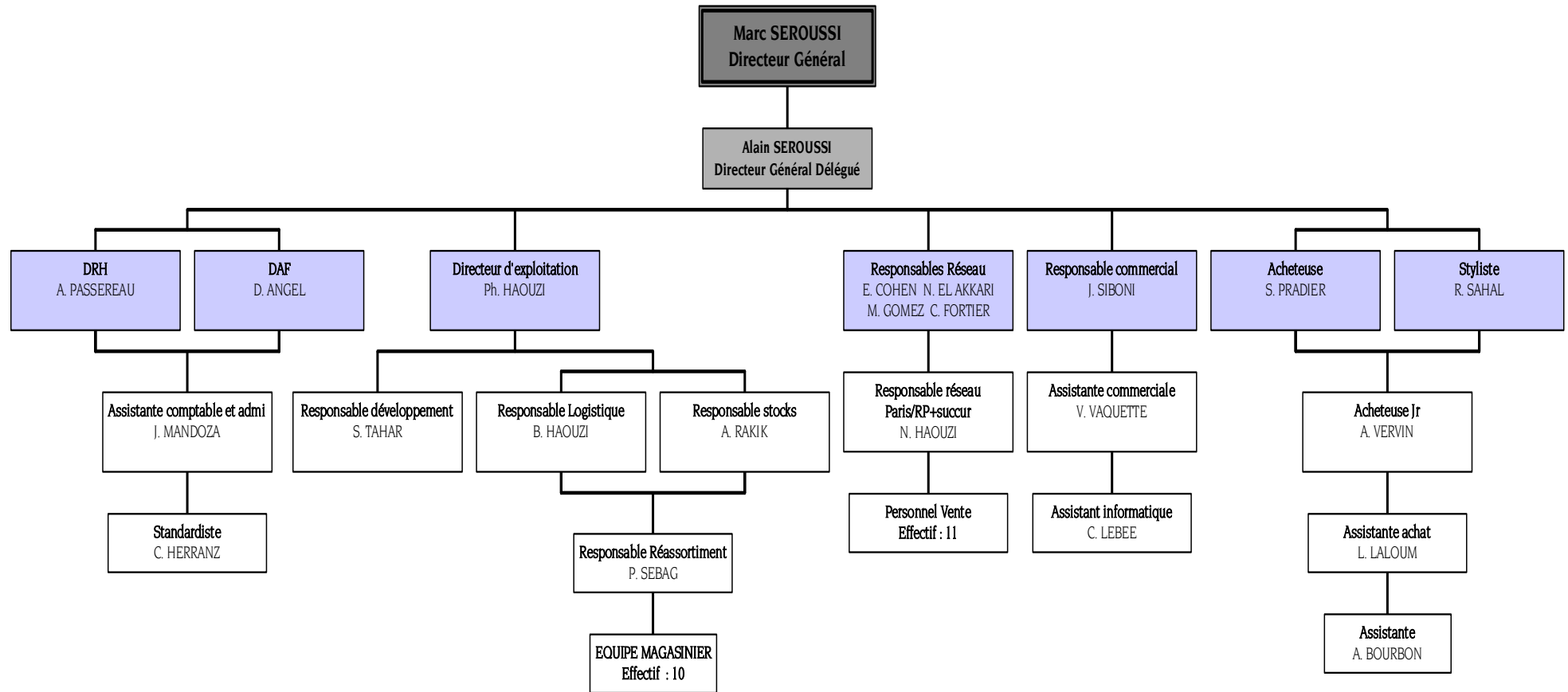
Le taux de turn over est d'environ 5 % par an, correspondant au départ et au remplacement d'environ deux personnes par an.

4.9.4 Politique de recrutement

Compte tenu du fort développement des activités de BODY ONE, la société envisage de procéder à divers recrutements au cours des prochains exercices :

- Cellule achat : embauche d'un chef de produit et d'une deuxième acheteuse senior
- Cellule animation réseau sur le national avec le recrutement de 1 à 2 animatrices de plus par an.
- Création d'une cellule développement sur l'international : 1 à 2 personnes par an
- Création d'une cellule animation réseau sur l'international : 1 à 2 personnes par an

4.9.5 Organigramme fonctionnel à la date du présent prospectus



4.10. POLITIQUE D'INVESTISSEMENT

NATURE (EN €)	31-03-2003	31-03-2004
Concessions et dépôt de marques (autofinancement) Logiciel	1 423	8 779
Constructions, installations générales, agencements (autofinancement)	75 368	120 841
Matériels de transport (emprunt moyen terme)		29 000
Matériel de bureau et informatique, mobilier (autofinancement)	8 741	34 000
Immobilisations corporelles en cours		
TOTAL	85 532	192 620

Les principaux investissements envisagés pour les exercices à venir sont les suivants :

- Acquisition d'un nouveau point de vente de 100 à 150 m² en zone magasin d'usine afin d'y exploiter une boutique de déstockage.
- Extension des locaux d'exploitation afin de pouvoir élargir la surface de stockage et de logistique.

Le développement du réseau ne nécessite pas d'investissement majeur de la part de BODY ONE. BODY ONE a recours au crédit bail essentiellement pour le financement du parc automobile.

4.11. SITE D'EXPLOITATION

Le siège social de la société est situé :

BODY ONE

14 rue de l'Épine Prolongée et 43-45 rue Charles Descluzes
93 170 Bagnolet

Site	Affectation des lieux	Surface	Bailleur	Loyer HT	Date du contrat	Expiration
14 rue de l'Épine prolongée 93 170 Bagnolet	Siège social et Site d'exploitation	450 m ²	SCI Océane	40 551 €	05-09-2001	14-09-2010
55 rue Charles Descluzes 93 170 Bagnolet	Bureaux et Site d'exploitation	450 m ²	M.FINANCE	23 126 €	01-02-2001	31-01-2010
Magasin - 83 rue Boétie 75 008 Paris	Magasin BODY ONE	45m ²	SCI HERVANY	56 711 €	02-03-1999	01-03-2008
Magasin - 105 rue Alésia 75 014 Paris	Magasin BODY ONE	40m ²	SCI PAT	49 236 €	01-06-1998	31-05-2007
Magasin - 61 bl St-Michel 75 005 Paris	Magasin BODY ONE	90m ²	Riss et Compagnie	2 744 €	01-11-2003	31-12-2004

Il n'existe aucun lien direct ou indirect entre les bailleurs et la société, ses dirigeants et leur famille ou ses actionnaires.

4.12. ASSURANCES

➤ Les risques couverts et montant des couvertures sont les suivantes :

Type de contrat	Site	Compagnie	Franchise	Risques couverts	Couvertures
Multirisques professionnels	Bagnolet	AGF	- - -	Incendie, Action des eaux, Vol Pertes d'exploitation	384 950 euros 96 238 euros 96 238 euros 1 524 491 euros
Marchandises transportées		CGU Courtage	76 euros -	Marchandises, matériel, outillage Incendie, accident vols lors des transport de marchandises	22 866 euros
Multirisques professionnels	Saint-Michel	GAN	- 400 euros 3 jours ouvrés	Responsabilité civile exploitation : - Dommages corporels, matériels Incendie, risques annexes Pertes d'exploitation	7 500 000 euros 78 668 euros 305 000 euros
Multirisques professionnels	Alésia	GAN	- 400 euros 3 jours ouvrés	Responsabilité civile exploitation : - Dommages corporels, matériels Incendie, risques annexes Pertes d'exploitation	9 000 000 euros 62 562 euros 156 403 euros
Multirisques professionnels	La Boétie	CGU Courtage	- - 3 jours ouvrés	Responsabilité civile exploitation : Vol Incendie, risques annexes Pertes d'exploitation	22 867 euros 91 469 euros 190 561 euros

Le total des primes d'assurance s'élève au titre du dernier exercice à 28K€ Le montant des franchises perdu est non significatif. Il n'existe pas d'assurance Homme clé. Outre le risque homme clé et le risque de réhabilitation de l'image de marque, l'ensemble des risques de la société sont couverts par les assurances.

4.13. LES MARQUES ET BREVETS

Les marques détenues en propre par la société BODY ONE sont les suivantes :

• **BODY ONE**

Numéro national : 98 752 420

Marque semi-figurative en couleur auprès de l'INPI le 2 octobre 1998 pour une durée de 10 ans.

La marque a été déposée sous les classes de produits et services suivants : 3, 24, 25

Numéro communautaire : 3 707 833

Marque semi-figurative en couleur auprès de l'INPI le 11 mars 2004 pour une durée de 10 ans.

La marque a été déposée sous les classes de produits et services suivants : 3, 24, 25

La marque a également fait l'objet d'un dépôt international le 24 mai 2000

Numéro International : 737 822

La marque a été déposée sous les classes de produits et services suivants : 3, 24, 25

La marque internationale BODY ONE désigne : Autriche, Bulgarie, Benelux, Biélorussie, Suisse, Chine, Cuba, République Tchèque, Allemagne, Danemark, Algérie, Egypte, Espagne, Finlande, Grande-Bretagne, Croatie, Islande, Italie, Corée du Nord, Liechtenstein, Libéria, Maroc, Monaco, Norvège, Pologne, Portugal, Roumanie, Fédération de Russie, Suède, Saint-Marin, Ukraine, Vietnam, Serbie & Monténégro, Canada, Arabie Saoudite, Israël, Liban, Tunisie, Etats-Unis.

• **De la tentation à la séduction**

Numéro national : 03 3 254 798

Marque verbale déposée auprès de l'INPI le 3 novembre 2003 pour une durée de 10 ans.

La marque a été déposée sous les classes de produits et services suivants : 3, 24, 25

4.14. FACTEURS DE RISQUE

4.14.1 Risques liés aux fournisseurs

BODY ONE travaille avec un grand nombre de fournisseurs. La cellule achat de BODY ONE effectue en permanence un sourcing national et international afin d'élargir le panel de fournisseur et ainsi maintenir ces derniers en état de compétitivité. La société peut à tout moment si nécessaire changer de fournisseur tout en maintenant les meilleures conditions de marché en terme de prix et de qualité.

Compte tenu de ces éléments et de la multitude des fournisseurs disponibles sur le marché, il n'existe aucun facteur de risque lié aux fournisseurs.

Il semble important de préciser que la société ne connaît, à ce jour, pas de dépendance à l'égard de ses fournisseurs. En effet, il existe sur le marché un nombre important de prestataires. Si effectivement, les 10 premiers fournisseurs représentent 80% des achats, c'est justement afin de mieux négocier les prix par des volumes d'achat plus importants. Toutefois afin d'assurer une politique d'achat agressive, BODY ONE fait jouer la concurrence entre ces derniers et n'hésite pas à changer de fournisseurs pour les différentes collections. Enfin, ce marché étant en pleine évolution, le nombre d'acteur présent sur cette activité augmente chaque année de façon significative.

4.14.2 Risques liés aux clients

Compte tenu de la structure actuelle de sa clientèle (le 1^{er} client représente 4,25% du chiffre d'affaires) et des relations contractuelles existantes entre les deux parties, BODY ONE ne connaît pas de dépendance à l'égard de l'un de ses partenaires.

Le contrat de franchise stipule certaines clauses résolutoires définies comme suit :

La résiliation interviendra de plein droit, sans mise en demeure, par simple lettre recommandée avec accusé de réception prise à l'initiative de BODY ONE :

- En cas de dissolution volontaire de la société du Partenaire, interdiction ou incapacité du dirigeant majoritaire ;
- En cas d'ouverture, pour l'entreprise du Partenaire, d'une procédure mise en œuvre par application des articles L.620-1 et suivants du Code de commerce, relatifs au redressement, à la liquidation et à la cession judiciaire des entreprises, sous réserve de leurs dispositions impératives ;
- En cas de perte du droit d'exploiter le Magasin
- Dans le cas où le Partenaire n'ouvrirait pas le Magasin dans le délai prévu et/ou cesserait de l'exploiter pour une période de plus d'un mois, pour quelque cause que ce soit

- En cas de violation de l'obligation de s'approvisionner uniquement chez BODY ONE, d'avoir un achalandage toujours suffisant et représentatif, de respecter les délais de règlements aux échéances mentionnées, le respect la clause de réserve et de propriété des marchandises jusqu'à leur paiement intégral.
- En cas de non-respect de l'agrément de BODY ONE sur la cession du contrat à un tiers et le droit de préemption, sur le rachat du fond ; sur le respect des clauses de non concurrence et sur le respect des clauses de confidentialité)

En cas de non respect des délais de règlements contractuels, BODY ONE se donne le droit, avant d'adopter la clause résolutoire, de suspendre ou d'annuler toutes nouvelles livraisons.

4.14.3 Risques liés à la sélection des franchisés

Depuis la première participation de BODY ONE au salon de la Franchise en mars 2000, les demandes de franchises ne cessent d'affluer. De plus, la forte présence médiatique de BODY ONE au travers de la presse professionnelle lui assure également des retombées importantes en matière de demande de franchise. Afin de s'assurer une sélection des projets, BODY ONE a défini les principaux critères suivants :

- Emplacement de premier ordre classé en I ou I bis
- La superficie des magasins doit être au minimum de 50 m2
- Les villes d'implantations devront couvrir une zone de chalandise équivalente à au moins 100 000 habitants.
- Le franchisé devra financer au moins 30 % de son budget d'investissement par le biais de son apport personnel.
- Il aura une expérience significative dans la vente ou dans la gestion d'un centre de profit.
- Il devra faire preuve d'une bonne capacité d'adaptation afin de pouvoir s'intégrer rapidement dans l'homogénéité de la chaîne.

4.14.4 Risques liés à la réglementation

Les contrats de franchise, qui régissent les relations de la société BODY ONE avec ses partenaires, sont soumis au respect du droit français et doivent être en conformité avec le droit communautaire et le code de déontologie.

- **La loi Doubin** définit le cadre contractuel existant entre un franchiseur et un franchisé. Les dispositions de cette loi sont les suivantes :

Toute personne qui met à la disposition d'une autre personnel un nom commercial, une marque ou une enseigne, en exigeant d'elle un engagement d'exclusivité pour l'exercice de son activité est tenue, préalablement à la signature de tout contrat conclu, de fournir un document donnant des informations sincères qui lui permette de s'engager en connaissance de cause, à savoir :

- ancienneté et expérience de l'entreprise ;
- état et perspective de développement du marché concerné ;
- importance du réseau d'exploitants ;
- durée, conditions de renouvellement, de résiliation, de cession du contrat ;
- champs d'exclusivité.

Enfin les franchiseurs et le franchisé doivent également respecter un code de déontologie. Ce code a pour objectif de fixer les bons usages et les règles de bonne conduite des utilisateurs de la franchise en Europe. BODY ONE n'est soumis à aucune autre réglementation spécifique concernant l'accueil du public, l'ouverture d'un point de vente ou encore les relations entre distributeurs et fournisseurs.

- **Réglementation des établissements recevant du public**

Depuis le 1^{er} juillet 1996, la loi Raffarin étend au surface de plus de 300m² le système d'autorisation d'ouverture préalable. Les différentes succursales de BODY ONE sont d'une surface inférieure à 300m² et de ce fait n'ont aucune obligation en matière d'autorisation relative à l'ouverture d'un point de vente.

Les établissements recevant du public sont soumis à un certain nombre d'obligations en matière de sécurité. Les dispositions applicables sont de plusieurs ordres :

- Mise en place d'extincteurs, d'équipement d'alarme, d'éclairage de sécurité et système de sécurité incendie ;
- Dégagement des sorties de secours ;
- Affichage des consignes de sécurité.

Les différentes succursales de BODY ONE répondent à ces obligations.

4.14.5 Risques de non-paiement

BODY ONE n'a pas recours au service d'un factor. Compte tenu des relations contractuelles qui définissent de façon très stricts les délais des règlements et les éventuelles conséquences en cas de non-paiement, la société n'a à ce jour pas été soumise au risque de non-paiement.

