



Société anonyme à conseil d'administration au capital de 3.060.803 €
Siège social : 61 Rue de Turenne 75003 PARIS
491 237 418 R.C.S. PARIS

DOCUMENT DE BASE



En application de son règlement général et notamment de l'article 212-23, l'Autorité des Marchés Financiers a enregistré le présent document de base le 10 avril 2007 sous le numéro I.07-033. Il ne peut être utilisé à l'appui d'une opération financière que s'il est complété par une note d'opération visée par l'Autorité des Marchés Financiers.

Ce document de base a été établi par l'émetteur et engage la responsabilité de ses signataires.

L'enregistrement, conformément aux dispositions de l'article L. 621-8-II du Code monétaire et financier, a été effectué après que l'Autorité des Marchés Financiers a vérifié « si le document est complet et compréhensible et si les informations qu'il contient sont cohérentes ». Il n'implique pas l'authentification des éléments comptables et financiers présentés.

Des exemplaires du document de base sont disponibles, sans frais, auprès de la société YIN PARTNERS. Ce document peut également être consulté en ligne sur les sites de YIN PARTNERS (www.yin.fr) et d'ARKEON Finance (www.arkeonfinance.fr), ainsi que sur le site de l'AMF (www.amf-france.org).

(La présente page est laissée en blanc intentionnellement)

AVERTISSEMENT

Dans le présent document, l'expression la « Société » désigne la société YIN PARTNERS.
L'expression le « Groupe », désigne le groupe de sociétés constitué par la Société et l'ensemble de ses filiales.

Les investisseurs sont invités à prendre en considération les risques décrits dans le Chapitre 4 du présent document avant de procéder à l'achat ou la souscription des actions de la Société. Les risques présentés sont ceux que la Société considère, comme étant susceptibles d'avoir un impact défavorable significatif sur la Société, son activité, sa situation financière, ses résultats ou son développement.

TABLE DES MATIERES

1	PERSONNES RESPONSABLES.....	7
1.1	RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE.....	7
1.2	ATTESTATION DU RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE	7
1.3	RESPONSABLE DE L'INFORMATION	7
2	RESPONSABLES DU CONTRÔLE DES COMPTES.....	8
2.1	COMMISSAIRES AUX COMPTES TITULAIRES	8
2.2	COMMISSAIRES AUX COMPTES SUPPLEANTS.....	8
2.3	HONORAIRES DES COMMISSAIRES AUX COMPTES PRIS EN CHARGE PAR LE GROUPE	9
2.4	INFORMATION SUR LES CONTROLEURS LEGAUX AYANT DEMISSIONNE, AYANT ETE ECARTES OU N'AYANT PAS ETE RENOUVELES	9
3	INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES	10
4	FACTEURS DE RISQUE.....	12
4.1	RISQUES LIES A LA SOCIETE ET A SON ACTIVITE.....	12
4.1.1	<i>Risque clients</i>	12
4.1.2	<i>Risques fournisseurs</i>	14
4.1.3	<i>Risques liés à la sous-traitance.....</i>	14
4.1.4	<i>Risques liés à la saisonnalité de l'activité</i>	15
4.1.5	<i>Risques liés à la stratégie de la Société</i>	15
4.1.6	<i>Risques industriels et environnementaux</i>	15
4.1.7	<i>Risques liés au renouvellement de contrats de partenariats</i>	15
4.1.8	<i>Risques de conflits d'intérêts</i>	16
4.1.9	<i>Effet des acquisitions ou investissements.....</i>	16
4.1.10	<i>Risques liés à l'adaptation de la Société à une forte croissance.....</i>	16
4.1.11	<i>Risques liés à l'absence d'historique des activités</i>	16
4.2	RISQUES LIES AU SECTEUR.....	16
4.2.1	<i>Risques Technologique</i>	16
4.2.2	<i>Risques liés à l'environnement concurrentiel</i>	18
4.2.3	<i>Risques liés à la santé.....</i>	18
4.2.4	<i>Risques liés à l'évolution de la demande dans le secteur</i>	18
4.3	RISQUES JURIDIQUES	19
4.3.1	<i>Risques liés à la réglementation et à son évolution</i>	19
4.3.2	<i>Faits exceptionnels et litiges.....</i>	19
4.3.3	<i>Droits de propriétés intellectuelle.....</i>	20
4.3.4	<i>Risques liés aux actifs</i>	21
4.4	RISQUES LIES AUX ENGAGEMENTS HORS-BILAN	21
4.5	RISQUES DE MARCHE	22
4.5.1	<i>Risques de taux de change</i>	22
4.5.2	<i>Risque de liquidité.....</i>	22
4.5.3	<i>Risque de taux d'intérêt</i>	23
4.5.4	<i>Risques sur actions.....</i>	24
4.6	RISQUES DE DEPENDANCE VIS-A-VIS D'HOMMES CLES.....	24
4.6.1	<i>Les managers associés</i>	24
4.6.2	<i>Le Dirigeant Eric LAVOLLÉ</i>	25
4.7	RISQUES FISCAUX	25

4.8	RISQUES SOCIAUX	25
4.9	ASSURANCE ET COUVERTURE DES RISQUES	25
5	INFORMATIONS CONCERNANT L'EMETTEUR.....	28
5.1	HISTOIRE ET EVOLUTION DE LA SOCIETE.....	28
5.1.1	<i>Dénomination sociale</i>	28
5.1.2	<i>Registre du commerce et des sociétés</i>	28
5.1.3	<i>Date de constitution et durée de la Société</i>	28
5.1.4	<i>Siège social, forme juridique et législation applicable</i>	28
5.1.5	<i>Historique de la Société et opérations d'apports</i>	28
5.2	INVESTISSEMENTS.....	60
5.2.1	<i>Principaux investissements intervenus sur les trois derniers exercices</i>	60
5.2.2	<i>Principaux investissements intervenus entre le 31 décembre 2005 et le présent document de base</i>	60
5.2.3	<i>Principaux investissements à venir pour lesquels les organes de la Société ont pris des engagements fermes</i>	61
6	APERCU DES ACTIVITES.....	62
6.1	PRINCIPALES ACTIVITES.....	63
6.2	PRESENTATION DES MARCHES.....	64
6.2.1	<i>Historique du Marché</i>	64
6.2.2	<i>Le marché publicitaire français : le bilan 2005</i>	67
6.2.3	<i>Evolution du marché des agences</i>	69
6.3	STRATEGIE ET AVANTAGES CONCURRENTIELS.....	71
6.3.1	<i>Une Capacité éprouvée d'intégration de nouveaux métiers/entreprise qui facilite la stratégie de la croissance à venir</i>	71
6.3.2	<i>L'Etude BALLESTER sur la typologie de la demande des clients et la correspondance avec l'offre YIN PARTNERS</i>	72
6.3.3	<i>Une méthode exclusive le « spiding marketing »</i>	81
6.3.4	<i>Principaux prix obtenus ces dernières années</i>	91
7	ORGANIGRAMME.....	92
7.1	ORGANIGRAMME JURIDIQUE.....	92
7.2	ORGANIGRAMME OPERATIONNEL.....	94
8	PROPRIETES, USINES ET EQUIPEMENTS.....	96
8.1	PROPRIETES IMMOBILIERES.....	96
8.2	EQUIPEMENTS.....	96
9	EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIERE ET DU RESULTAT	97
9.1	SITUATION FINANCIERE.....	97
9.2	RESULTAT D'EXPLOITATION	98
10	TRESORERIE ET CAPITAUX.....	99
10.1	CAPITAUX PROPRES CONSOLIDES PRO FORMA	99
10.2	TRESORERIE ET FLUX DE TRESORERIE CONSOLIDES	99
10.3	CONDITIONS D'EMPRUNTS ET STRUCTURE DE FINANCEMENT DE LA SOCIETE.....	99
10.4	RESTRICTIONS EVENTUELLES A L'UTILISATION DES CAPITAUX.....	99
11	RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT, BREVETS ET LICENCES.....	100
11.1	RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT	100
11.2	MARQUES ET LICENCES.....	100
11.3	BREVETS ET LICENCES	101
12	INFORMATION SUR LES TENDANCES	102
12.1	PRINCIPALES TENDANCES AYANT AFFECTES L'ACTIVITE AU COURS DU PREMIER SEMESTRE 2006	102

12.2	TENDANCES SUSCEPTIBLES D'INFLUER SENSIBLEMENT SUR LES PERSPECTIVES.....	102
13	PREVISIONS OU ESTIMATIONS DU BENEFICE.....	103
13.1	BUSINESS PLAN A 2 ANS	103
13.2	RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES PREVISIONS AU 31 DECEMBRE 2007 ET 31 DECEMBRE 2008.....	109
14	ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE ET DIRECTION GENERALE	110
14.1	COMPOSITION ET FONCTIONNEMENT DES ORGANES DE DIRECTION ET DE CONTROLE ...	110
14.1.1	<i>Conseil d'administration.....</i>	<i>110</i>
14.1.2	<i>Cadres dirigeants.....</i>	<i>112</i>
14.1.3	<i>Informations générales relatives aux administrateurs et dirigeants</i>	<i>112</i>
14.2	CONFLITS D'INTERETS AU NIVEAU DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE LA DIRECTION GENERALE	113
15	REMUNERATION ET AVANTAGES	114
15.1	INTERETS ET REMUNERATION	114
15.1.1	<i>Jetons de présence des administrateurs.....</i>	<i>114</i>
15.1.2	<i>Intérêts et rémunération.....</i>	<i>114</i>
15.2	MONTANT TOTAL DES SOMMES PROVISIONNEES AUX FINS DU VERSEMENT DE PENSIONS, DE RETRAITES OU D'AUTRES AVANTAGES	115
16	FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION.....	116
16.1	MANDATS DES MEMBRES DES ORGANES D'ADMINISTRATION	116
16.1.1	<i>Le Conseil d'administration.....</i>	<i>116</i>
16.1.2	<i>La Direction Générale</i>	<i>116</i>
16.1.3	<i>Mandats exercées en dehors de la Société</i>	<i>117</i>
16.2	INFORMATIONS SUR LES CONTRATS DE SERVICE LIANT LES MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION A LA SOCIETE OU A L'UNE QUELCONQUE DE SES FILIALES ET PREVOYANT L'OCTROI D'AVANTAGES.....	117
16.3	COMITES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION	117
16.4	DECLARATION RELATIVE AU GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE	118
17	SALARIES	122
17.1	RESSOURCES HUMAINES	122
17.2	STOCK OPTIONS.....	123
17.3	PARTICIPATION ET INTERESSEMENT DU PERSONNEL	123
18	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES.....	124
18.1	ACTIONNARIAT DE LA SOCIETE.....	124
18.2	DROITS DE VOTE DIFFERENTS	125
18.3	CONTROLE DE LA SOCIETE	126
18.4	ACCORD PORTANT SUR LE CONTROLE DE LA SOCIETE	126
19	OPERATIONS AVEC DES APPARENTES	127
19.1	CESSION DE PARTS DE LA FONCIERE YIN	127
19.2	RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES AU 31 DECEMBRE 2004	128
19.3	RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES AU 31 DECEMBRE 2005	130
19.4	RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES AU 31 DECEMBRE 2006	133
20	INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DE L'EMETTEUR.....	134