4.14.6 Risques liés aux taux de Change

Toutes les factures de la société sont établies en euros. Les achats de marchandise, effectués auprès de certain fournisseur, sont réalisés en dollars. La situation actuelle, compte tenu de la faiblesse du dollar, est très favorable à BODY ONE.

Les risques de changes sont limités, puisque c'est principalement sur le règlement des crédits documentaires en dollars que ce risque se positionne. A ce titre BODY ONE effectue régulièrement des achats à terme de devises à taux fixe ou à taux variables afin d'arrêter comptablement les risques de pertes de change. Le montant et l'échéance de la couverture sont définis sur les crédits documentaires des dettes fournisseurs. Soit en en générale à 60 jours.

Dollars	
Actifs	210 869
Passifs	209 533
Position nette avant gestion	1 336
Position hors-bilan	-
Position nette après gestion	1 336

Le contrôle des investissements est effectué par le Directeur administratif et financier à partir des états financiers fournis par le logiciel comptable EBP.

Ce contrôle est effectué régulièrement en fonction des variations du fond de roulement financier, face aux variations du BFR dégagé par l'importance évolutive du poste client. L'incidence de ces éléments financiers sur les disponibilités limite ou reporte donc les investissements à effectuer.

Compte tenu de la politique de couverture de BODY ONE, une variation défavorable de 1 centime d'euro contre le dollar n'aurait pas d'impact.

Il est important de préciser que tous ces éléments financiers sont calculés à travers des situations comptables arrêtées (trimestriellement). Ces dernières font l'objet d'une réunion d'informations avec la direction générale.

4.14.7 Risques liés aux taux d'intérêt

Les dettes liées aux opérations de financement sont principalement à court terme. Ainsi au 31-03-2004 l'endettement financier de la société s'élevait à 974K€ dont 390 K€ à plus d'un an. Le montant des emprunts restants à rembourser à cette date s'élevait à 520 K€. Il s'agit d'emprunt à taux fixe.

	A 1 AN	1 AN A 5 ANS	AU DELA
PASSIFS FINANCIERS	448 674	390 193	
ACTIFS FINANCIERS	0	6 204	64 538
POSITION NETTE AVANT GESTION	-448 674	-383 989	64 538
HORS BILAN			
POSITION NETTE APRES GESTION	-448 674	-383 989	64 538

En cas de remboursement de l'emprunt par anticipation, les risques seraient limités compte tenu du montant restant à rembourser.

Compte tenu de la faiblesse des taux pratiqués actuellement, une variation de 1% semble peut probable à moyen terme. De plus, l'endettement de la société est principalement à moins d'un an. Seul 390K€ sont à plus d'un an. Ainsi, l'endettement à taux fixe de la société n'induit aucun risque particulier, l'impact d'une variation des taux de 1% conduirait à une charge financière supplémentaire de 3 K€ par an. Au regard de ce contexte, la société n'a pas jugé opportun en place de couverture contre ce risque de baisse des taux.

Les charges financières au cours du dernier exercice se sont élevées à 50K€, ainsi la variation de 1% des taux à court terme induirait une augmentation des charges financières de 6%. La dette n'est pas soumise au respect de covenant.

4.14.8 Risques de liquidité

Les lignes ouvertes par les banques de BODY ONE au 01/09/2004, à moyen et court terme sont les suivantes :

- FORTIS BANQUE

Emprunt à moyen terme : 150 382 €

Facilité de caisse : 100 000 €

Ligne de crédit documentaire : 1 000 000 €

- B.P.V.N

Facilité de caisse : 50 000 €

Ligne de crédit documentaire : 150 000 €

Caractéristiques des titres émis ou des emprunts contractés	Taux fixe ou taux variable	Montant global des lignes	Echéances	Existence ou non de couvertures
Emprunts auprès des établissements de crédit :	Taux fixe	300 430	- d'un an	Néant
- 2 ans max à l'origine		148 224	- d'un an	
- à plus de 2 ans à l'origine		144 046	+ 1 an et - 5 ans	
Emprunts et dettes financières diverses		246 147	+ 1 an et - 5 ans	

Compte tenu du fort développement des activités et de l'allongement du délai de règlement client (cf 4.7.4), BODY ONE a dû faire face à une augmentation de son BFR induisant pour la société des problèmes de liquidité. Ces problèmes de trésorerie ont incité la société à solliciter un étalement du paiement de TVA sur 5 mois en décembre 2003 d'un montant de 121 830 euros et en juillet 2004 d'un montant de 181 842 euros. Il est important de noter que ces deux périodes correspondent aux mois les plus significatifs en terme de vente et peu représentatif en terme d'achat de marchandise. Enfin au 30 septembre 2004, le montant, lié au étalement, restant dû en matière TVA est de 120K€.

L'augmentation de capital, liée à la présente opération, doit permettre à la société de financer, dans l'avenir, son besoin en fonds de roulement lié à la forte croissance de son développement.

4.14.9 Risques industriels et liés à l'environnement

Le cœur de l'activité de BODY ONE est la distribution d'article de mode féminin à travers son réseau de magasins.

La conception, réception et distribution de ces produits est une activité très peu polluante. La consommation de ressources est relativement faible et les rejets limités.

4.14.10 Risques divers

• les risques éthiques avec les fournisseurs de nationalité étrangère (notamment asiatique),

Les risques à l'égard des fournisseurs étrangers sont très limités par le fait de leur imposer un contrôle de production local effectué par la société STR (cf § 4.8.3)

• les risques informatiques

Les risques de pertes de données informatiques sont limités par le fait d'avoir mis en place, en plus des sauvegardes quotidiennes en interne, une sauvegarde externe quotidienne via une connexion Internet avec la Société ADHERSIS. Cette dernière récupère donc tous les jours, à une heure bien définie, tous les fichiers à sauvegarder ayant été modifié la veille.

Il est important de préciser qu'à travers ce système de sauvegarde externe, il est possible de récupérer une version des fichiers jusqu'à 2 jours en arrière.

• les risques liés aux stocks (destruction, vol, dépréciation etc.),

Les risques liés aux stocks ont été mesurés et couverts à ce titre par les polices d'assurance.

• le risque lié à la démarque inconnue

Le taux de démarque lié au vol et aux pertes est d'environ 5 % (taux définis par rapport au stock centrale et magasins en propre).

Il est important de préciser que ce taux de 5% est quantitatif et non financier. Il a été calculé sur la base des inventaires effectués sur ces 3 dernières années. Il faut savoir que les statistiques de vol chez BODY ONE font ressortir de façon importante des différences d'inventaires essentiellement axées sur les petites pièces à débit très important tels que les strings et les culottes. Il ne faut pas oublier que ces petites pièces à petits prix tiennent la première place des produits les plus vendus dans les magasins (en quantité), ce qui explique ce taux de 5%.

De plus, afin de limiter ce taux, BODY ONE a fait évoluer son système de sécurité et utilise désormais des bips adaptés aux petites pièces permettant ainsi que limiter de façon importante les risques de vols. Ce taux devrait sensiblement diminuer du fait du nombre de succursale beaucoup moins important cette année.

4.15. FAITS EXCEPTIONNELS ET LITIGES

Aucune provision pour litige n'a été passée au 31/03/2004. A la connaissance de la société, il n'existe par de risque non provisionné et ou susceptible de l'être prochainement.

A la connaissance de la société, il n'existe pas de fait exceptionnel, litige ou arbitrage ayant eu dans un passé récent ou susceptible d'avoir une incidence significative sur la situation financière, l'activité, le résultat et le patrimoine de Body One".

Affaire Marionnaud : Entre fin 2000 et début 2001, La société BODY ONE a signé avec la Société JBIS CLUB, trois contrats de franchise, portant sur l'exploitation de 3 magasins BODY ONE. Ces contrats avaient été signés pour une durée de 2 années, renouvelables par tacite reconduction.

En début d'année 2002, la société BODY ONE était informée par la société MARIONNAUD PARFUMERIES, que suite au rachat total de la société JBIS CLUB, elle ne désirait plus donner suite à une exploitation de vente de lingerie sur les points de vente figurant désormais à son actif et demandait par conséquent une résiliation anticipée et immédiate de tous les contrats BODY ONE existants.

Les contrats d'origines, signés avec la société JBIS CLUB, prévoyaient plusieurs obligations à la charge du client franchisé envers son franchiseur qui n'ont pas été respectées et principalement les suivantes :

- Informer son franchiseur de toutes les modifications juridiques pouvant entraîner un changement de raison sociale, d'objet, de direction et d'actionnariat.
- L'existence d'un droit de préemption en faveur de BODY ONE sur l'acquisition des fonds de commerce concernés par ces contrats, n'a pas été respectée, puisque aucune information n'a été donnée à propos de cette cession totale de parts sociales à la Société MARIONNAUD qui, mis à part le fait de devenir le seul et unique associé de cette société, devenait donc le nouveau propriétaire des fonds de commerce précités.

Outre le non-respect des obligations contractuelles, commises par la Société JBIS CLUB à l'égard de BODY ONE, la société MARIONNAUD était forcément informée des contrats existants avec BODY ONE, MARIONNAUD ayant, elle-même, le statut de franchiseur, cette dernière savait très bien que le droit de préemption est une base de garantie essentielle pour un franchiseur, afin de préserver son réseau.

Suite à cette opération frauduleuse, BODY ONE a donc assigné les deux parties respectives en invoquant les différents préjudices dont elle était victimes.

Outre le préjudice financier subi par BODY ONE, le préjudice commercial et moral a été de perdre 3 points de ventes de façon immédiate sur cette région ou la notoriété de la marque n'est désormais plus crédible.

Cette assignation est toujours en cours d'instruction.

Au cours de l'exercice 2002, BODY ONE a constitué une créance de 180 K€ selon les indemnités réclamées aux sociétés JBIS CLUB et MARIONNAUD. Cette créance a été calculée en fonction de la perte de chiffre d'affaires annuelle 2002 pour BODY ONE sur la fermeture anticipée et simultanée des 3 magasins concernés et le préjudice moral et commercial .

A ce jour, aucune décision de justice n'a été prononcée concernant ce litige.

CHAPITRE 5

• PATRIMOINE, SITUATION FINANCIERE ET RESULTATS •

**TABLEAU DES HONORAIRES DU COMMISSAIRE AUX COMPTES
ET DES MEMBRES DE SON RÉSEAU**

	MONTANT EN K€		%
	31-03-04	31-03-03	
Commissariat aux comptes, Certificat ^o des Comptes, examen des comptes Individuels et consolidés Missions accessoires	14 500	9 000	
Sous-Total Audit	14 500	9 000	100
Prestat ^o jurd. fisc. social Prestat ^o Techno Informat ^o Audit Interne Autres (à détailler si > 10% des honoraires d'audit)			
Sous-Total Autres			
TOTAL GENERAL	14 500	9 000	100

5.1. COMPTES SOCIAUX AU 31 MARS 2004 AVEC RAPPEL DES COMPTES SOCIAUX AU 31 MARS 2003 ET 31 MARS 2002

5.1.1 Bilan

ACTIF en euro	Brut	31/03/2004	Net	31/03/2003	31/03/2002
		12 mois Amort. Prov.		12 mois Net	15 mois Net
Immobilisations incorporelles					
Frais d'établissement					
Concessions, brevets et droits similaires	46 304	29 428	16 875	14 944	26 197
Fonds commercial	60 979		60 979	259 163	259 163
Autres immobilisations incorporelles					
Immobilisations corporelles					
Terrains					
Constructions					
Install.techn, mat. et outillages industriels					
Autres immobilisations corporelles	648 332	227 449	420 882	313 188	358 510
Immobilisations financières					
Autres participations					
Prêts	1 250		1 250	459	
Autres immobilisations financières	69 492		69 492	57 108	105 108
TOTAL ACTIF IMMOBILISE	826 359	256 877	569 481	644 863	748 980
Stocks et en-cours					
Matières premières, approvisionnements	45 696		45 696	18 113	39 218
Marchandises	1 422 968		1 422 968	735 838	876 984
Avances et acomptes versés/commandes	9 086		9 086	58 284	
Créances					
Clients et comptes rattachés	2 193 554		2 193 554	1 500 381	388 885
Autres créances	234 183		234 183	210 488	353 154
Divers					
Valeurs mobilières de placement	36 592		26 592		
Disponibilités	19 431		19 431	36 542	33 361
Charges constatées d'avance	136 354		136 354	96 175	51 175
TOTAL ACTIF CIRCULANT	4 097 866		4 097 866	2 655 822	1 742 779
Charges à répartir sur plusieurs exercices	188 229		188 229	251 034	295 453
Ecart de conversion actif	1 336		1 336		
TOTAL GENERAL	5 113 791	256 877	4 856 913	3 551 720	2 787 213

PASSIF en euro	31/03/2004	31/03/2003	31/03/2002
	12 mois	12 mois	15 mois
Capital social	234 000	78 000	78 000
Primes d'émission, de fusion, d'apport...			
Réserve légale	7 800	7 800	3 963
Autres réserves	195 301	136 031	
Report à nouveau		23 678	23 678
Résultat de l'exercice	453 716	191 591	139 868
Subventions d'investissement			
Provisions réglementées			
TOTAL CAPITAUX PROPRES	890 817	437 101	245 510
Provisions pour risques et charges			
Provisions pour risques	1 336		
Provisions pour charges			
TOTAL	1 336		
Dettes et charges			
Emprunts et dettes auprès des éta de crédit	592 721	446 239	361 942
Emprunts et dettes financières diverses	382 254	565 065	590 405
Avances et acomptes reçus sur commandes en cours	30 319		
Dettes fournisseurs, comptes rattachés	2 283 054	1 736 462	1 320 933
Dettes fiscales et sociales	619 464	299 380	242 729
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés			
Autres dettes	56 944	60 010	25 691
Produits constatés d'avance		5 335	
TOTAL	3 964 759	3 112 494	2 541 703
Ecart de conversion passif		2 124	
TOTAL GENERAL	4 856 913	3 551 720	2 787 213

5.1.2 Compte de résultat

COMPTE DE RESULTAT		31/03/2004		31/03/2003	31/03/2002
En Euro		12 mois		12 mois	15 mois
	France	Export	Total	Total	Total
Vente de marchandises	6 668 725	848 275	7 517 001	5 606 229	4 627 107
Production vendue de biens					45 032
Production vendue de services	742 169	143 440	885 609	672 304	546 567
Chiffre d'affaires	7 410 894	991 716	8 402 611	6 278 534	5 218 707
Production stockée					
Production immobilisée					
Subventions d'exploitation					
Reprises sur provisions et transfert de charges			145 665	130 179	671 197
Autres produits			23	545	16 520
Total produits d'exploitation			8 548 300	6 409 260	5 906 426
Achat de marchandises			4 352 238	2 866 005	3 054 999
Variation de stock			-687 130	141 146	-551 926
Achat de matières premières			161 242	97 476	41 193
Variation de stock			-27 583	21 105	-39 208
Autres achats et charges externes			2 197 560	1 607 853	1 847 864
Impôts, taxes et versements assimilés			86 377	75 011	56 120
Salaires et traitements			946 418	780 067	991 031
Charges sociales			372 685	279 433	376 560
Dotations aux amortissements sur immobilisations			283 612	227 670	277 060
Dotations aux provisions sur actif circulant					
Dotations aux provisions pour risques et charges :					
Autres charges			681	7 691	9 822
Total charges d'exploitation			7 686 103	6 103 462	6 063 519
Résultat d'exploitation			862 196	305 797	-157 093
Autres intérêts et produits assimilés			610	326	2 183
Différence positive de change			39 530	4 985	52
Produits nets sur cessions de VMP					2 183
Produits financiers			40 140	5 311	4 419
Dotations aux amortissements et provisions			1 336		
Intérêts et charges assimilés			49 848	46 947	58 679
Différence négative de change			4 337	1 176	7
Charges financières			55 521	48 124	58 686
Résultat financier			-15 380	-42 812	-54 266
Résultat courant avant impôt			846 815	262 985	-211 360
Sur opérations de gestion			18 807	21 105	
Sur opérations en capital			221 452	82 165	615 479
Reprises sur provisions et transferts de charges					
Produits exceptionnels			240 259	103 270	615 479
Sur opérations de gestion			17 377	16 029	6 886
Sur opérations en capital			330 906	79 965	267 392
Dotations aux amortissements et provisions					
Charges exceptionnelles			348 284	95 994	274 278
Résultat exceptionnel			-108 024	7 275	341 200
Participation des salariés					
Impôt sur les bénéfices			285 075	78 670	-10 028
Résultat net de l'exercice			453 716	191 591	139 868

5.1.3 ANNEXES AUX COMPTES SOCIAUX CLOS LE 31 MARS 2004

I - RÈGLES ET METHODES COMPTABLES

Les conventions générales comptables ont été appliquées, dans le respect du principe de prudence, conformément aux hypothèses de base :

- continuité de l'exploitation
- permanence des méthodes comptables d'un exercice à l'autre
- indépendance des exercices

et conformément aux règles générales d'établissement et de présentation des comptes annuels.

La méthode de base retenue pour l'évaluation des éléments inscrits en comptabilité est la méthode des coûts historiques.

Les méthodes d'évaluation retenues pour cet exercice n'ont pas été modifiées par rapport à l'exercice précédent.

La présentation des comptes annuels tient compte des dispositions de la loi du 30 avril 1983 et du décret pris pour son application.

Les principales méthodes utilisées sont les suivantes :

1.1 Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont évaluées à leur coût d'acquisition (prix d'achat et frais accessoires, hors frais d'acquisition des immobilisations).

Les amortissements pour dépréciation sont calculés suivant le mode linéaire en fonction de la durée de vie prévue : (voir tableau ci-joint).

1.2 Les stocks

Les stocks sont évalués suivant la méthode du premier entré, premier sorti.

La valeur brute des marchandises et des approvisionnements comprend le prix d'achat et les frais accessoires.

1.3 Les créances et les dettes

Les créances et les dettes sont valorisées à leur valeur nominale.

1.4 Méthodes d'amortissement des immobilisations

Nature de l'immobilisation	Mode linéaire	Mode dégressif
Immobilisations incorporelles		
Concessions brevets		
Licences logiciels	1 an	
Dépôt de marque	5 à 10 ans	
Immobilisations corporelles		
Agencements et installations	10 ans	
Matériels de transport	2 à 5 ans	
Matériels de bureau	5 ans	3 ans
Mobilier	5 à 8 ans	

2 – INFORMATIONS RELATIVES AU BILAN ET COMPTE DE RESULTAT

2.1 Les immobilisations

Rubriques	Valeur brute début exercice	Augmentation par réévaluation	Acquisition apports création virements
Immobilisations incorporelles			
Frais d'établissement et R&D			
Autres immobilisations incorporelles	296 689		8 778
	296 689		8 778
Immobilisations corporelles			
Terrains			
Constructions			
Installations techniques et outillage indus			
Installations générales, agencements	361 535		120 841
Matériels de transport	7 799		167 964
Matériels de bureau, informatique	116 992		34 076
	486 326		322 882
Immobilisations Financières			
Prêts et autres immobilisations financières	57 567		19 004
	57 567		19 004
TOTAL GENERAL	840 583		350 664

Rubriques	Diminution par virement	Diminution par cession	Valeur brute fin d'exercice	Réévaluations légales
Immobilisations incorporelles				
Frais d'établissement et R&D				
Autres immobilisations incorporelles		198 183	107 284	
		198 183	107 284	
Immobilisations corporelles				
Terrains				
Constructions				
Installations techniques et outillage indus				
Installations générales, agencements		23 179	459 196	
Matériels de transport		137 697	33 066	
Matériels de bureau, informatique			151 068	
		160 876	648 332	
Immobilisations Financières				
Prêts et autres immobilisations financières		5828	70 742	
		5828	70 742	
TOTAL GENERAL		364 889	826 359	

2.2 Les amortissements

2.2.1 Situations et mouvements de l'exercice

Immobilisations amortissables	Montant début exercice	Augmentations dotations	Diminutions reprises	Montant fin exercice
Immobilisations incorporelles				
Frais d'établissement et R&D				
Autres immobilisations incorporelles	22 581	6 847		29 428
	22581	6 847		29 428
Immobilisations corporelles				
Terrains				
Constructions				
Installations techniques et outillage indus				
Installations générales, agencements	92 686	41 766	10 463	123 989
Matériels de transport	4 630	24 064	17 689	11 004
Matériels de bureau, informatique	75 821	16 633		92 455
	173 138	82 464	28 153	227 449
TOTAL GENERAL	195 720	89 311	28 153	256 877

2.2.2 Ventilations des dotations aux amortissements de l'exercice

Immobilisations amortissables	Amortissements linéaires	Amortissements dégressifs	Amortissements exceptionnels
Immobilisations incorporelles			
Frais d'établissement et R&D			
Autres immobilisations incorporelles	6 847		
	6 847		
Immobilisations corporelles			
Terrains			
Constructions			
Installations techniques et outillage indus			
Installations générales, agencements	41 766		
Matériels de transport	24 064		
Matériels de bureau, informatique	16 633		
	82 464		
TOTAL GENERAL	89 311		

2.2.3 Mouvements de l'exercice affectant les charges réparties sur plusieurs exercices

Rubriques	Montant net début de l'exercice	Augmentations	Dotations amortissements exercice	Montant net Fin de l'exercice
Charges réparties sur plusieurs exercices	251 034	131 496	194 300	188 229
Primes de remboursement obligations				

2.3 Provisions inscrites au bilan

	Montant début d'exercice	Augmentation dotation	Diminution reprise	Montant fin d'exercice
PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES				
Provisions pour litiges				
Provisions pour pertes de change		1 336		1 336
Provisions pour charges sociales				
Autres provisions pour risques et charges				
TOTAL GENERAL		1 336		1 336

2.4 Etat des échéances des créances et des dettes

ETAT DES CREANCES	Montant brut	Moins d'un an	Plus d'un an
<u>De l'actif immobilisé :</u>			
Créances rattachées à des participations			
Prêts	1 250		1 250
Autres immobilisations financières	69 492		69 492
TOTAL	70 742		70 742
<u>De l'actif circulant :</u>			
Clients et comptes rattachés			
Autres créances clients	2 193 554	2 193 554	
Personnel et comptes rattachés	360	360	
Etat, taxes sur la valeur ajoutée	2 940	2 940	
Etat, divers	2 362	2 362	
Débiteurs divers	228 518	228 518	
TOTAL	2 427 737	2 427 737	
Charges constatées d'avances :	136 354	136 354	
TOTAL GENERAL	2 634 834	2 564 091	70 742

ETAT DES DETTES	Montant brut	A 1 an au plus	+ d'un an et moins de 5 ans	Plus de 5ans
Emprunts auprès des établissements de crédit :				
- 2 ans max à l'origine	300 430	300 430		
- à plus de 2 ans à l'origine	292 290	148 244	144 046	
Emprunts et dettes financières diverses	246 147		246 147	
Fournisseurs et comptes rattachés	2 283 054	2 283 054		
Personnels et comptes rattachés	83 534	83 534		
Sécurité sociale et autres organismes	137 378	137 378		
Impôts sur les bénéfices	206 414	206 414		
Taxe sur la valeur ajoutée	161 453	161 453		
Autres impôts, taxes et assimilés	30 683	30 683		
Groupe et associés	136 106	136 106		
Autres dettes	56 944	56 944		
TOTAL GENERAL	3 934 440	3 544 246	390 194	

2.5 Comptes de régularisation

	Montants
<u>CHARGES A PAYER</u>	
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit	1 281
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	36 544
Dettes fiscales et sociales	156 913
Disponibilité et charges à payer	2 028
TOTAL	196 767
<u>PRODUITS A RECEVOIR</u>	
Créances clients et comptes rattachés	551 645
Etat	2 362
TOTAL	554 008
<u>CHARGES A REPARTIR SUR PLUSIEURS EXERCICES</u>	
Charges à étaler (taux d'amortissement de 33%)	188 229
TOTAL	188 229
<u>CHARGES ET PRODUITS CONSTATES D'AVANCE</u>	
Charges d'exploitation	136 354
TOTAL	136 354

2.6 Capital social

	Nombre d'actions	Valeur nominale
Actions composant le capital social au début de l'exercice	2 600	30
Actions émises pendant l'exercice		
Actions remboursées pendant l'exercice		
Actions composant le capital social en fin d'exercice	2 600	90

3. ENGAGEMENTS HORS BILAN

3.1 Crédit bail

Rubriques	Terrains	Constructions	Installations matérielles outillages	Autres	Total
Valeur d'origine			15 695	93 825	109 520
<u>Amortissements :</u>					
- Cumuls exercices antérieurs			6 604	22 822	29 427
- Dotations de l'exercice			3 139	17 648	20 787
TOTAL			5 951	53 354	59 305
<u>Redevances payées :</u>					
- Cumuls exercices antérieurs			11 534	44 978	56 512
- Dotations de l'exercice			5 323	31 187	36 511
TOTAL			16 857	76 166	93 023
<u>Redevances restant à payer :</u>					
- à un an au plus			5 323	17 331	22 655
- à plus d'un an et 5 ans au +			4 436	16 360	20 796
- à plus de 5ans					
TOTAL			9 759	33 692	43 451
<u>Valeur résiduelle :</u>					
- à un an au plus			2 059	5 150	5 150
- à plus d'un an et 5 ans au +				2 635	4 694
- à plus de 5ans					
TOTAL			2 059	7 785	9 844
RAPPEL : Redevance de crédit bail					46 086

3.2 Engagements financiers

Engagements donnés	Montant
Effets escomptés non échus	
Avals et cautions	
Engagements en matière de pensions, retraites et indemnités	
Autres engagements donnés : Intérêts sur emprunts	24 759
TOTAL	24 759

Engagements reçus	Montant
Avals, cautions et garanties	NEANT
Autres engagements reçus	

4. NOTE COMPLEMENTAIRE AUX ANNEXES

4.1. Tableau de flux de trésorerie

	2002/2003	2003/2004
OPERATIONS D'EXPLOITATION		
RESULTAT D'EXPLOITATION	305 797	862 196
Dotation aux Amort, et Prov,	227 671	283 612
Reprises des Amort, et Prov,	0	0
Transfert de charges à répartir	-115 797	-131 496
Résultat Brut d'exploitation	417 671	1 014 312
Variation de Stock	162 251	-714 713
Variation des créances d'exploitation	-1 072 114	-707 848
Variation des dettes d'exploitation	511 834	888 594
Variation du BFR d'expl,	-398 029	-533 967
Flux net de trésorerie d'exploitation	19 642	480 345
Autres encaiss, et decaiss, liés à l'activ,		
Frais financiers	-48 124	-54 185
Produits financiers	5 311	40 140
Impôt sté, hors impôt sur +ou- value de cession	-78 670	-285 075
Charges et produits except, liés à l'activ,	5 076	1 430
Autres		
Flux net de trésorerie généré par l'activité	-96 765	182 655
OPERATIONS D'INVESTISSEMENT		
Décaiss./acquis, immob,incorp,et corp	-90 844	-331 660
Encaiss./cession immob, corp et incorp,	82 165	221 452
Subventions d'invest, encaissés	0	0
Décaiss./acquisition immob, financières	-1 213	-19 004
Encaiss./cession immob, financières	48 755	5 828
Flux nets de trésorerie liés aux opér, d'invest,	38 863	-123 384
OPERATIONS DE FINANCEMENT		
Augment, de capital ou apports		
Dividendes versés aux actionnaires		
Dividendes versés aux minoritaires		
Remboursement dettes financières	-25 340	-182 810
Encaissement provenant d'emprunts	0	130 613
Remboursement d'emprunts	-44 104	-60 924
Flux nets de trésorerie liés aux opér, de financ,	-69 444	-113 121
VARIATION DE TRESORERIE	-127 346	-53 850
incidences des variations de taux de change	2 125	-3 461
TRESORERIE A L'OUVERTURE	-61 874	-187 095
TRESORERIE A LA CLOTURE	-187 095	-244 406
VARIATION DE TRESORERIE	-125 221	-57 311

4.2 Informations complémentaires aux annexes

4.2.1 Tableau de variation des capitaux propres

	2002/2003	2003/2004	Variation
CAPITAL SOCIAL	78 000	234 000	156 000
RESERVE LEGALE	7 800	7 800	0
AUTRES RESERVES	136 031	195 301	59 270
REPORT A NOUVEAU	23 678		-23 678
RESULTAT EXERCICE	191 591	453 716	262 125
TOTAL	437 100	890 817	453 717

4.2.2 Ecart de conversion

Les créances et les dettes en monnaies étrangères sont converties et comptabilisées en euro sur la base du dernier cours de change. Les différences de change constatées sur les fournisseurs ont été inscrites au poste Ecart de conversion actif en augmentation de dettes et une provision a été régulièrement constatée.

4.2.3 Chiffre d'affaires

Répartition du chiffre d'affaires par activité

METIERS (EN €)	31-03-2004	
	EN €	EN %
FACTURATION FRANCHISE	6 094 403	70
SUCCURSALES	925 639	11
DROIT D'ENTREE ET FRAIS JURIDIQUES	689 046	9
CLIENTS DIVERS	262 176	4
MATERIEL FRANCHISE	234 783	2
REDEVANCE LOCATION GERANCE	117 385	2
TRANSPORT SUR VENTE	41 802	1
LOCATION ET PRESTATIONS DIVERSES	37 377	1
TOTAL	8 402 611	100 %

Répartition du chiffre d'affaires par zone géographique

(EN M€)	31-03-2004	
FRANCE	7 410	88%
EXPORT	991	12%
TOTAL	8 402	100%

4.2.4 Résultat exceptionnel

Les résultats exceptionnels proviennent essentiellement des cessions des droits aux baux intervenus au cours des différents exercices.

Au cours l'exercice clos au 31/03/2002 :

les produits exceptionnels sur opération en capital d'un montant de 615.479 euros se décomposent ainsi :

- cession de l'établissement sis Bd Beaumarchais pour la somme de 42.686 euros
- cession de l'établissement de Boulogne pour la somme de 289.653 euros
- cession de l'établissement de Cannes pour la somme de 152.449 euros
- cession de l'établissement sis 11 Bd Haussmann pour la somme de 91.469 euros
- cession de matériels de transport pour la somme de 35.078 euros
- cession d'agencements divers pour la somme de 4.144 euros

les charges exceptionnelles sur opérations en capital d'un montant de 267.392 euros se décomposent ainsi :

- rebut des installations générales de l'établissement de Nice cédé soit 4.900 euros
- valeur nette comptable des véhicules cédés soit 34.237 euros
- rebut des installations de l'établissement Galeries Lafayette soit 6.554 euros
- rebut des installations de l'établissement sis au Printemps soit 7.155 euros
- valeur nette des installations de l'établissement de Boulogne soit 54.354 euros
- valeur d'acquisition du droit au bail de Boulogne soit 83.847 euros
- rebut des installations de l'établissement sis Bd Haussmann soit 11.765 euros
- rebut des installations de l'établissement de Cannes soit 23.939 euros
- rebut des installations de l'établissement sis Bd Beaumarché soit 40.623 euros
- rebut d'installations générales diverses pour 18 euros

les charges exceptionnelles sur opérations de gestion d'un montant de 6.886 euros concernent essentiellement des régularisations de comptes.

Au cours l'exercice clos au 31/03/2004 :

Ce résultat exceptionnel provient essentiellement de la cession de l'établissement sis 61Bd St Michel et des cessions des véhicules au cours de l'exercice.