20.1	COMPTES CONSOLIDES PRO FORMA AU 31 DECEMBRE 2004 ET AU 31 DECEMBRE 2005 ETABLIS EN NORMES FRANCAISES.....	135
20.2	RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES COMPTES CONSOLIDES PRO FORMA AU 31 DECEMBRE 2005 ET AU 31 DECEMBRE 2004.....	148
20.3	COMPTES CONSOLIDES YIN PARTNERS AU 31 DECEMBRE 2006 ETABLIS EN NORMES FRANCAISES.....	150
20.4	RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES COMPTES CONSOLIDES AU 31 DECEMBRE 2006.....	162
20.5	DATE DES DERNIERES INFORMATIONS FINANCIERES.....	164
20.6	POLITIQUE DE DISTRIBUTION DES DIVIDENDES.....	164
20.7	PROCEDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE.....	165
20.8	ABSENCE DE CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION FINANCIERE OU COMMERCIALE.....	165
21	INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES.....	166
21.1	RENSEIGNEMENTS DE CARACTERE GENERAL CONCERNANT LE CAPITAL.....	166
21.1.1	<i>Montant du capital.....</i>	166
21.1.2	<i>Titres non représentatifs du capital.....</i>	166
21.1.3	<i>Répartition du capital et des droits de vote.....</i>	166
21.1.4	<i>Autres titres donnant accès au capital.....</i>	166
21.1.5	<i>Capital social autorisé, mais non émis.....</i>	166
21.1.6	<i>Evolution de la répartition du capital de la Société depuis sa création.....</i>	167
21.2	ACTE CONSTITUTIF ET STATUTS.....	168
21.2.1	<i>Objet social.....</i>	168
21.2.2	<i>Stipulations statutaires relatives aux organes d'administration et de direction — Règlement intérieur du Conseil d'administration.....</i>	168
21.2.3	<i>Droits, privilèges et restrictions attachés aux actions.....</i>	171
21.2.4	<i>Modifications du capital et des droits attachés aux actions.....</i>	172
21.2.5	<i>Assemblées générales.....</i>	174
21.2.6	<i>Convention d'actionnaires.....</i>	175
21.2.7	<i>Franchissement de seuils statutaires.....</i>	178
21.2.8	<i>Modifications du capital social.....</i>	178
22	CONTRATS IMPORTANTS.....	179
23	INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DECLARATIONS D'EXPERTISE ET DECLARATIONS D'INTERETS.....	179
24	DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC.....	180
25	INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS.....	180

1 PERSONNES RESPONSABLES

1.1 RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE

Monsieur Eric LAVOLLÉ
Président Directeur Général

1.2 ATTESTATION DU RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE

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

J'ai obtenu des contrôleurs légaux des comptes une lettre de fin de travaux, dans laquelle ils indiquent avoir procédé à la vérification des informations portant sur la situation financière et les comptes donnés dans le présent prospectus, ainsi qu'à la lecture d'ensemble du document. Cette lettre de fin de travaux n'inclut aucune observation.

Les informations financières historiques, pro forma et prévisionnelles présentées dans le document de base ont fait l'objet de rapports des contrôleurs légaux de la société YIN PARTNERS. Ces rapports n'incluent aucune observation. ».

Paris le 10 avril 2007
Eric LAVOLLÉ
Président Directeur Général

1.3 RESPONSABLE DE L'INFORMATION

Monsieur Eric LAVOLLÉ
Président Directeur Général

Adresse : 61 Rue de Turenne
75003 PARIS
Téléphone : 01 41 40 05 25
eric.lavolle@yinpartners.com

Monsieur PATRICK PUJOS
Directeur Financier

Adresse : 61 Rue de Turenne
75003 PARIS
Téléphone : 01 41 40 85 56
patrick.pujos@yinpartners.com

2 RESPONSABLES DU CONTRÔLE DES COMPTES

2.1 COMMISSAIRES AUX COMPTES TITULAIRES

ACL AUDITEURS

17, Promenade du Pradeau
65000 TARBES
Responsable : Mr Alain Clermontelle

MAZARS & GUERARD

61 Rue Henri Regnault
92075 PARIS LA DEFENSE
Responsable : Mr Luc Marty

Le cabinet ACL AUDITEURS a été nommé par décision de l'assemblée générale du 28 juin 2006 pour une durée de six exercices qui prendra fin lors de l'assemblée générale appelée à statuer sur les comptes de l'exercice 2012.

Le Cabinet ACL AUDITEURS est affilié à la CRCC (Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes) de Pau depuis et Monsieur Alain CLERMONTELLE est affilié à la CRCC (Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes) depuis 1994.

Le cabinet MAZARS & GUERARD (Groupe MAZARS) a été nommé par décision de l'assemblée générale extraordinaire du 14 novembre 2006 pour une durée de six exercices qui prendra fin lors de l'assemblée générale appelée à statuer sur les comptes de l'exercice 2012.