4.2.5 Impôt sur les sociétés

	MONTANT	IMPOT SOCIETE	RESULTAT NET
RESULTAT COURANT	843 803	322 212	521 591
RESULTAT EXCEPTIONNEL	-103 362	-35 487	-67 875
TOTAL	740 441	286 725	453 716

4.2.6 Accroissement et allègement de la dette future d'impôt

	DEBUT EXERCICE		VARIATIONS		FIN D'EXERCICE	
	ACTIF	PASSIF	ACTIF	PASSIF	ACTIF	PASSIF
NATURE						
DECALAGES CERTAINS OU EVENTUELS						
Provisions réglementées						
Subventions d'investissement						
Charges non déductibles temporairement						
à déduire l'année suivante						
- organic		2 511	2 511	2 811		2 811
-participation construction		864	864	1 167		1 167
à déduire ultérieurement						
Produits non taxables temporairement						
Charges déduites fiscalement et non encore comptabilisés						
-charges à étaler	251 034		131 496	194 300	188 230	
TOTAL	251 034	3 375	134 871	198 278	188 230	3 978
ELEMENTS A IMPUTER						
ELEMENTS DE TAXATIONS EVENTUELLES						
CHARGE FISCALE FUTURE					64 625	-1 365

4.2.7 Personnel

31-03-2004	
Finance et comptabilité	2
Ressources humaines	1
Exploitation	5
Logistique	14
Développement	1
Achats	4
Administration	1
Marketing et communication	2
Personnel de vente	9
TOTAL	41

4.2.8 Rémunération des dirigeants

Les dirigeants de la société BODY ONE n'ont perçu aucune rémunération au titre de l'exercice clos au 31-03-2004.

4.2.9 Engagements hors bilan

Il n'a été donné aucune caution de loyers sur les 3 succursales de BODY ONE.

Marc Seroussi s'est porté caution auprès des établissements bancaires sur les lignes à court et moyen terme. Elles sont définies comme suit :

- Caution donnée à la B.P.V.N :

200 K€ sur les lignes à court terme (facilité de caisse et ligne de crédit documentaire)

- Caution donnée à la Fortis Banque :

- 147 K€ sur les emprunts à moyen terme ainsi que sur les lignes à court terme (facilité de caisse et ligne de crédit documentaire) .

Les contrats de franchise font l'objet d'une caution bloquée de la part du franchisé à l'égard de BODY ONE d'un montant de 30 490 euros. Elles font uniquement l'objet d'un engagement moral et juridique et ne génèrent donc aucun traitement comptable particulier.

Le total des engagements reçus par BODY ONE en la matière s'élève à 2 591 650 euros.

4.2.10 Valeurs mobilières de placement

Compte tenu des faibles variations de cours des V.M.P. possédés par la société, il n'a pas été constitué de produit à recevoir sur ce poste.

4.2.11 Transferts de charges

Il s'agit d'une part des remboursements d'assurance pour une somme de 14.169 euros et d'autre part des transferts de charges à répartir pour une somme de 131.496 euros. Cette dernière somme a été déduite fiscalement et la dotation annuelle des charges à répartir réintégrée fiscalement.

4.2.12 Engagements commerciaux et obligations contractuelles

Obligations contractuelles	Total	Paiements dus par période		
		A moins d'un an	De un à cinq ans	A plus de cinq ans
Dettes à long terme	522 432	328 244	194 188	
Obligations en matières de location-financement	43 571	23 473	20 098	
Contrats de location simple	1 046 196	270 864	775 332	
Obligations d'achat irrévocables	NÉANT			
Autres obligations à long terme *	voir report*			
Total	1 612 199	622 581	989 618	0

Autres engagements commerciaux	Total	Montant des engagements par période		
		A moins d'un an	De un à cinq ans	A plus de cinq ans
Lignes de crédit	150 000	150 000		
Lettres de crédit	600 000	600 000		
Garanties	NÉANT			
Obligations de rachat *	voir report*			
Autres engagements commerciaux *	NÉANT			
Total	750 000	750 000		

*Autres obligations contractuelles à long terme :

Les seules obligations à long terme qui incombent à la société sont celles stipulées sur le contrat de franchise. elles résultent :

D'un approvisionnement exclusif, régulier et conséquent de produits griffés BODY ONE, du respect de l'exclusivité territoriale allouée au franchisé, d'une formation initiale avant ouverture du magasin, d'une assistance lors de l'ouverture, de visites bilan effectuées pendant l'année, de l'organisation logistique concernant l'acheminement des marchandises, de la protection de la marque à travers le territoire concerné avec prise en charge de toutes opérations juridiques éventuelles contre un tiers pour contrefaçon ou copie, de la remise d'une Bible du savoir-faire BODY ONE, d'une assistance commerciale permanente.

* Obligations de rachat :

Compte tenu du système d'approvisionnement automatique sur l'ensemble des magasins (aucune pré-commandes), la société peut estimer qu'elle a l'obligation purement commerciale de reprendre les marchandises invendus sur l'ensemble du réseau.

Ces reprises d'invendus font l'objet d'un traitement sous forme d'avoirs. Toutefois il est important de préciser que la reprise des invendus n'est pas une obligation contractuelle vis à vis des franchisés.

4.2.13 Règles de dépréciation des créances clients

Une analyse est faite à partir d'une balance clients arrêtée à la clôture de l'exercice représentant le solde en fonction de leur ancienneté.

Les créances anciennes sont analysées et la société étudie le bien fondé d'une provision éventuelle.

D'autre part la société vérifie s'il existe en fin d'exercice ou au début de l'exercice suivant des impayés. Il est vérifié à cette date s'il n'existe aucun litige client en cours qui pourrait avoir une incidence financière.

4.2.13 Tableau de passage des immobilisations

L'augmentation importante du poste « agencement » vient d'une part des travaux effectués dans le nouvel établissement sis 61 Bd St Michel mais également des différents agencements mis en place au siège social de Bagnolet en vue d'améliorer la présentation des bureaux.

Les variations du poste « agencements » se décomposent ainsi :

- augmentation pour un montant de 120.841 euros répartis entre le nouvel établissement sis 61 Bd St Michel pour 54.405 euros et l'établissement de Bagnolet pour 66.436 euros

- diminution de 23.179 euros suite à la cession de l'établissement du 50 Bd St Michel

4.2.14 Charges à répartir

Il s'agit d'une part des frais de publicité et de salons qui ont des retombées importantes sur les exercices suivants, et d'autre part d'une petite partie des rémunérations des personnes travaillant dans la communication et dans le développement du réseau franchisé de Body One. Il s'agit de frais récurrents sur la période de croissance de la société. Ils sont renouvelés chaque année.

Il est à noter que la société a réduit le montant de ces charges à étaler des exercices suivants, en valeur et en durée en passant leur étalement de 4 ans à 3 ans.

4.2.15 Engagements en matière de retraite

Les engagements en matière d'indemnité de départ à la retraite sont conformes aux obligations légales et réglementaires en la matière en France.

En raison de l'âge moyen du personnel et de son ancienneté, le montant des engagements au titre des indemnités conventionnelles de départ à la retraite représente un montant de l'ordre de 13 124 euros au 31 mars 2004.

4.2.16 Echéance des créances

Il s'agit pour l'essentiel des dépôts de garanties pour lequel on pourrait considérer qu'ils sont à plus de 5 ans.

	A moins d'un an	Compris entre 1 et 5 ans	A plus de 5 ans
Prêts aux salariés		1.250	
Autres immob. Financières (dépôt de garantie)		4.954	64.538
Total		6.204	64.538

5.1.5 Rapport général du commissaire aux comptes sur les comptes annuels de l'exercice clos au 31 mars 2004

Mesdames, Messieurs,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par l'assemblée générale, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 31 mars 2004 sur :

- le contrôle des comptes annuels de la société Compagnie de la Lingerie, tels qu'ils sont joints au présent rapport ;
- les vérifications spécifiques et informations prévues par la loi.

Les comptes annuels ont été arrêtés par le Conseil d'Administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

I - Opinion sur les comptes annuels

Nous avons effectué notre audit selon les normes professionnelles applicables en France, ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes annuels ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à examiner, par sondages, les éléments probants justifiant les données contenues dans ces comptes. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis et les estimations significatives retenues dans l'arrêté des comptes, et à apprécier leur présentation d'ensemble. Nous estimons que nos contrôles fournissent une base raisonnable à l'opinion exprimée ci-après.

Nous certifions que les comptes annuels sont, au regard des règles et principes comptables français, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine de la société à la fin de cet exercice.

En application des dispositions de l'article L 225.235, alinéa 1^{er} du Code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, introduites par la loi de sécurité financière du 1^{er} août 2003, et applicables pour la première fois à cet exercice, les appréciations auxquelles nous avons procédé pour émettre l'opinion ci-dessus, portant notamment sur les principes comptables suivis et les estimations significatives retenues pour l'arrêté des comptes, ainsi que leur présentation d'ensemble, n'appellent pas de commentaire particulier.

II - Vérifications et informations spécifiques

Nous avons également procédé, conformément aux normes de la profession, aux vérifications spécifiques prévues par la Loi.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur la sincérité et la concordance avec les comptes annuels des informations données dans le rapport de gestion du conseil d'administration et dans les documents adressés aux actionnaires sur la situation financière et les comptes annuels.

Fait à Paris, le 28 mai 2004

Le commissaire aux comptes

LE CHARTIER SA
P. SERIEGES

5.1.6 RAPPORT D'AUDIT DES COMPTES SUR L'EXERCICE CLOS LE 31 MARS 2004 DE LA SOCIÉTÉ BODY ONE

Monsieur le Président,

En exécution de la mission d'audit comptable que vous nous avez confiée à la demande de l'AMF en vue de l'introduction en bourse, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 31 mars 2004 sur :

- le contrôle des comptes annuels de la Société BODY, tels qu'ils sont joints au présent rapport ;
- la justification de nos appréciations ;

Les comptes annuels ont été arrêtés par votre Conseil d'Administration. Il m'appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

I. APPROCHE D'AUDIT

Nous avons effectué notre audit selon les normes professionnelles applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes annuels ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à examiner, par sondages, les éléments probants justifiant les données contenues dans ces comptes. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis et les estimations significatives retenues pour l'arrêté des comptes et à apprécier leur présentation d'ensemble. Nous estimons que mes contrôles fournissent une base raisonnable à l'opinion exprimée ci-après.

Le présent audit n'a pas porté sur les comptes de bilan au début de l'exercice. Nos travaux ayant été réalisés après la clôture de l'exercice, il ne nous a pas été possible de participer aux travaux d'inventaire physique, cependant, nous avons procédé à des diligences alternatives.

II. JUSTIFICATION DES APPRÉCIATIONS

Bien que nous ne soyons pas astreints aux obligations de la loi de sécurité financière du 1^{er} août 2003, nous vous informons que nous nous sommes attachés à vérifier les risques potentiels de l'entreprise, les procédures et le contrôle interne des cycles les plus essentiels à l'activité de l'entreprise.

Par ailleurs, nous avons examiné les charges à répartir : les critères d'inscription à l'actif et la durée d'amortissement ont été examinés. Des dépenses de développement commercial ont été activées au 31 mars 2002 et amorties sur quatre ans. Cette durée était justifiable dans une période de recherche de notoriété. Dans les exercices suivants, les critères d'activation des charges ont été restreints et la durée d'étalement est de trois ans, durée minimum des contrats de franchise.

III. CONCLUSIONS D'AUDIT

L'audit des comptes nous conduit à constater les éléments :

- Votre société a subi un litige significatif avec la société Marionnaud et la Société JBis Club. Elle a assigné les sociétés pour un montant de 484 k€ représentant les préjudices estimés. Une créance de 182 k€ a été enregistrée à ce titre. Bien que la probabilité d'obtenir réparation existe, nous estimons que cette somme ne devrait pas être constatée à l'actif tant qu'une décision de justice ne confirme pas le bien fondé de cette créance ;
- Les procédures de vente conduisent à reprendre des stocks des franchisés après la clôture de l'exercice. Votre société ne corrige pas le résultat de l'exercice clos de la marge sur ces retours au motif que les marchandises reprises sont destinées à approvisionner les nouveaux franchisés dans une période de développement des points de vente. Ces procédures doivent être renforcées pour prendre en compte l'impact des retours qui ne correspondraient pas à l'approvisionnement des nouveaux franchisés. Une incertitude sur les comptes apparaît dans ce domaine.
- Les travaux de contrôle d'évaluation des stocks ont conduit à constater une sous évaluation des stocks pour un montant de 78 k€ due à une mauvaise application du cours du dollar pour la valorisation des stocks.
- Un montant de 56 K€ classé dans la rubrique « autres dettes » correspond à des intérêts courus. Il devrait être classé en « emprunts et dettes financières divers. »
- Des informations devant figurer dans l'annexe ont été insérées de façon complémentaire dans le prospectus d'introduction en bourse.

Sous les réserves mentionnées ci-dessus, nous certifions que les comptes annuels sont, au regard des règles et principes comptables français, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine de la société à la fin de cet exercice.

Fait à Paris, le 25 septembre 2004

Fiduciaire d'Audit et de Consolidation
François COLINET

5.2 RAPPORTS RELATIFS A LA LOI DE SECURITE FINANCIERE

5.2.1 Rapport du Président du Conseil d'administration – Article L.225-37 alinéa 6 du Code de Commerce

Mesdames, Messieurs,

En application des dispositions de l'article L. 225-37, alinéa 6, du Code de Commerce, je vous rends compte aux termes du présent rapport :

- des conditions de préparation et d'organisation des travaux de votre Conseil d'administration au cours de l'exercice clos le 31 Mars 2004
- des procédures de contrôle interne mises en place par la société
- de l'étendue des pouvoirs du Président Directeur Général et du Directeur Général Délégué

1. Préparation et organisation des travaux du Conseil d'administration

1.1. Composition du Conseil

Votre Conseil d'administration est composé de trois membres. La liste des administrateurs de la société, incluant les fonctions qu'ils exercent, est la suivante :

M. SEROUSSI Marc – Président Directeur Général de la S.A et Président du Conseil d'administration

Autres fonctions exercées :

- Président du conseil d'administration de la S.A Groupe De l'Olivier (RCS Paris B 414504381)
- Gérant de la S.A.R.L Groupement Européen de Distribution (RCS Paris B 440148757)

M. ANGEL Daniel – Responsable Administratif et Financier

Je tiens à vous signaler que conformément à l'article 14 de nos statuts cet administrateur est lié à la société par un contrat de travail de plus de 2 ans, correspondant à l'emploi précité ci-dessus.

Mme SEROUSSI Fortunée, Administrateur

1.2. Fréquence des réunions

Je tiens à rappeler que notre transformation de S.A.R.L en S.A n'est effective que depuis une AG.E du 29 janvier 2004.

Depuis cette date, votre Conseil d'administration s'est réuni 4 fois. L'article 16 des statuts prévoit que le Conseil pourra être réuni aussi souvent que la Société l'exigera.

L'agenda des conditions adoptées par les réunions du Conseil a été le suivant :

- Conseil du 29 janvier 2004

- Nomination du Président du Conseil d'Administration
- Option d'une organisation de la Société dans laquelle la fonction de direction générale est assurée par le Président du Conseil d'Administration
- Nomination d'un Directeur Général Délégué

- Conseil du 08 mars 2004

- Augmentation du capital par incorporation de réserves (de 78 K€ à 234 K€)

- Conseil du 31 mars 2004

- Démission de Alain SEROUSSI du Conseil d'administration
- Nomination d'un nouvel administrateur en remplacement

- Conseil du 14 mai 2004

- Changement de dénomination sociale
- Modification de l'objet social
- Division de la valeur nominale des actions composant le capital social et augmentation du nombre d'actions existantes,
- Délégation au conseil d'administration pour augmenter le capital social avec suppression du droit préférentiel de souscription par voie d'émission de valeurs mobilières donnant accès au capital
- Modifications statutaires diverses dans la perspective d'un appel public à l'épargne
- Autorisation du Conseil d'administration d'émettre des bons de créateur d'entreprise donnant droit de souscrire à des actions nouvelles de la Société émettrice au titre d'une augmentation de capital au bénéfice de certains salariés de la Société.
- Pouvoirs pour les formalités

1.3. Convocations des administrateurs

Conformément à l'article 16 des statuts, les administrateurs ont été convoqués régulièrement, par tous moyens et même verbalement.