Le Cabinet MAZARS & GUERARD est affilié à la CRCC (Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes) de Paris depuis 1986 et Monsieur Luc MARTY est affilié à la CRCC (Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes) de Versailles depuis 2001.

2.2 COMMISSAIRES AUX COMPTES SUPPLEANTS

Madame Diane de LOYNES d'ESTREES
Allée Louis Nabarro
64 450 THEZE

Monsieur Cyrille BROUARD
39, rue de Wattignies
75012 PARIS

Madame Diane de LOYNES d'ESTREES a été nommée lors de l'assemblée générale du 28 juin 2006 pour une durée de six exercices qui prendra fin lors de l'assemblée générale appelée à statuer sur les comptes de l'exercice 2012.

Monsieur Cyrille BROUARD a été nommé par décision de l'assemblée générale extraordinaire du 14 novembre 2006 pour une durée de six exercices qui prendra fin lors de l'assemblée générale appelée à statuer sur les comptes de l'exercice 2012.

2.3 **HONORAIRES DES COMMISSAIRES AUX COMPTES PRIS EN CHARGE PAR LE GROUPE**

	Daniel LEGOUBE		ACL AUDITEURS	
	2005	2004	2005	2004
Audit				
- Révision des comptes, certification, examen des comptes individuels et consolidés	3 920 € HT	2 678 € HT	10 000 € HT	13 300 € HT
- Missions accessoires			2 000 € HT	-
<i>Sous-total</i>	3 920 € HT	2 678 € HT	12 000 € HT	13 300 € HT
Autres prestations				
- Juridique, fiscal, social	-	-	-	-
- Audit interne	-	-	-	-
- Autres	-	-	-	-
<i>Sous-total</i>	-	-	-	-
TOTAL	3 920 € HT	2 678 € HT	12 000 € HT	13 300 € HT

	Daniel LEGOUBE		ACL AUDITEURS	
	2005	2004	2005	2004
Audit				
- Révision des comptes, certification, examen des comptes individuels et consolidés	FISHER STREET	FISHER STREET	YIN	YIN
- Révision des comptes, certification, examen des comptes individuels et consolidés				YELLOW GRAPHIC,
- Missions accessoires			YIN, réduction de capital	-

2.4 **INFORMATION SUR LES CONTROLEURS LEGAUX AYANT DEMISSIONNE, AYANT ETE ECARTES OU N'AYANT PAS ETE RENOUEVES**

Depuis la création de la Société, il n'a pas été enregistré de démission de ses contrôleurs légaux. De même, aucun contrôleur légal nommé n'a été écarté.

Le mandat de Commissaire aux Comptes de Monsieur LEGOUBE a pris fin lors de l'assemblée générale annuelle de la Société FISHER STREET statuant sur les comptes de l'exercice clos au 31 décembre 2005. Le Cabinet ACL AUDITEURS a été nommé en qualité de Commissaires aux comptes lors de ladite AGO.

3 INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES

Les informations financières historiques figurant ci-dessous sont extraites des comptes consolidés pro forma des exercices clos le 31 décembre 2005 et le 31 décembre 2004 en normes françaises et des états financiers consolidés intermédiaires pro forma clos le 30 juin 2006 en normes françaises.

ÉLEMENTS DU COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDÉ

En €	Comptes STATUTAIRES	Comptes PRO FORMA	
	Au 31/12/2006	Au 31/12/2005	Au 31/12/2004
Chiffre d'affaires	11 927 950	7 643 685	3 939 546
Résultat d'exploitation	544 874	401 390	160 746
Résultat financier	- 46 058	- 34 779	- 23 709
Résultat net	348 970	189 636	431 415
Résultat net pg	348 943	189 603	431 415

ÉLEMENTS DU BILAN CONSOLIDÉ

En €	Comptes STATUTAIRES	Comptes PRO FORMA	
	Au 31/12/2006	Au 31/12/2005	Au 31/12/2004
Immobilisations incorporelles nettes	3 454 033	3 439 855	2 585 709
Immobilisations corporelles nettes	196 904	223 531	61 949
Total Actif	8 229 211	7 633 391	4 364 713
Capitaux propres	3 409 747	2 730 186	2 540 517
Dettes nettes*	-268 042	- 175 343	- 151 645
Dettes	4 819 071	4 902 849	1 485 070

*Les dettes nettes négatives correspondent à des surplus des disponibilités par rapport aux dettes financières.

ÉLÉMENTS DU TABLEAU DES FLUX DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉS (Comptes Statutaires)

En €	Au 31/12/2006	Au 31/12/2005
Flux de trésorerie généré par l'activité	503 640	724 723
Flux de trésorerie lié aux opérations d'investissement	- 96 531	- 999 707
Flux de trésorerie lié aux opérations de financement	- 126 000	170 671
Trésorerie d'ouverture	108 410	212 723
Trésorerie à la clôture	356 846	108 410

QUELQUES CHIFFRES PAR SECTEUR (exercice 2006)

Ligne de métier	Chiffre d'affaires	Marge brute
- Conseil en innovation - Business intelligence	346 341 €	254 455
- Coaching formation en management	394 608 €	304 424 €
- Publicité	1 588 545 €	806 198 €
- Communication santé	1 362 587 €	757 713 €
- Marketing opérationnel et relationnel	3 409 286 €	1 084 291 €
- Design	806 498 €	524 809 €
- Événementiel	357 821	132 440 €
- Street marketing	1 074 037 €	492 862 €
- Ingénierie éditoriale	1 452 790 €	317 646 €
- Web & Marketing interactif	958 880 €	771 562 €

4 FACTEURS DE RISQUE

Les investisseurs sont invités à examiner et prendre en considération l'ensemble des informations décrites dans le présent document, y compris les risques décrits dans le présent chapitre, avant de procéder à l'achat ou la souscription des actions de la Société. Les risques présentés ci-dessous sont ceux que la Société considère, à la date du présent document, comme étant susceptibles d'avoir un impact défavorable significatif sur la Société, son activité, sa situation financière, ses résultats ou son développement.

4.1 RISQUES LIES A LA SOCIETE ET A SON ACTIVITE

4.1.1 Risque clients

Les clients de YIN PARTNERS sont principalement des grands comptes (plusieurs de ses clients sont des sociétés cotées en bourse sur le marché réglementé). La diversité et la qualité de ses clients ainsi que la récurrence des contrats signés avec eux, réduisent le risque d'impayé et/ou de crise en cas de perte d'un client important.

La Société n'a jamais dû faire face à des problèmes de solvabilité ou d'impayés à ce jour

Le business model de YIN PARTNERS qui repose sur l'intégration de multi-métiers de la communication et du marketing est un gage de pérennité de l'entreprise, puisqu'elle regroupe une dizaine de métiers et de ce fait divise structurellement le risque clients.

Sur 2006, la part des 19 premiers clients en terme de chiffre d'affaires consolidé était comme suit :

CLIENTS	Chiffre d'affaires	% du Chiffre d'affaires 2006 consolidé
NRJ	780 000 €	6,07 %
INTERFEL	550 000 €	4,28 %
PRESTACELF	420 000 €	3,27%
GELDER	410 000 €	3,19 %
AGENCE TOURISME DE CORSE	320 000 €	2,49%
KODAK	230 000 €	1,79%
Mk2	220 000 €	1,71%
WYETH PHARMACEUTICALS	200 000 €	1,56%
SNCF	200 000 €	1,56%
LABORATOIRES ZAMBON	190 000€	1,48%
ELIOR	180 000 €	1,40%
ISOVER ST GOBAIN	150 000 €	1,17%
NEUF CEGETEL	130 000€	1.01%
EUROP ASSISTANCE	120 000 €	0,93%
UNION NATIONALE DES FOOTBALLEURS PRO	120 000 €	0,93%
RATP	100 000 €	0,78%
LYONNAISE DES EAUX	100 000 €	0,78%
JP MORGAN	100 000 €	0,78 %
TOTAL	4 770 000 €	37,12%

Le tableau ci-après récapitule le pourcentage du chiffre d'affaires consolidé 2006 réalisé auprès des trois, des cinq et des dix principaux clients :

% du CA réalisé auprès des trois principaux clients par rapport au CA total.....	13,62 %
% du CA réalisé auprès des cinq principaux clients par rapport au CA total.....	19,30 %
% du CA réalisé auprès des dix principaux clients par rapport au CA total.....	27,86 %

YIN PARTNERS a également développé un système de rémunération identique à ceux des grands groupes de publicité avec une partie d'honoraires de conseils fixes et payables à l'année et une partie au long de l'année en fonction des campagnes mises en place (honoraires par campagne et frais techniques).

Pour l'exercice 2006, environ 20 % du chiffre d'affaires consolidé de la Société est constitué d'honoraires fixes et 60 % en honoraires de campagne successifs.

Le rachat de la société CREHALET POUGET POUSSIELGUES « CPP » sur le second semestre de l'exercice 2005 induit un poste clients important en fin d'année sans que cela représente un risque particulier pour la Société. A la clôture de l'exercice 2006, le poste client représentait environ 4 mois de chiffre d'affaires. Un effort particulier a été mis sur le traitement du poste clients aux périodes charnières.

La Société a d'ailleurs signé un contrat de gestion du poste clients avec la société GE FACTO France lui permettant le cas échéant de faire face au risque client.

4.1.2 Risques fournisseurs

YIN PARTNERS estime qu'il n'existe aucune dépendance significative vis-à-vis d'un de ses fournisseurs. Sur 2006, aucun des fournisseurs de la Société n'a représenté plus de 5 % du Chiffre d'affaires consolidé.

La part des 10 premiers fournisseurs en terme de chiffre d'affaires sur l'exercice 2006 était comme suit :

Fournisseurs	Activité	Chiffre d'affaires	% du Chiffre d'affaires consolidé
IMAGE RESSOUCE	SOCIETE EVENEMENTIEL	355 000 €	4,49%
PROMODIP	HOTESSES ANIMATION	354 000 €	4,48%
MASSOZ	IMPRIMEUR	154 000 €	1,95%
GLOBE	HOTESSES ANIMATION	139 000 €	1,76%
AGF PIERRE	BAILLEUR	126 000 €	1,59%
AVENIDA GRAFICA	IMPRIMEUR	123 000 €	1,56%
COME AND DO	SOCIETE EVENEMENTIEL	109 000 €	1,38%
LP GESTION	ROUTEUR	105 000 €	1,33%
PAPETERIE VOIRON	IMPRIMEUR	86 000 €	1,09%
DOMETRANS	ROUTEUR	80 000 €	1,01%
TOTAL		1 631 000 €	20,64%

Le tableau ci-après récapitule le pourcentage du Chiffre d'affaires consolidé réalisé au cours de l'exercice 2006 auprès des trois, des cinq et des dix principaux clients :