Conformément à l'article L. 225-238 du Code de Commerce, les Commissaires aux comptes(SA LECHARTIER) ont été convoqués régulièrement aux réunions du Conseil mais n'ont pas pu être présents et ont été excusés à ce titre.

1.4. Information des administrateurs

Tous les documents, dossiers techniques et informations nécessaires à la mission des administrateurs leur ont été communiqués au moins 8 jours avant la réunion.

1.5. Tenue des réunions

Les réunions du Conseil d'administration se déroulent au siège social.

1.6. Comités spécialisés

La société n'a mis en place aucun comité spécifique.

1.7. Procès-verbaux des réunions

Les procès-verbaux des réunions du Conseil d'administration sont établis à l'issue de chaque réunion et communiqués sans délai à tous les administrateurs.

Ils sont répertoriés sur le registre prévu à cet effet.

2. Procédures de contrôle interne

Notre société a mis au point des procédures de contrôle interne, concourant à une gestion financière rigoureuse et permettant dans la mesure du possible, d'assurer une maîtrise des risques inhérents aux aléas commerciaux et aux actes de gestion ou d'opérations frauduleuses et ce afin d'assurer la protection du patrimoine et la pérennité de l'entreprise.

Ces procédures nous permettent également de veiller à ce que les comportements du personnel s'inscrivent dans le cadre défini par les orientations données aux activités de l'entreprise par les organes sociaux, les lois et règlements applicables et par les valeurs, normes et règles internes à l'entreprise.

Ces procédures ont également pour finalité l'élaboration d'informations objectives données aux actionnaires sur le respect des procédures de travail et de réglementation interne ainsi que sur la situation financière et la tenue des comptes.

Le contrôle interne mis en œuvre repose sur l'organisation et les méthodologies suivantes :

2.1. Organisation du contrôle interne

2.1.1 Organisation générale

Votre Conseil d'administration est composé de trois membres. La liste des administrateurs de la société, incluant les fonctions qu'ils exercent dans d'autres sociétés, est précisée au 1.1 :

La direction des opérations de contrôle interne est placée sous l'autorité de Monsieur Marc SEROUSSI, Président Directeur Général et de M. Alain SEROUSSI, Directeur Général Délégué.

La validation des opérations juridiques est effectuée avec le concours des Cabinets d'avocat auxquels la société fait appel régulièrement. Chaque cabinet étant consulté selon sa spécialité, ils exercent pour notre compte les prestations suivantes :

- Validation, conseils et rédaction des contrats de franchises et suivi régulier des dossiers franchisés.
- Validation, conseils et rédaction de tous actes de cession ou d'acquisition de fond de commerce ou droit au bail, de contrat de location gérance ou de sous-location.

Conseils, établissement et protection des dépôts de marques effectués au niveau national et international
Conseils et établissement de tout les documents juridiques relatifs à la vie de l'entreprise : A.G, A.G.E, rapport de délibération du Conseil d'administration.

Les décisions susceptibles d'engager la société sont prises in fine au niveau de la Direction Générale.

2.1.2 Organisation des services comptables et administratifs

Le service comptable composé de 2 personnes, une comptable unique et une assistante comptable et administrative sous la responsabilité du Directeur Administratif et Financier, traite les informations bancaires quotidiennement pour le suivi de la trésorerie sous forme de rapprochements bancaires, la réception et la saisie quotidienne des factures fournisseurs, la préparation des règlements auprès des différents tiers, l'établissement des déclarations de T.VA, le pointage des comptes en vue d'établir nos situations comptables intermédiaires.

Tous les travaux précités sont gérés en interne à partir du logiciel EBP installé en réseau. Ces derniers sont supervisés et contrôlés au moins trimestriellement en externe par notre cabinet d'expertise comptable aux fins d'établir en collaboration avec le directeur financier et administratif les situations intermédiaires et notre bilan annuel.

Mis à part la supervision du service comptable et administratif, le directeur administratif et financier est garant vis à vis de la direction générale, du parfait respect des procédures et méthodes comptables à appliquer, des rapports avec les différents tiers de l'entreprise, du contrôle de gestion interne, de la mise en place et du respect des tableaux de bord établis et du reporter financier.

Les comptes annuels sont bien évidemment soumis au contrôle externe du commissaire aux comptes afin d'en obtenir l'approbation.

La direction du personnel est sous la responsabilité d'une responsable des ressources humaine. Cette dernière gère les entrées et sorties du personnel et veille au respect quotidien des réglementations sociales en vigueur.

Elle est garante de nos relations avec tous les organismes sociaux et assure l'établissement de toutes les déclarations à ce titre.

Les dépenses et leurs règlements sont approuvées par Monsieur Marc SEROUSSI, Directeur Général et M. Alain SEROUSSI, Directeur Général Délégué, sachant que les pouvoirs de signatures des règlements sont uniquement détenus par eux-même.

2.2. Mise en œuvre du contrôle interne d'exploitation

Contrôle opérationnel d'exploitation : supervisé par notre directeur d'exploitation, il est effectué par notre responsable logistique et notre responsable des stocks.

Le contrôle opérationnel de notre exploitation mulla - magasin est assuré à partir du logiciel SART, outil de gestion commerciale spécialement destiné à cet usage. Ce système d'exploitation fonctionne en mode réseaux à partir d'une centrale, gérée sur notre site et à laquelle sont reliés l'ensemble de nos points de vente.

La standardisation de cet outil permet de disposer en temps réel des informations relatives aux chiffres d'affaires dégagés par les magasins, aux taux de marque, aux paniers moyens, au hit-parade des produits les mieux vendus. Sa fonctionnalité est complétée par la gestion de l'ensemble des stocks de marchandises détenus sur chaque magasin et par la possibilité de pouvoir effectuer un réassort automatique des produits vendus.

Ce logiciel permet également d'effectuer toutes les opérations de gestion courante, telles que l'établissement des bons de livraisons et de la facturation.

Contrôle du réseau de points de ventes : Supervisé par notre responsable réseau et le directeur d'exploitation, il est effectué par 5 animatrices de réseau.

Des visites bilan sont effectuées périodiquement sur l'ensemble de nos points de ventes en franchises, afin de veiller au respect de notre image de marque à travers l'application des méthodes d'agencement et de ventes initiées par le franchiseur. Elles sont également garantes des résultats réalisés par rapport aux objectifs fixés sur chaque magasin. De façon générale, elles veillent à optimiser le chiffre d'affaires du réseau.

3. Pouvoirs du Directeur Général

Aucune limitation n'a été apportée aux pouvoirs du Président Directeur Général qui dispose dans le cadre de l'objet social des pouvoirs les plus étendus. Le Directeur Général Délégué est investi de pouvoirs identiques au Président Directeur Général, qu'il peut exercer de manière autonome.

Fait à PARIS, le 27 mai 2004

Marc SEROUSSI

5.2.2 Rapport du Commissaire aux comptes sur le rapport sur le contrôle interne

Mesdames, Messieurs les actionnaires,

En notre qualité de commissaire aux comptes de la société COMPAGNIE DE LA LINGERIE et en application des dispositions du dernier alinéa de l'article L225-235 du Code de commerce, nous vous présentons notre rapport sur le rapport établi par le Président de votre société conformément aux dispositions de l'Article 225-68 du Code de commerce au titre de l'exercice clos le 31 mars 2004.

Sous la responsabilité du conseil d'administration, il revient à la direction de définir et de mettre en œuvre des procédures de contrôle interne adéquates et efficaces. Il appartient au Président de rendre compte, dans son rapport, notamment des conditions de préparation et d'organisation des travaux du Conseil d'Administration et des procédures de contrôle interne mises en places au sein de la société.

Il nous appartient de vous communiquer les observations qu'appellent de notre part les informations données dans le rapport du Président concernant les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière.

Nous avons effectué nos travaux selon la doctrine professionnelle applicable en France. Celles-ci requièrent la mise en œuvre de diligences destinées à apprécier la sincérité des informations données dans le rapport du Président concernant les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière. Ces diligences consistent notamment à :

- Prendre connaissance des objectifs et de l'organisation générale du contrôle interne, ainsi que des procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière, présentés dans le rapport du Président.
- Prendre connaissance des travaux sous-tendant les informations ainsi données dans le rapport.

Sur la base de ces travaux, nous n'avons pas d'observation à formuler sur les informations données concernant les procédures de contrôle interne de la société relative à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière, contenues dans le rapport du président du Conseil d'administration, établi en application des dispositions du dernier alinéa de l'article L225-68 du Code de commerce.

A Paris, le 28 mai 2004

Le Commissaire aux comptes

LE CHARTIER SA
Patrick Serges.

5.2.3 Rapport de Gestion relatif à l'exercice clos au 31-03-2004

Mesdames, Messieurs,

Nous vous avons réuni en assemblée générale ordinaire annuel en application des statuts et des dispositions du Code de commerce pour vous rendre compte de l'activité de la société au cours de l'exercice clos le 31/03/2004, des résultats de cette activité et des perspectives d'avenir et soumettre à votre approbation le bilan et les comptes annuels dudit exercice.

Les convocations prescrites par la loi vous ont été régulièrement adressées et tous les documents et pièces prévus par la réglementation en vigueur ont été tenus à votre disposition dans les délais impartis.

MODALITE D'EXERCICE DE LA DIRECTION GENERALE

Conformément à l'article 148 du décret du 23 mars 1967, nous vous indiquons que votre Conseil d'administration a procédé au choix de l'une des deux modalités d'exercice de la Direction générale prévues à l'article L 225-51-1 du Code de commerce.

Cumul des fonctions de Président du Conseil d'administration et de Directeur Général

Le Conseil a décidé d'opter pour le cumul des fonctions de Président du Conseil d'administration et de Directeur Général. En conséquence, Monsieur Marc SEROUSSI assume sous sa responsabilité la Direction Générale de la Société.

En application de l'article 20 des statuts, cette décision a été prise pour la durée du mandat de son prédécesseur restant à courir, soit jusqu'à l'issue de l'assemblée qui statuera sur les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2008.

Sauf modification du mode d'exercice de la Direction Générale, la présente indication ne sera pas reprise dans les rapports ultérieurs.

SITUATION ET ACTIVITE DE LA SOCIETE

Notre société a vu pendant cet exercice son activité se développer d'une manière très satisfaisante.

Le nombre de franchisés s'accroît régulièrement. Plusieurs contrats sont en cours de signature et les prises de contact laissent envisager que ce développement se poursuivra durant le prochain exercice.

RESULTATS ECONOMIQUES ET FINANCIERS

Au titre de l'exercice clos le 31 mars 2004 :

- Le Chiffre d'affaires s'est élevé à 8.402.611 Euros.
- Le total des produits d'exploitation s'est élevé à 8.548.300 Euros contre 6.409.260 Euros soit une variation de 33,37 %
- Les charges d'exploitation de l'exercice se sont élevées à 7.686.103 Euros contre 6.103.462 Euros soit une variation de 25,93 %
- Le résultat d'exploitation ressort à 862.196 Euros contre 305.797 Euros l'exercice précédent soit une variation de 0,35 %.

L'effectif salarié s'élève à 39.

Compte tenu du résultat financier de (42.812) Euros au titre de l'exercice précédent, le résultat courant avant impôt de l'exercice ressort à 846.815 Euros contre 262.985 Euros pour l'exercice précédent.

Compte tenu des éléments ci-dessus, résultat exceptionnel de (108.024) Euros, de l'impôt sur les bénéfices d'un montant de 285.075 Euros, le résultat de l'exercice se solde par un bénéfice de 453.716 Euros contre un bénéfice de 191.591 Euros au titre de l'exercice précédent.

Au 31 mars 2004, le total du bilan de la société s'élevait à 4.856.913 Euros contre 3.551.720 Euros pour l'exercice précédent, soit une variation de 36,74 %.

PRESENTATION DES COMPTES ANNUELS

Les comptes annuels de l'exercice clos le 31 mars 2004, que nous soumettons à votre approbation ont été établis conformément aux règles de présentation et aux méthodes d'évaluation prévues par la réglementation en vigueur.

Les règles de présentation et les méthodes d'évaluation retenues sont identiques à celles de l'exercice précédent.

AFFECTATION DU RESULTAT

Nous vous proposons d'affecter le bénéfice de l'exercice s'élevant à 453.716 Euros de la façon suivante :

- au poste « réserve légale » à hauteur de 15.600 €
- au poste « autres réserves » à hauteur de 438.116 €

RAPPEL DES DIVIDENDES DISTRIBUES

Conformément aux dispositions de l'article 243 bis du Code général des impôts, nous vous rappelons qu'il n'a pas été procédé à une distribution de dividendes au titre de cet exercice.

DEPENSES NON DEDUCTIBLES FISCALEMENT

Conformément aux dispositions des articles 223 quater et 223 quinquies du Code des impôts, nous vous précisons que les comptes de l'exercice écoulé ne prennent pas en charge de dépenses non déductibles du résultat fiscal à l'exception d'une somme de **17.326 Euros** concernant les amortissements excédentaires et autres amortissements non déductibles d'une somme de **10.350 Euros** concernant la taxe sur les voitures particulières des sociétés et d'une somme de **5.314 Euros** concernant les provisions et charges à payer non déductibles.

INFORMATIONS CONCERNANT LES MANDATAIRES SOCIAUX

Conformément aux dispositions de l'article L 225-102-1, al.3 du Code de commerce, nous vous communiquons ci-après la liste de l'ensemble des mandats et fonctions exercées dans d'autres sociétés par chacun des mandataires sociaux de la société.

Monsieur Marc SEROUSSI est gérant dans les sociétés suivantes :

SARL G.E.D. 83, rue de la Boétie 75008 PARIS

Président Directeur Général

SA LE GROUPE DE L'OLIVIER - 148, avenue de Malakoff 75016 PARIS

Madame Fortunée SEROUSSI est administrateur dans les sociétés suivantes :

Société GUIBOR
Société FINANCIERE DE CONSTANTINOPLE

Monsieur Daniel ANGEL

NEANT

REMUNERATIONS ET AVANTAGES REÇUS PAR LES MANDATAIRES SOCIAUX

Conformément aux dispositions de l'article L. 225-102-1 du Code du Commerce, nous vous rendons compte de la rémunération totale et des avantages de toute nature reçus durant l'exercice par chaque mandataire social :

Monsieur Marc SEROUSSI	NEANT
Madame Fortunée SEROUSSI	NEANT
Monsieur Daniel ANGEL	44.453

CONTROLE DES COMMISSAIRES AUX COMPTES

Nous allons maintenant vous donner lecture du rapport général de votre Commissaire aux comptes et de son rapport spécial sur les conventions visées aux articles L 225-38 du Code du Commerce.

Nous vous indiquons que la liste et l'objet des conventions courantes conclues à des conditions normales ont été communiqués aux administrateurs et aux commissaires aux comptes conformément à l'article 92-1 du décret du 23 mars 1967 lors de la réunion du Conseil d'administration ayant arrêté les comptes de l'exercice.

CONCLUSION

Après avoir pris connaissance des documents qui vous ont été communiqués et avoir entendu nos explications, nous espérons que vous voudrez bien les approuver et nous accorder quitus pour l'exécution de notre mandat au cours de l'exercice intéressé.