% du Chiffre d'affaires réalisé auprès des trois principaux fournisseurs par rapport au total du Chiffre d'affaires consolidé.....	10,92 %
% du Chiffre d'affaires réalisé auprès des cinq principaux fournisseurs par rapport au total du Chiffre d'affaires consolidé.....	14,27 %
% du Chiffre d'affaires réalisé auprès des dix principaux fournisseurs par rapport au total du Chiffre d'affaires consolidé.....	20,64 %

4.1.3 Risques liés à la sous-traitance

La Société fait appel à des *free lance* spécialisés dans le domaine de la création sur des missions pointues où les expertises ne sont pas disponibles en interne. Le « free lance », indépendant, est appelé à travailler sur une mission ponctuelle à durée déterminée définie sur un bon de commande. L'intégration de nouvelles structures permet de renforcer le pôle « créatif » ce qui va réduire très fortement l'appel aux « free lance ». Le coût des « free lance » pour l'année 2006 s'élève à la somme de 120 K€. La Société estime qu'il n'existe pas de véritable risque lié à la sous-traitance.

4.1.4 Risques liés à la saisonnalité de l'activité

L'activité de YIN PARTNERS est directement liée à l'activité traditionnellement cyclique du secteur de la publicité.

Toutefois, le projet YIN multi-métiers lisse les impacts de saisonnalité pouvant exister pour certains d'entre eux, ce qui limite fortement le risque.

En outre, le mode de rémunération contractuelle annuelle assure un niveau de revenus garantis pendant les cycles bas.

La part du chiffre d'affaires 2006 réalisée sur les contrats annuels représente un montant de 4 997 831 €.

4.1.5 Risques liés à la stratégie de la Société

La stratégie de développement de la Société repose sur un savoir faire éprouvé. Depuis l'origine, YIN s'est en effet développée, en grande partie par rachat de sociétés en difficultés, dû dans la plupart des cas à l'effondrement du chiffre d'affaires lié à la perte d'un budget face à des charges de personnels élevés.

Le management de la Société, fort d'une connaissance parfaite du marché et de ses acteurs, rachète des sociétés et les dimensionne correctement à leur activité. La Société entend poursuivre cette politique.

YIN PARTNERS estime qu'il n'y a pas de risques majeurs liés à ses orientations stratégiques.

Des difficultés en ce domaine pourraient affecter négativement les perspectives de développement et donc les résultats de la Société.

4.1.6 Risques industriels et environnementaux

YIN PARTNERS estime qu'à la date du présent document, il n'existe pas de risques majeurs de ses activités sur l'environnement.

Si des éléments venaient à démontrer l'existence de risques sur l'environnement, ce qui se traduirait par un durcissement de la réglementation en vigueur, les activités de la Société, ses résultats et sa situation financière pourraient être négativement affectés.

4.1.7 Risques liés au renouvellement de contrats de partenariats

Non concernée.

4.1.8 Risques de conflits d'intérêts

Il n'existe pas selon YIN PARTNERS de conflits d'intérêts susceptibles d'entraîner des conséquences négatives sur les résultats et la situation financière.

4.1.9 Effet des acquisitions ou investissements

Le Groupe peut être amené à intégrer des acteurs opérant ou non sur son secteur d'activité.

YIN PARTNERS a une grande expérience en la matière, mais ne peut garantir un résultat de succès par avance quant à ces opérations.

4.1.10 Risques liés à l'adaptation de la Société à une forte croissance

La Société connaît depuis plusieurs années une croissance régulière qui devra s'accélérer dans le futur. Le maintien d'une telle croissance dépend notamment de la capacité de la Société à gérer efficacement ses investissements, à mettre en œuvre et à fidéliser les compétences humaines indispensables et à assurer la mise en place des moyens techniques et financiers nécessaires.

Si le management de YIN PARTNERS venait à rencontrer des difficultés à gérer cette croissance, les résultats et la situation financière de la Société pourraient être défavorablement affectés.

4.1.11 Risques liés à l'absence d'historique des activités

La société YIN PARTNERS a été créée récemment mais la société YIN SAS existe quant à elle depuis le 20 juin 2001 et NYTI depuis le 18 janvier 2005.

Des informations financières consolidées pro forma sont présentées dans le présent document de base, pour les exercices clos au 31/12/2005, au 31/12/2004 et consolidées au 31/12/2006.

L'historique d'activités du Groupe ne paraît donc pas constituer un risque majeur.

4.2 RISQUES LIÉS AU SECTEUR

4.2.1 Risques Technologique

Les technologies évoluent sans cesse. Des technologies de substitution aux technologies utilisées par YIN PARTNERS peuvent donc apparaître.

Toutefois, la Société est en veille permanente pour identifier les nouvelles tendances de la demande ainsi que les évolutions technologiques, afin de mettre en place une politique d'offres innovantes qui soient toujours en phase avec leur marché, tout en bénéficiant de l'accélérateur lié aux technologies nouvelles, voire aux technologies de rupture.

Cependant, YIN PARTNERS ne peut pas garantir qu'elle saura systématiquement faire face à toutes les évolutions, dans un environnement concurrentiel mouvant et imprévisible. La réalisation de tels événements pourrait affecter négativement le Groupe, sa situation financière et/ou commerciale.

En interne, les commerciaux ainsi que les administratifs bénéficient d'un équipement informatique incluant les dernières versions des logiciels bureautiques (Windows XP pro ...). La Direction administrative, financière et de gestion est quant à elle équipée d'un système international de comptabilité analytique et commercial égal à celui utilisé par les grands groupes internationaux. La maintenance de ce système est assurée par la Société « Donovan Data Systems : DDS » et la version française de ce logiciel de gestion est « GES PUB ».

L'équipe « créative » est quant à elle équipée des dernières versions de matériel « apple » (MAC G5, version Tiger) avec les logiciels adaptés à leur spécificité (Xpress, Photoshop etc ...).

A l'externe, pour les travaux de Business Intelligence (segmentation et analyse de base de données clients et mesure de l'efficacité des campagnes de communication) ou des travaux de campagnes de communication, notamment interactives, utilisant des nouvelles technologies (emailing, sms, mms web,...), YIN PARTNERS sélectionne, en accord avec ses clients, les technologies les plus adaptées à chaque problématique.

La Société YIN PARTNERS maintient donc un effort de veille technologique, technique et de formation (l'ensemble du personnel a bénéficié au cours de l'exercice 2006 de formation sur la bureautique appliquée de la gestion des agences et du perfectionnement aux logiciels PowerPoint, Word Excel) afin de faire évoluer ses outils.

Les investissements réguliers montrent que YIN PARTNERS travaille toujours sur les dernières versions afin d'être toujours à même de dialoguer avec ses clients et fournisseurs.

La sécurisation des données et de l'information est assurée par des serveurs en back up et la maintenance est assurée par des partenaires spécialisés extérieurs, à savoir :

- Gestion des sauvegardes :

Les données informatiques « créatives » sont sauvegardées quotidiennement sur un support bande externalisé. Le changement des supports est fait manuellement.

Il en est de même pour toutes les données liées à la comptabilité et à la gestion sauvegardées sur un autre serveur. Ces données sont conservées l'une et l'autre dans deux lieux distincts. L'accès est sécurisé dans une baie fermée à clé, l'ensemble des serveurs étant logé dans un local technique ventilé par air conditionné.

Les clefs sont détenues uniquement par la direction financière et administrative.

- Sécurisation des données :

L'alimentation électrique de l'ensemble des serveurs est naturellement sécurisée par un jeu d'onduleurs. Le serveur dispose d'un dispositif de sécurité appelé RAID pour les disques. L'ensemble des données du Groupe est enregistré sur un double serveur, ce qui permet en cas de saturation du premier de basculer automatiquement sur le second sans perte d'information.

L'accès au serveur se fait par un mot de passe connu uniquement de la direction administrative et de la SSII.

Les mots de passe des stations de travail individuelles ne sont connus que des salariés.

- Messagerie :

Les boîtes mails sont gérées sur un serveur externe chez un fournisseur d'accès. L'accès à cette messagerie (entrant ou sortant) est en mode totalement sécurisé, l'hébergeur n'ayant aucun regard possible sur les postes des salariés.

4.2.2 Risques liés à l'environnement concurrentiel

YIN PARTNERS s'attend à une intensification de la concurrence en général. De part son business model, la Société a une différence unique sur le marché qui crée de fait un avantage concurrentiel.

En effet, l'approche multi-métiers de YIN PARTNERS et de son business modèle permet de fidéliser le client par rapport à une approche mono métiers.

En conséquence, la Société ne peut exclure qu'un acteur déjà présent sur le marché ou qu'un nouvel entrant puisse adopter un positionnement plus performant et gagner des parts de marché au détriment de la Société.

4.2.3 Risques liés à la santé

Au jour du présent document de base, il n'existe pas d'éléments permettant de démontrer l'existence de risques pour la santé.

Si des éléments venaient à démontrer l'existence de risques pour la santé, ce qui se traduirait par un durcissement de la réglementation en vigueur, les activités de la Société, ses résultats et sa situation financière pourraient être négativement affectés.

4.2.4 Risques liés à l'évolution de la demande dans le secteur

Si la demande pour les produits et services offerts par YIN PARTNERS ne progressait pas comme prévu au business plan (voir Chapitre 13), certains objectifs de la Société pourraient ne pas être atteints, ce qui se traduirait par des effets négatifs sur la situation financière et les résultats.

4.3 RISQUES JURIDIQUES

4.3.1 Risques liés à la réglementation et à son évolution

L'activité de la Société YIN PARTNERS n'est pas soumise à une réglementation particulière. Toutefois dans le cadre de son activité de « publicité » elle est soumise à la Loi « Sapin ».

La Loi Sapin du 29 Janvier 1993 réglemente les procédures d'achat d'espaces publicitaire dans le cadre d'une Loi plus générale anti-corruption. La loi instaure un principe de transparence des prix des espaces publicitaires pour lesquelles les conditions tarifaires doivent être publiques et la facture d'achat doit être envoyée à l'annonceur, même si le règlement se fait par l'agence. Par ailleurs, l'achat d'espace par un intermédiaire ne peut se faire qu'à travers l'existence d'un contrat de mandat entre l'annonceur et son agence média.

Par ailleurs, dans le cadre de la production des films publicitaires, chaque film est préalablement soumis à la BVP « Bureau des vérifications de la publicité » laquelle valide la diffusion dudit film.

YIN PARTNERS estime respecter, d'une manière générale, l'ensemble des dispositions réglementaires afférentes à ses activités, et ne court donc pas de risques majeurs quant à l'évolution et/ou changement du cadre législatif et réglementaire.