Le Conseil d'Administration

Résultat des 5 dernières années

EN EUROS	31/03/2004	31/03/2003	31/03/2002	31/12/2000	31/12/1999
Capital social	234 000	78 000	78 000	39 636	36 636
Nombre d'actions ordinaires	2 600	2 600	2 600	2 600	2 600
Nombre maximal d'actions futures à créer					
Chiffres d'affaires hors taxes	8 402 611	6 278 534	5 218 707	3 516 227	2 928 259
Résultat avant impôts, amortissements et provisions	1 023 739	497 931	354 976	5 558	303 061
Impôts sur les bénéfices	285 075	78 670	-10 028	-60 736	84 213
Résultat après impôts, mais avant amorts et provisions	738 664	419 261	365 004	66 294	218 848
Résultat après impôts, amortissements et provisions	453 716	191 591	139 868	-86 592	152 598
Résultat distribué					
Participation des salariés					
Par action résultat après impôts, mais avant dotations aux amortissements et provisions	284	161	140	26	84
Par action résultat après impôts, dotations aux amortissements et provisions	175	74	54	-33	59
Dividende attribué à chaque action					
Effectif moyen des salariés	39	31	42	36	35
Montant de la masse salariale	946 418	780 067	991 031	679 098	546 942
Sommes versées en avantages sociaux	372 685	279 433	376 560	249 449	189 952

5.3. COMPTES PRO FORMA AU 31 MARS 2004 AVEC RAPPEL DES COMPTES SOCIAUX AU 31 MARS 2003 ET 31 MARS 2002 SUR 12 MOIS

5.3.1 Bilan

ACTIF en euro	Brut	31/03/2004 12 mois Amort. Prov.	Net	31/03/2003 12 mois Net	31/03/2002 12 mois Net
Immobilisations incorporelles					
Frais d'établissement					
Concessions, brevets et droits similaires	46 304	29 428	16 875	14 944	26 197
Fonds commercial	60 979		60 979	259 163	259 163
Autres immobilisations incorporelles					
Immobilisations corporelles					
Terrains					
Constructions					
Install. techn. mat. et outillages industriels					
Autres immobilisations corporelles	648 332	227 449	420 882	313 188	358 510
Immobilisations financières					
Autres participations					
Prêts	1 250		1 250	459	
Autres immobilisations financières	69 492		69 492	57 108	105 108
TOTAL ACTIF IMMOBILISE	826 359	256 877	569 481	644 863	748 980
Stocks et en-cours					
Matières premières, approvisionnements	45 696		45 696	18 113	39 218
Marchandises	1 422 968		1 422 968	735 838	876 984
Avances et acomptes versés/commandes	9 086		9 086	58 284	
Créances					
Clients et comptes rattachés	2 193 554		2 193 554	1 500 381	388 885
Autres créances	234 183		234 183	210 488	353 154
Divers					
Valeurs mobilières de placement	36 592		26 592		
Disponibilités	19 431		19 431	36 542	33 361
Charges constatées d'avance	136 354		136 354	96 175	51 175
TOTAL ACTIF CIRCULANT	4 097 866		4 097 866	2 655 822	1 742 779
Charges à répartir sur plusieurs exercices	188 229		188 229	251 034	295 453
Ecart de conversion actif	1 336		1 336		
TOTAL GENERAL	5 113 791	256 877	4 856 913	3 551 720	2 787 213

PASSIF en euro	31/03/2004 12 mois	31/03/2003 12 mois	31/03/2002 12 mois
Capital social	234 000	78 000	78 000
Primes d'émission, de fusion, d'apport...			
Réserve légale	7 800	7 800	3 963
Autres réserves	195 301	136 031	43 036
Report à nouveau		23 678	23 678
Résultat de l'exercice	453 716	191 591	96 831
Subventions d'investissement			
Provisions réglementées			
TOTAL CAPITAUX PROPRES	890 817	437 101	245 510
Provisions pour risques et charges			
Provisions pour risques	1 336		
Provisions pour charges			
TOTAL	1 336		
Dettes et charges			
Emprunts et dettes auprès des éta de crédit	592 721	446 239	361 942
Emprunts et dettes financières diverses	382 254	565 065	590 405
Avances et acomptes reçus sur commandes en cours	30 319		
Dettes fournisseurs, comptes rattachés	2 283 054	1 736 462	1 320 933
Dettes fiscales et sociales	619 464	299 380	242 729
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés			
Autres dettes	56 944	60 010	25 691
Produits constatés d'avance		5 335	
TOTAL	3 964 759	3 112 494	2 541 703
Ecarts de conversion passif		2 124	
TOTAL GENERAL	4 856 913	3 551 720	2 787 213

5.3.2 Compte de résultat

COMPTE DE RESULTAT		31/03/2004		31/03/2003	31/03/2002
En Euro	France	12 mois Export	Total	12 mois Total	12 mois Total
Vente de marchandises	6 668 725	848 275	7 517 001	5 606 229	3 927 550
Production vendue de biens					45 032
Production vendue de services	742 169	143 440	885 609	672 304	502 634
Chiffre d'affaires	7 410 894	991 716	8 402 611	6 278 534	4 475 217
Production stockée					
Production immobilisée					
Subventions d'exploitation					
Reprises sur provisions et transfert de charges			145 665	145 665	553 175
Autres produits			23	545	16 519
Total produits d'exploitation			8 548 300	6 409 260	5 044 912
Achat de marchandises			4 352 238	2 866 005	2 413 642
Variation de stock			-687 130	141 146	-284 542
Achat de matières premières			161 242	97 476	41 193
Variation de stock			-27 583	21 105	-39 208
Autres achats et charges externes			2 197 560	1 607 853	1 577 670
Impôts, taxes et versements assimilés			86 377	75 011	49 205
Salaires et traitements			946 418	780 067	820 401
Charges sociales			372 685	279 433	316 411
Dotations aux amortissements sur immobilisations			283 612	283 612	221 648
Dotations aux provisions sur actif circulant					
Dotations aux provisions pour risques et charges :					
Autres charges			681	7 691	7 587
Total charges d'exploitation			7 686 103	6 103 462	5 124 010
Résultat d'exploitation			862 196	305 797	-79 097
Autres intérêts et produits assimilés			610	326	1 890
Différence positive de change			39 530	39 530	52
Produits nets sur cessions de VMP					2 183
Produits financiers			40 140	5 311	4 126
Dotations aux amortissements et provisions			1 336	1 336	
Intérêts et charges assimilés			49 848	46 947	50 943
Différence négative de change			4 337	1 176	7
Charges financières			55 521	48 124	50 950
Résultat financier			-15 380	-42 812	-46 824
Résultat courant avant impôt			846 815	262 985	-125 922
Sur opérations de gestion			18 807	21 105	
Sur opérations en capital			221 452	82 165	463 030
Reprises sur provisions et transferts de charges					
Produits exceptionnels			240 259	103 270	463 030
Sur opérations de gestion			17 377	16 029	6 851
Sur opérations en capital			330 906	79 965	243 453
Dotations aux amortissements et provisions					
Charges exceptionnelles			348 284	95 994	250 304
Résultat exceptionnel			-108 024	7 275	212 725
Participation des salariés					
Impôt sur les bénéfices			285 075	78 670	-10 028
Résultat net de l'exercice			453 716	191 591	96 831

5.3.3 Rapport d'audit sur les comptes proforma

Mesdames, Messieurs,

Nous avons procédé à l'audit des comptes de la société COMPAGNIE DE LA LINGERIE au 31 mars 2002 pour la période du 1^{er} avril 2001 au 31 mars 2002, tels qu'ils sont joints au présent rapport. Ces comptes ont été arrêtés sous la responsabilité du gérant, dirigeant de la société à responsabilité limitée sur cette période.

Notre responsabilité est d'exprimer une opinion sur ces comptes, sur la base de notre audit.

Nous avons effectué notre audit conformément aux normes d'audit applicables en France. Ces normes requièrent que l'audit soit planifié et réalisé pour obtenir l'assurance raisonnable que les comptes ne comportent pas d'anomalie significatives. Un audit consiste à examiner, par sondages, les éléments probant justifiant les données contenues et les estimations significatives retenues pour l'arrêté des comptes et à apprécier leur présentation d'ensemble. Nous estimons que notre audit fournit une base raisonnable à l'expression de notre opinion.

A notre avis, ces comptes donnent, dans tous les aspects significatifs une image fidèle de la situation financière de la société au 31 mars 2002 pour la période du 1^{er} avril 2001 au 31 mars 2002, conformément aux principes comptables admis.

Fait à Paris, le 28 mai 2004

P. SERIEGES

CHAPITRE 6

• RENSEIGNEMENT CONCERNANT LES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION •

6.1. COMPOSITION ET FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION

6.1.1. Conseil d'Administration

6.1.1.1 Composition

	Fonction	Date de nomination	Date de fin de mandat
M. Marc SEROUSSI	Président	Nommé lors de l'AGE du 29-01-2004	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2009
Mme Fortunée SEROUSSI	Administrateur	Nommé lors de l'AGE du 30-04-2004	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2009
M. Daniel ANGEL	Administrateur	Nommé lors de l'AGE du 29-01-2004	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2009

6.1.1.2 Autres mandats sociaux exercés par les membres du conseil d'administration

	Nature du mandat	Sociétés
M. Marc SEROUSSI	Pdt du Conseil d'administration Gérant Pdt du Conseil d'administration	Body One SA Groupement Européen de Distribution SA groupe de l'Olivier
Mme Fortunée SEROUSSI	Administrateur Administrateur Administrateur	Body One SA Guibor Financière de Constantinople
M. Daniel ANGEL	Administrateur	Body One SA

6.1.1.3 Fonctionnement

La société est administrée par un conseil d'administration composé de trois à dix-huit membres, ceux d'entre eux ayant la qualité de personnes physique ainsi que les représentants permanents de personnes morales administrateurs devant être âgés de moins de 80 ans et détenir au moins une action.

Le Conseil d'Administration détermine les orientations de l'activité de la société et veille à la mise en œuvre. Dans les limites de l'objet social et sous réserve des pouvoirs expressément attribués par la loi aux assemblées d'actionnaires, il se saisit de toute question intéressant la bonne marche de la société et règle, par ses délibérations, les affaires qui la concernent.

Dans les rapports avec les tiers, la Société est engagée même par les actes du Conseil d'Administration qui ne relèvent pas de l'objet social, à moins qu'elle ne prouve que le tiers savait que l'acte dépassait cet objet ou qu'il ne pouvait l'ignorer compte tenu des circonstances, étant exclu que la seule publication des statuts suffise à constituer cette preuve.

La transformation de BODY ONE de SARL en SA n'est effective que depuis le 29 janvier 2004. Depuis cette date le Conseil d'administration s'est réuni 4 fois. Le taux de présence des administrateurs était de 100%.

Il n'existe pas de règlement intérieur. De plus, à ce jour, la société n'a pas formalisé de procédure d'évaluation de ses organes d'administration.

• Gouvernement d'entreprise :

Le Conseil d'administration ne comprend pas de membre indépendant au sens du rapport Bouton, ni d'administrateur élu par les salariés.

- Le conseil d'administration n'a formé aucun comité.

6.1.1.4 Rapport de gestion

Le rapport de gestion relatif aux comptes clos au 31-03-2004 est présenté en § 5.1.7 du présent prospectus.

Exposé d'activité annuelle du conseil d'administration

La société BODY ONE a procédé à sa transformation de S.A.R.L en S.A au cours de l'AG.E du 29 Janvier 2004.

Depuis cette date, le conseil d'administration s'est réuni 4 fois sur les aspects suivants :

- Conseil du 29 janvier 2004 :

- Nomination du Président du Conseil d'Administration
- Nomination d'un Directeur Général Délégué

- Conseil du 08 mars 2004

- Augmentation du capital par incorporation de réserves (de 78 K€ à 234 K€)

- Conseil du 31 mars 2004

- Démission et nomination d'un nouvel administrateur.

- Conseil du 14 mai 2004

- Changement de dénomination sociale
- Modification statutaire préalable à l'inscription de la société sur le Marché Libre.
- Division de la valeur nominale des actions composant le capital social et augmentation du nombre d'actions existantes,

- Conseil du 12 juillet 2004

- Modalités d'inscription sur le Marché Libre.

6.1.2. Organe de direction

6.1.2.1 Composition

Directeur Général : Monsieur Marc SEROUSSI

Directeur Général Délégué : Monsieur Alain SEROUSSI

6.1.2.2 Fonctionnement

La direction générale est assumée soit par le Président du Conseil d'administration, soit par le directeur général. Le Directeur Général est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la Société. Il exerce ses pouvoirs dans la limite de l'objet social et sous réserve de ceux que la loi attribue expressément aux assemblées d'actionnaires et au Conseil d'Administration.

Aucune limitation n'a été apportée aux pouvoirs du Président Directeur Général qui dispose dans le cadre de l'objet social des pouvoirs les plus étendus. Le Directeur Général Délégué est investi de pouvoirs identiques au Président Directeur Général, qu'il peut exercer de manière autonome.

6.2. REMUNERATION DES MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION

6.2.1. Jeton de présence

A ce jour, aucun jeton de présence n'a été alloué aux membres du conseil d'administration.

6.2.2. Rémunération des mandataires sociaux

Les rémunérations et avantages de toute nature versés aux mandataires sociaux de la société, sont les suivants :

•Monsieur Marc SEROUSSI –

- Président du Conseil d'administration

Rémunération brute annuelle : Néant

Avantages divers : Néant

- Président Directeur Générale

Monsieur Marc SEROUSSI perçoit, en sa qualité de Directeur Général, depuis juin 2004, une rémunération d'un montant brut mensuel de 5 000 euros bruts dont 1 500 euros d'avantage en nature correspondant à la mise à disposition d'un logement à Neuilly.

•Madame Fortunée SEROUSSI – Administrateur

Rémunération brute annuelle : Néant

Avantages divers Néant

• **Monsieur Daniel ANGEL – Administrateur**

Rémunération brute annuelle au titre de son contrat de travail : 44 547 euros

Avantages divers : Néant

• **Monsieur Alain SEROUSSI – Directeur Générale délégué**

Rémunération brute annuelle : 42 000 euros

Avantages divers : Néant

Les mandataires sociaux ne bénéficient pas d'un régime spécifique de retraite complémentaire. Il n'existe pas de primes d'arrivée ou de départ. Il n'y a pas de part variable dans la rémunération des mandataires sociaux.

6.3. INTERETS DES DIRIGEANTS DANS LE CAPITAL DE L'EMETTEUR, DANS CELUI D'UNE SOCIETE QUI EN DETIENT LE CONTROLE, DANS CELUI D'UNE FILIALE DE L'EMETTEUR OU CHEZ UN CLIENT OU UN FOURNISSEURS SIGNIFICATIF DE L'EMETTEUR

6.3.1. Prêts et garanties accordés ou constitués en faveur des membres du conseil d'administration et de l'équipe de direction

Néant

6.3.2 Options de souscription ou d'achat d'actions consenties à chaque mandataire social et options levées par ces derniers.

Néant

6.3.3 Informations sur les conventions réglementées conclues entre la société et un de ses mandataires sociaux, un actionnaire détenant plus de 5% du capital.

Cf. rapport spécial des commissaires aux comptes présenté dans le paragraphe 5.1. Depuis la clôture de l'exercice aucune nouvelle convention n'a été conclues

6.3.4 Actifs de BODY ONE appartenant directement ou indirectement aux dirigeants ou à leur famille.

Néant

6.4. INTERESSEMENT DU PERSONNEL

6.4.1. Intéressement et participation.

Néant

6.4.2. Options de souscription ou d'achat d'actions consenties aux dix premiers salariés non mandataires sociaux attributaires et options levées par ces derniers.

Néant

C H A P I T R E 7

• EVOLUTION RECENTE ET PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT •

7.1. COMPTES PREVISIONNEL AU 31 MARS 2005 ET 31 MARS 2006

7.1.1 Compte de résultat

PERIODE	31-03-2004	31-03-2005	31-03-2006
PRODUITS D'EXPLOITATION			
Chiffres d'affaires St Michel	925 639	458 000	503 000
Chiffres d'affaires Boétie		554 206	581 917
Chiffres d'affaires Alésia		286 000	289 000
Chiffres d'affaires Internet	4 225	10 000	11 000
ventes march France	3 763		
vente march export	254 189	160 000	1 000 000
Ventes Franchisés			
- actuels	6 094 404	7 370 000	10 972 000
- nouveaux		2 277 000	2 277 000
Ventes Matériel franchisés	234 782	210 000	210 000
Refact, transp, franchisés	41 802	465 350	644 200
Droit entrée	663 129	750 000	750 000
Refact frais juridique franchise	25 916	22 890	22 890
Refact, loyers divers	37 378	22 605	22 605
Redevances loc, gérance	117 385	64 020	64 020
TOTAL 1	8 402 612	12 650 071	17 347 632
Transfert de charges	145 665		
Autres produits	23		
TOTAL 2	8 548 300	12 650 071	17 347 632
CHARGES D'EXPLOITATION			
coût d'achat des march vendues *y compris droits de douanes	3 665 108	5 912 452	8 274 600
achat mat prem et autres appvt	133 659	176 152	226 339
Achats matériels franchisés	168 725	140 010	140 010
Charges externes	2 028 835	2 815 397	3 329 656
Impôts et taxes	86 377	84 613	97 610
Salaires et ch sociales	1 319 103	1 543 682	2 008 720
Dotat, aux amort, et prov, autres charges	283 612 681	76 532	76 532
TOTAL	7 686 100	10 748 838	14 153 467
RESULTAT EXPLOITATION	862 200	1 901 233	3 194 165
Charges Financières	55 521	22 116	15 860
Produits Financiers	40 140		
RESULTAT FINANCIER	-15 381	-22 116	-15 860
RESULTAT COURANT	846 819	1 879 117	3 178 305
charges exceptionnelles	348 284	370 230	
produits exceptionnels	240 259	141 000	
RESULTAT EXCEPTIONNEL	-108 025	-229 230	0
RESULTAT AVANT IMPOTS	738 794	1 649 887	3 178 305
impôts sociétés	285 075	576 761	1 101 517
RESULTAT NET	453 719	1 073 126	2 076 788

7.1.2 Tableau de flux de trésorerie

	2004/2005	2005/2006
TABLEAU DE FINANCEMENT (haut)		
Augmentation capital	1 365 000	
CAF positive	1 337 658	2 153 000
Cession d'actif	92 539	0
Souscription d'emprunt	0	0
TOTAL RESSOURCES DURABLES	2 795 197	2 153 000
Remboursement des dettes financières	431 942	56 063
Acquisition immo corporelles	0	
Acquisition immo incorporelles	0	0
CAF négative		
TOTAL DES EMPLOIS STABLES	431 942	56 063
Variation du fond de roulement	2 363 255	2 096 937
TABLEAU DE FINANCEMENT(bas)		
stock final estimatif	120 000	130 000
créances clients (estimations H.T)	378 000	951 000
autres créances d'exploitation	0	0
TOTAL DES BESOINS D'EXPLOITATION	498 000	1 081 000
Dettes fournisseurs/achats march (estimations H.T)	-728 000	787 000
autres dettes fournisseurs	75 000	200 000
TOTAL DES RESSOURCES D'EXPLOITATION	-653 000	987 000
variation du BFR d'exploitation	1 151 000	94 000
variation des disponibilités sur l'activité (FR -BFR)	1 212 255	2 002 937

Les stocks en fin d'exercice ont été évalués selon le principe d'avoir en permanence une valeur correspondant à 2 mois de ventes axées sur un taux de marge de 48 %.

La société a retenu une augmentation de son BFR pour les exercices 2005 et 2006 liée à un allongement du délais règlement client. Le délai règlement fournisseurs reste, quant à, lui stable. Cet allongement du délai client tient d'une part à une hypothèse prudentielle de la société et d'autre part, BODY ONE constate que les nouveaux franchisés disposent d'une surface de vente plus importante induisant des frais fixes plus élevés et des besoins en marchandise plus importants et nécessitant un délai de règlement plus long afin d'influer ainsi sur leur BFR.

Afin de parer aux besoins évolutifs du BFR, il est donc important de prévoir une augmentation de notre fond de roulement par le biais d'un renfort important de nos capitaux propres.

7.2 HYPOTHESES DE CONSTRUCTION

Les bases de la croissance de BODY ONE ont permis d'établir des comptes prévisionnels 2004/2005 et 2005/2006, axés essentiellement sur la continuité du développement à travers l'ouverture de nouveaux magasins franchisés. L'objectif de ce développement est fixé à 30 nouvelles ouvertures par an.

L'avantage primordial d'un tel développement en franchises est la faiblesse des efforts financiers à consentir par le franchiseur aux fins d'élargir rapidement une couverture importante de points de ventes au niveau national et international.

L'expérience de la société en tant que franchiseur permet aujourd'hui de cibler et anticiper les investissements humains et techniques afin de consolider, optimiser le chiffre d'affaires dégagé par le réseau existant de 92 magasins et d'assurer un développement continu sur des magasins encore plus performants.

En effet, ces derniers se devront d'être encore plus représentatifs de la marque BODY ONE, grâce à des emplacements privilégiés situés dans des villes ou pays plus importants, et à des superficies plus significatives pour optimiser le concept (70 m2 minimum).

A - LES PRODUITS D'EXPLOITATION

Le chiffre d'affaires se scinde en quatre types d'activité:

- 1/ C.A des magasins en succursales
- 2/ C.A des marchandises vendues auprès des franchisés
- 3/ CA. des droits d'entrées sur nouvelles ouvertures
- 4/ C.A développé sur la master franchise

I- LE C.A DES MAGASINS EN SUCCURSALE

Au 31/03/2004, le réseau succursaliste comptait 3 magasins pour lesquels BODY ONE a retenu des augmentations de C.A relatives à celles enregistrées depuis leurs ouvertures :

- Magasin BOETIE : + 5 % / an
- Magasin ST MICHEL : +5% /an
- Magasin ALESIA : C.A plafond déjà atteint.

Il est important de préciser qu'au 31/03/2004, l'analyse réalisée sur les points de ventes de BOETIE et ST MICHEL, fait ressortir des marges brutes d'exploitation de 65 % dégagant des résultats d'exploitation assez confortables.

Les marges brutes d'exploitation retenues sur ces points de ventes sur l'exercice 2004/2005 sont de 66 %. Le point de vente du Boulevard Haussman, axé sur le principe d'une boutique de déstockage, ne commercialise que les invendus des 92 magasins constituant le réseau. Ces marchandises sont donc revendues selon une politique de prix sacrifiés, ne générant qu'une marge brute de 30 %. Toutefois le volume important des articles vendus permet aisément d'équilibrer son résultat d'exploitation.

Les objectifs retenus sur le compte de résultat prévisionnel 2005/2006 tiennent compte d'une augmentation de la marge brute de 4% sur chacun de ces magasins.

Le compte de résultat prévisionnel ne prévoit aucune nouvelle ouverture de magasins en propre, car dans les perspectives de développement national, ceci n'est pas une priorité économique liée à la rentabilité de la société.

Cependant le parc de magasin en propre, peu représentatif face à la notoriété grandissante de BODY ONE, pousse à adopter des stratégies de développement sur le réseau succursalistes. Outre l'objectif patrimonial visant à valoriser l'actif immobilisé, le contact direct avec le consommateur final, permet d'augmenter sans cesse la réactivité face aux variations de tendances et aux besoins de la clientèle. De plus ces magasins serviront toujours de modèle aux franchisés et permettront de renforcer la cohésion et l'homogénéité que ces derniers doivent imposer dans l'esprit du consommateur.

En fonction des opportunités de marché, BODY ONE pourrait investir sur de nouveaux actifs en propre axés sur l'acquisition de un ou deux points de vente pilotes situés sur la capitale, sur des emplacements privilégiés, afin de renforcer la notoriété nationale et internationale. Cette hypothèse n'a pas été prise en compte dans les données prévisionnelles.

2- LE C.A FRANCHISES

Ce produit d'exploitation est la source principale de l'évolution économique de la société. Il est composé du chiffre d'affaires facturé auprès du réseau franchisé. Son évolution suit le rythme soutenu des ouvertures annuelles, à raison d'un objectif fixé à 30 nouvelles implantations par an.

Ce produit d'exploitation majeur pourrait lui-même se scinder en 4 catégories de sous produits :

- La facturation de marchandises au réseau existant
- La facturation du matériel revendu aux franchisés
- La facturation de marchandises aux nouvelles franchises
- Les droits d'entrées perçus par les nouvelles ouvertures

• La facturation de marchandises au réseau existant

Ce produit d'exploitation évolue sensiblement d'un exercice à l'autre en fonction du développement important du nombre de magasin ouvert chaque année. L'ouverture de 31 points de vente sur l'exercice clôturé au 31/03/2004 a généré une augmentation du chiffre d'affaire de 54 % par rapport à l'exercice précédent et explique donc l'évolution sensible du chiffre d'affaires à facturer.

2004/2005

Sur les prévisions 2004/2005, le chiffre d'affaires facturé sur le réseau existant, a été évalué sur la base des 92 magasins constituant le réseau au 31/03/2004. Sachant que les 31 ouvertures enregistrées sur l'exercice N-1 l'ont été progressivement durant cette période, il a donc été effectué une projection du chiffre d'affaires sur ces mêmes 88 points de ventes, ramenée sur une année pleine pour l'ensemble des magasins.

Les résultats dégagés par cette projection N+1 font ressortir une augmentation du chiffre d'affaires réseau de 43 % par rapport à l'exercice 2003/2004. Il est important de préciser que sur cette même projection il a été retenu, pour un certain nombre de magasins, (ayant déjà eu une exploitation en année pleine sur l'exercice 2003/2004), une augmentation comprise entre 5 et 10 % de leur chiffre d'affaires annuel, en fonction des résultats déjà enregistrés depuis leurs ouvertures.

De plus, il ne faut pas négliger l'incidence des 20 derniers magasins ouverts, qui de par leur qualité d'emplacement, représentent aujourd'hui un poids d'autant plus important sur la balance du chiffre d'affaires moyen par magasin. L'objectif primordial, sur un tel réseau, est d'augmenter de façon permanente le chiffre d'affaires moyen par magasin, influant ainsi directement sur une augmentation de la facturation moyenne par points de vente.

La marge brute envisagée sur 2004/2005 est de 48 % hors refacturation des frais de transport. Cette marge est évolutive en fonction des volumes d'achats plus importants qui permettent à la cellule achat de renégocier les prix à la baisse.

2005/2006

Le chiffre d'affaires à facturer, pour l'exercice 2005/2006 tient compte des marchandises consommées par les 92 magasins précités majorés des 30 magasins ouverts progressivement sur l'exercice 2004/2005.

Pour calculer la valeur ajoutée apportée par ces 30 derniers magasins ouverts sur la facturation globale, il a été retenu un chiffre d'affaires moyen de 255 K€ par an et par magasin, soit un chiffre d'affaires réseau annuel de 7 650 M€ par an, permettant d'établir une facturation annuelle d'environ 3 300 M€ qui vient directement s'ajouter au chiffre d'affaires facturé sur le réseau existant.

Nous pouvons observer sur le compte de résultat 2005/2006, que cette facturation globale établie sur 115 points de ventes exploités en année pleine, permet de générer une augmentation de 48 % par rapport à l'exercice 2004/2005

La marge brute escomptée sur cet exercice est de 50 % hors refacturation des frais de transport.

- La facturation de marchandises aux nouvelles franchises

La première phase de la facturation à établir sur une ouverture de magasin, repose sur la mise en place de son stock initial. Les comptes prévisionnels prévoient une facturation annuelle de **600 K€**, compte tenu d'un stock moyen par ouverture, évalué à 20.000 € H.T par magasin.

La politique d'ouverture prévoit la mise en place d'un stock visant à couvrir 2,5 mois de C.A.

Les marges brutes retenues sont les mêmes que pour la facturation au réseau existant.

Il est important de préciser que suivant les conditions contractuelles, ce stock de départ est payable comptant à la livraison.

La deuxième phase consiste à poursuivre une facturation classique en fonction de la consommation engendrée par ces magasins sur leurs premiers mois d'exploitation. Afin d'évaluer le montant de cette facturation, il a été retenu un chiffre d'affaires moyen de 20.000 € par mois pour chacune de ces nouvelles ouvertures. Compte-tenu du rythme progressif des ouvertures sur un exercice, le chiffre d'affaires à facturer sur ces nouvelles franchises est de 1 677 M € et reste constant sur chacun des deux exercices.

Ces deux phases de facturation cumulées, expliquent donc le montant du C.A nouveaux franchisés de 2277 M€ par exercice.

• La facturation du matériel et accessoires revendus aux nouvelles franchises

Sur chaque ouverture de magasins il est prévu la mise en place du stock initial de marchandises ainsi que l'acquisition par le franchisé des divers matériels et accessoires prévus sur le cahier des charges du concept BODY ONE. Ces matériels concernent essentiellement l'outil informatique (estimé à environ 5000 €) dont le franchisé doit se doter afin d'être en harmonie avec le système centralisé du franchiseur et les petits matériels divers tels que présentoirs de prix, bustes de présentation, tours de rangement et autres (estimé à environ 2000€).

Il a été retenu comme base de calcul, une facturation d'environ 7000 € par ouverture prévue sur chacun des deux exercices. La marge brute sur cette revente de matériel est de 40 %.

3- LA FACTURATION DES DROITS D'ENTREE

Chaque ouverture en franchise est soumise au préalable à la signature d'un contrat de partenariat qui prévoit le règlement d'un droit d'entrée de 25 000 € H.T.

L'objectif précité des 30 ouvertures annuelles, nous amène donc à retrouver le chiffre d'affaires mentionné de 750 K€ qui reste constant sur chacun des deux exercices.

4- LA FACTURATION SUR LA MASTER FRANCHISE

Le succès de la marque en France, pousse BODY ONE à s'implanter davantage à l'international. Certains pays comme le Japon, les Etats-Unis, le Canada et pays de l'Est (Pologne, Hongrie, Russie), ont spontanément contacté BODY ONE pour passer des accords de distribution en franchise, Master franchise ou Master licence. Certains de ces contacts ont déjà fait l'objet d'une étude d'implantation ou même d'un démarrage d'exploitation.

A ce titre, BODY ONE a déjà entamé des relations commerciales au JAPON avec la Société SAN AI. Cette société possède déjà un réseau en propre de 300 magasins (type grands magasins et unités), réparti sur tout le JAPON. SAN AI a commencé à s'intéresser aux produits BODY ONE en 2002, à travers la distribution des produits par la société japonaise DHC, spécialiste de la vente par correspondance.

Aujourd'hui la Société SAN AI a soumis une proposition de partenariat par le biais d'un business plan d'ouvertures établi sur une durée de 5 ans validé par BODY ONE.

Ce business plan prévoit l'ouverture, à partir du mois de juillet 2004 et jusqu'au 31/03/2005, de 11 corners sur lesquels SAN AI s'engage à acheter un minimum de 160 K€ de marchandises. En fonction du développement de ses ouvertures sur les périodes suivantes, les budgets d'achats prévisionnels sont établis comme suit :

2005/2006 : 1040 M€

2006/2007 : 2057 M€

2007/2008 : 3284 M€

2008/2009 : 4688 M€

Ceci explique la projection et l'évolution du C.A ventes marchandises à l'export.

5 - LA REFACTURATION DES FRAIS DE TRANSPORT

Ils ont été calculés selon un forfait déjà appliqué de 5% des marchandises facturées H.T

6 - LES AUTRES PRODUITS

Par défaut d'incidence sur le résultat courant avant impôts, il n'a pas été retenu de produit financier ou exceptionnel sur les comptes prévisionnels.

B - LES CHARGES D'EXPLOITATION

1 - LES ACHATS DE MARCHANDISES

Ce poste a été évalué en fonction des stocks existants au 31/03/2004 et des besoins liés aux produits d'exploitation. Il est important de préciser que les montants retenus sur les données prévisionnels intègrent des droits de douanes (évalués à 9% du volume des achats effectués à l'import). Le volume des achats de marchandises a été repartitionné à hauteur de 70 % à l'import et 30 % sur la France et la zone euro pour l'exercice 2004/2005. Sur l'exercice 2005/2006, les achats effectués à l'import seraient de 80 % pour 20 % sur la France et la zone euro.

Ces répartitions ont été établies à partir des budgets d'achats déjà validés sur les futures collections Automne/Hiver 2004/2005 et Printemps/Été 2005.

2 - LES ACHATS DES AUTRES APPROVISIONNEMENTS

Ce poste est constitué par les achats d'emballages et fournitures administratives.

3 - LES ACHATS DE MATERIELS FRANCHISES

Ce poste a été évalué en fonction des stocks existants au 31/03/2004 et des besoins liés aux matériels à revendre aux franchisés.

4 - LES CHARGES EXTERNES

Les postes les plus représentatifs sont les suivants :

- **Crédits bail** : calculés sur la base des contrats existants, ils financent principalement la flotte automobile.

- **loyers** : calculés sur la base des baux existants des succursales et du siège social.

- **Assurance** : calculée sur la base des contrats existants sur les locaux commerciaux et la flotte automobile.

- **Le personnel détaché de l'entreprise** :

constitué des tiers externes à l'entreprise agissant pour le compte de BODY ONE dans les domaines suivants :

- conseils marketing,
- contrôle de production à l'étranger (3% du volume acheté à l'import)
- animation partielle de notre réseau franchisés.(région Ouest).

- **Les frais de commissions** :

Ils résultent de la commission liée à l'introduction boursière, des commissions reversées à l'agent japonais sur le C.A développé avec SAN AÍ et des commissions reversées à l'organisme chargé de couvrir les risques de chèques impayés.

- **Les frais d'honoraires** :

Ils résultent des honoraires reversés aux prestataires suivant :

- comptables,
- conseils juridiques divers,
- commissaire aux comptes,
- avocat de la franchise,
- animation boursière (seulement sur la deuxième année).
- Médecine du travail

- les frais de publicité, communication, relation et développement :

ils comprennent le détail des frais suivants :

- Honoraires attachés de presse (selon la convention existante)
- Frais liés à certaines campagnes d'affichage
- Insertions publicitaires sur les supports professionnels de la franchise (franchise magazine, Officiel de la franchise, ...), selon les conditions tarifaires existantes
- Insertions publicitaires sur des supports de mode féminine (Marie Claire, Elle, Jalouse, Gala, Voici, ...), selon les conditions tarifaires existantes
- Frais liés à la conception, la réalisation et l'impression des catalogues de collections (2 par an), selon devis acceptés
- Frais liés à la conception, la réalisation et l'impression des documents relatifs à l'introduction boursière
- Frais liés aux participations en tant qu'exposant à divers salons
- Frais liés à l'organisation de séminaires avec les franchisés
- Frais de réception liés à l'introduction boursière

- Les frais de missions et déplacements : Ces frais sont liés essentiellement aux missions et déplacements de la cellule animation et développement réseau.

- Les frais de transport sur achats : Ces frais sont liés aux achats effectués à l'import selon un ratio retenu de 6 %. Les achats effectués en France ou en zone Euro sont livrés Franco de port.

- Les frais de transport sur ventes : Ces frais ont été calculés selon un ratio de 5 % des marchandises vendues aux franchisés.

5 - LES IMPOTS ET TAXES

Ce poste résulte des diverses taxes auxquelles BODY ONE est déjà assujetti, telles que la taxe professionnelle, taxe d'apprentissage, contribution sociale de solidarité, la taxe sur les véhicules de tourisme, la formation continue.

6 - LA MASSE SALARIALE

Il est important de préciser que sur l'exercice écoulé, la société a déjà procédé à des embauches en fonction des besoins prioritaires liés à la logistique, aux achats et à l'animation réseau. Ces recrutements ont généré une augmentation sensible de la masse salariale de 30 % au 31/03/2004 par rapport l'exercice précédent.

Malgré cela et afin de pouvoir assurer les bases essentielles de son développement, la société sait que l'investissement palier, axé sur les moyens humains est un facteur clé de sa réussite mais il reste difficile à financer. Une levée de fond serait le moyen efficace de faire face à un tel investissement qui n'a de retour qu'au bout de 6 mois minimum.

Sur l'exercice 2004/2005, il a été envisagé des recrutements aux dates et fonctions suivantes :

- Cellule achats :
 - 1 chef de produits (embauche prévue en septembre 2004)
- Cellule exploitation :
 - 1 nouvelle animatrice de réseau national a été embauchée depuis le 15/05/2004
 - 1 animatrice pour le réseau international (création de poste prévue pour septembre 2004).
 - 1 nouvelle animatrice réseau national (embauche prévue pour février 2005)
- Cellule Développement:
 - 1 développeur sur l'international (embauche prévue en septembre 2004)
- Cellule Logistique :
 - 2 nouveaux manutentionnaires (embauche prévue en septembre 2004 et février 2005)
 - 1 nouveau responsable réassorts (embauche prévue en septembre 2004)

Sur l'exercice 2005/2006 :

- Cellule achats :
 - 1 Acheteuse JAPON (création de poste prévue en avril 2005)
 - 1 Assistante acheteuse JAPON (création de poste prévue en avril 2005)
- Cellule exploitation :
 - 1 nouvelle animatrice réseau national (embauche prévue en septembre 2005)

- Cellule logistique :

- 1 nouvel opérateur de saisie stock (embauche prévue en avril 2005)
- 1 nouveau manutentionnaire (embauche prévue en septembre 2005)
- 1 nouveau responsable réassort (embauche prévue en septembre 2005)

7 - LES DOTATIONS AUX AMORTISSEMENTS

Il n'a été retenu, sur ce poste, que les dotations relatives à la dépréciation de l'actif immobilisé corporel. Les bases de calculs ont été retenues selon les méthodes déjà appliquées sur le tableau des amortissements au 31/03/2004. Les annuités étant calculées selon la méthode comptable des amortissements linéaires, ces dernières sont donc constantes d'un exercice à l'autre. Ces dotations prévisionnelles ne tiennent pas compte d'éventuelles acquisitions ou cessions d'actif.

Par ailleurs, il n'a pas été retenu sur ces projections, les dotations pour charges à étaler, ce qui explique la différence entre le montant enregistré sur le résultat au 31/03/2004 et ceux retenus sur les projections 2004/2005 et 2005/2006.

En conséquence, il était tout à fait normal de ne pas tenir compte des transferts de charges à étaler sur chacun des deux exercices.

De plus, ces opérations comptables n'ont aucune incidence sur la CAF ainsi que sur le résultat fiscal soumis à l'Is.

C - LES FRAIS FINANCIERS

Ces frais correspondent aux intérêts calculés sur les emprunts existants au 31/03/2004, aux frais estimés sur la tenue des titres boursiers et des divers agios bancaires.

D - LES FRAIS EXCEPTIONNELS

Par défaut d'incidence sur le résultat courant, il n'a été retenu aucune charge exceptionnelle sur les données prévisionnelles.

E – AUGMENTATION DE CAPITAL

BODY ONE envisage de réaliser une augmentation de capital de 1,5M€ (soit 1 365K€ après imputation des frais liés à l'intro) à l'occasion de son inscription sur le Marché Libre. Les fonds levés doivent permettre à la société de parer aux investissements humains (45%) de financer le besoin en fonds de roulement lié au développement de ses activités (40%) ainsi que sa politique de communication (15%)

F – INTEGRATION DES REMARQUES DU REVISEUR INDEPENDANT

Les comptes prévisionnels ont été établis sur la base des comptes historiques clos au 31 mars 2004 et intègrent les remarques émises par le réviseur indépendant dans son rapport présenté au § 5.1.6 du présent prospectus.

Ainsi, il a été constaté une charge exceptionnelle au titre de l'exercice 2004-2005 d'un montant de 182 000 euros relatif au litige Marionnaud et épuration des charges à répartir existantes au 31-03-2004 pour 188 230 euros.

D'autre part, les comptes prévisionnels intègrent de nouvelle procédure afin de limiter les risques d'écart de change sur l'évaluation des entrées en stock.

En revanche, en matière de retour de marchandise, la société, ne disposant pas d'élément d'analyse, n'a pas intégré d'impact lié à ces retours.

G– Attestation des commissaires aux comptes sur les comptes prévisionnels

A la suite de la demande qui nous a été faite et en notre qualité de commissaire aux comptes, nous avons examiné les comptes prévisionnels couvrant la période du 01/01/2004 au 31/03/2005 et celle du 1/4/2005 au 31/3/2006, tels qu'ils sont joints au présent rapport.

Ces comptes prévisionnels ont été établis sous votre responsabilité le 10 septembre 2004, à partir des hypothèses traduisant la situation future que vous avez estimée la plus probable à la date de leur établissement.

Nous avons effectué notre examen selon les normes professionnelles applicables en France. Ces normes requièrent une évaluation des procédures mises en place pour le choix des hypothèses et l'établissement des

comptes prévisionnels ainsi que la mise en œuvre de diligences permettant d'apprécier si les hypothèses retenues constituent une base acceptable pour l'établissement de ces comptes, de vérifier la traduction chiffrée de ces hypothèses, de s'assurer du respect des principes d'établissement et de présentation applicables aux comptes prévisionnels et de la conformité des méthodes comptables utilisées avec celles suivies pour l'établissement des derniers comptes annuels de la société. Il n'entre pas dans notre mission de mettre à jour le présent rapport pour tenir compte des faits et circonstances postérieurs à sa date de signature.

Les données historiques présentées dans les comptes prévisionnels sont extraites des comptes annuels au 31/3/2004 qui ont fait l'objet, de notre part, d'un audit conformément aux normes professionnelles applicables en France.

Nous n'avons pas relevé d'élément de nature à remettre en cause les hypothèses retenues pour établir ces comptes prévisionnels, étant précisé que nous ne pouvons apporter d'assurance sur leur réalisation.

La seule observation que nous formulons est de préciser que la probabilité de réalisation des hypothèses de chiffre d'affaires qui ont été définies repose sur le respect du nombre d'ouvertures des magasins signés avec les franchisés ainsi que le calendrier d'ouverture.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur le respect des principes d'établissement et de présentation applicables aux comptes prévisionnels, sur la conformité des méthodes comptables utilisées avec celles suivies pour l'établissement des comptes annuels.

Enfin, nous rappelons que s'agissant de prévision présentant par nature un caractère incertain, les réalisations différeront, parfois de manière significative des informations prévisionnelles présentées.

Fait à Paris, le 26 septembre 2004.

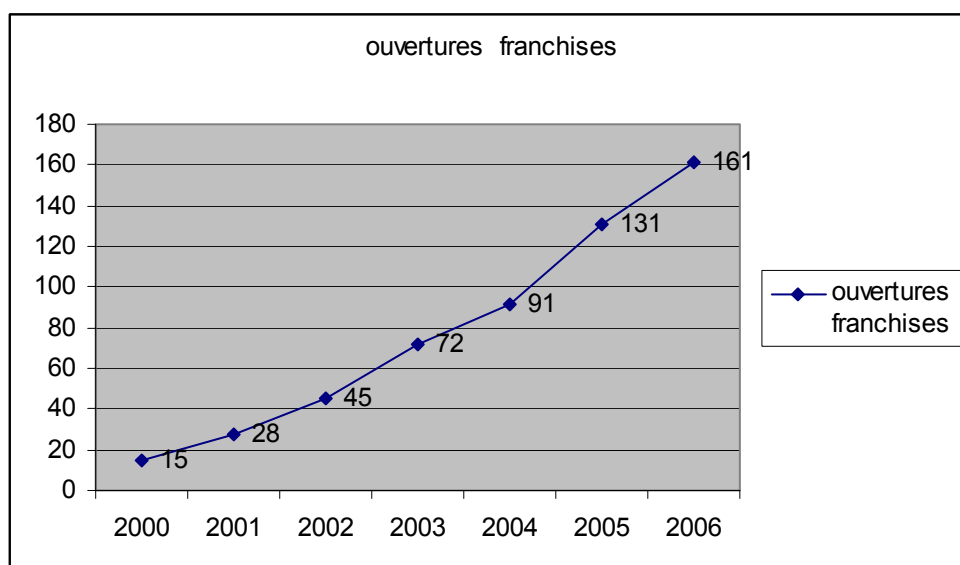
Les commissaires aux comptes

LE CHARTIER SA
Patrick SERIEGES

AUDIT ET CONSOLIDATION
François COLINET

7.3 PERSPECTIVES D'AVENIR

Compte tenu du développement envisagé par BODY ONE, son réseau de distribution au travers des franchises et des succursales devraient évoluer ainsi :



A N N E X E

BODY ONE

Société anonyme au capital de 819.000 Euros
14, rue de l'Epine Prolongée
93170 BAGNOLET

R.C.S. BOBIGNY B 420 050 916

DELIBERATION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION DU 12 JUILLET 2004

L'an deux mille quatre et le 12 juillet à 10 heures, les membres du Conseil d'Administration de la société BODY ONE se sont réunis au siège social, sur convocation de leur Président.

SONT PRESENTS ET ONT EMARGE LE REGISTRE DE PRESENCE :

Monsieur Marc SEROUSSI, Président Directeur Général,
Monsieur Alain SEROUSSI, Directeur Délégué,
Madame Fortunée SEROUSSI Administrateur,
Monsieur Daniel ANGEL, Administrateur

Le Cabinet LECHARTIER, Commissaire aux Comptes régulièrement convoqué est absent et excusé.

Monsieur Marc SEROUSSI Président du Conseil d'administration constate que les administrateurs présents réunissent la moitié au moins des membres en fonction et que le Conseil peut valablement délibérer.

La réunion est présidée par Monsieur Marc SEROUSSI, Président Directeur Général qui rappelle au Conseil la chronologie des démarches engagées en vue de l'entrée de la société sur le marché libre. Il leur indique que la société de bourse Europe Finance et Industrie Securities a procédé à une étude financière de la société BODY ONE qui a permis de déterminer les conditions d'entrée sur le marché libre. Cette étude financière est jointe au prospectus simplifié dont une copie est mise à disposition des administrateurs.

Une lecture complète en est faite. Une discussion s'engage.

Le président insiste notamment sur les caractéristiques essentielles d'inscription sur le marché libre d'EURONEXT.

Il rappelle qu'en vertu d'une assemblée générale en date du 16 juin 2004, le capital social a été porté à 819 000 euros réparti en 3 276 000 titres.

Les modalités d'inscription seraient les suivantes :

- 500 000 titres seraient mis à disposition du public, provenant d'une augmentation de capital par émission de 500 000 actions nouvelles. L'émission des 500 000 titres résulte des conditions de l'augmentation de capital fixées par l'assemblée générale du 29 janvier 2004.

La procédure d'inscription des titres s'effectuerait de la façon suivante :

- offre à prix ferme portant sur 20 % des actions mises sur le marché, soit 100 000 actions
- un placement portant sur 80 % des actions mises sur le marché, soit 400 000 actions.

Le prix d'offre fixé en fonction de l'analyse financière précitée serait de 3 euros par action pour un nominal de 0,25 euros, soit une prime d'émission de 2,75 euros par action.

Le montant de l'augmentation de capital envisagée (prime d'émission incluse) serait donc de 1.500.000 euros. Cette augmentation serait réalisée dans le cadre de l'autorisation donnée par l'assemblée générale du 29 janvier 2004, dans sa huitième résolution telle que modifiée par la quatrième résolution de l'assemblée générale du 7 juin 2004, soit sans droit préférentiel de souscription.

L'augmentation de capital envisagée pourra être considérée comme définitivement réalisée et dès lors l'entrée sur le marché libre confirmée sous réserve que l'augmentation précitée soit souscrite à hauteur d'au moins 75 % de l'émission.

Le président rappelle que le dossier a été transmis à l'AMF et que le visa de l'AMF devrait intervenir dans les prochains jours.

Après discussion, les administrateurs donnent tous pouvoirs au président à l'effet de faire le nécessaire.

Plus rien n'étant à l'ordre du jour, la séance est levée

Il a été dressé le présent procès-verbal qui, après lecture, a été signé par le Président et un administrateur.

Le Président

Un administrateur