4.3.2 Faits exceptionnels et litiges

Il est usuel que, dans la conduite des affaires, quelques litiges surviennent de temps à autre.

YIN PARTNERS peut être impliqué dans des procédures judiciaires engagées par des clients, des fournisseurs, des concurrents, des actionnaires ou toutes autres personnes.

De tels événements pourraient avoir des conséquences négatives sur les performances de la Société et son image.

Les seules litiges en cours du Groupe sont relatifs à :

1 - LITIGES PRUD'HOMMAUX

- Une ancienne salariée de la société NYTI licenciée pour faute grave en date du 29/06/2006 a saisi le conseil de Prud'hommes de Nanterre le 13 juillet 2006 aux fins de voir constater la nullité de son licenciement pour faute grave. Le montant total des demandes s'élève à 15 969,77 euros. Ce litige a été provisionné à hauteur de 50 %.
- Une ancienne salariée de la société FISHER STREET mise à la retraite le 10 juin 2006, a saisi le conseil de Prud'hommes de Nanterre le 15 mai 2006 aux fins de voir la requalification de la mise en retraite en licenciement sans cause réelle et sérieuse, des dommages et intérêts pour préjudice moral et paiement d'une indemnité de licenciement. Le montant total des demandes s'élève à 106 267 euros.

Ce litige a été provisionné à hauteur de 10 %.

- Un ancien salarié de la Société YIN SAS licencié pour motif économique le 9 septembre 2005, a saisi le Conseil de Prud'hommes de Nanterre aux fins de voir la requalification du licenciement pour motif économique en licenciement sans cause réelle et sérieuse et le paiement d'une prime variable. Le montant total des demandes s'élevait à 50 972,09 euros. Dans cette affaire, YIN SAS a été condamnée au paiement d'une somme globale de 27 463,09 euros.

La Société YIN SAS a interjeté appel de cette décision le 15 décembre 2006.
Ce litige a été provisionné à hauteur de 50 %.

2 - LITIGE COMMERCIAL

Par exploit en date du 31 mars 2006, la Société YIN a saisi le Tribunal de Commerce de PARIS aux fins de voir un ancien partenaire condamné :

- Au remboursement de la somme de 143 335,90 euros correspondant aux condamnations mises à la charge de YIN par Jugement du Conseil de Prud'hommes du 16/02/2004 et par arrêt de la cour d'Appel de Paris le 16/11/2005 et aux frais d'avocat attachés à cette procédure prud'homale, conformément aux dispositions de l'acte de cession du fonds de commerce du 31 juillet 2001.
- Au paiement de la somme de 10 000 euros à titre de dommages et intérêts pour résistance abusive injustifiée correspondant au temps passé par la société YIN pour gérer le dossier.
- Au paiement de la somme de 5 000 euros au titre de l'article 700 du NCPC.

Cette affaire est actuellement pendante par devant le Tribunal de Commerce de PARIS. La prochaine audience de procédure se tiendra le 16 février 2007 aux fins de désignation d'un juge rapporteur (plaidoiries).

La Société n'a pas connaissance au cours des douze derniers mois d'autre procédure gouvernementale, judiciaire ou d'arbitrage (y compris toute procédure dont YIN PARTNERS a connaissance, qui est en suspens ou dont il est menacé) qui pourrait avoir ou a eu récemment des effets significatifs sur la situation financière ou la rentabilité du Groupe.

4.3.3 Droits de propriétés intellectuelle

YIN PARTNERS est titulaire des droits de propriété intellectuelle et industrielle en France, sur les marques et noms de domaines qu'elle utilise dans le cadre de ses activités (voir Chapitre 11).
YIN PARTNERS agira systématiquement contre les tiers contrefacteurs afin de préserver ses droits.

Cependant, le Groupe ne peut pas garantir que les démarches entreprises pour protéger ses droits de propriété intellectuelle seront efficaces ou que des tiers ne vont pas contrefaire ou détourner ses droits de propriété intellectuelle.

Enfin, compte tenu de l'activité de la Société, YIN PARTNERS ne peut garantir qu'elle ne porte pas atteinte à des droits de propriété intellectuelle de tiers.

Au jour du présent document, il n'existe pas de litige significatif concernant la défense de ses droits de propriété intellectuelle par la Société.

4.3.4 Risques liés aux actifs

L'activité de la Société est peu capitalistique. Les activités de YIN PARTNERS ne nécessitent pas d'actifs significatifs.

La Société est propriétaire de ses actifs nécessaires à son exploitation à l'exception du matériel informatique lié à l'activité « création » qui est en location (voir paragraphe 4.4 du document de base).

4.4 RISQUES LIES AUX ENGAGEMENTS HORS-BILAN

Il n'existe aucun engagement hors bilan. Il existe par contre des locations de matériels longue durée repris dans le tableau ci après :

Type de produit	Financier	Montant échéance	Périodicité	Fin du contrat
G5	FIBAIL	993 €	Mensuelle	01/12/2007
Serveur, PC, portable	FIBAIL	983 €	Mensuelle	01/12/2008
G5	LIXXBAIL	1 374 €	Mensuelle	01/12/2007
COPIEUR	LOCAM	289 €	Mensuelle	30/10/2008
PC, Mac, logiciels, symantec	ATLANTIQUELEASE	2100 €	Mensuelle	30/05/2008
PABX	SOLLICIA	400€	Mensuelle	01/04/2010
TOSHIBA	GE	999€	Trimestre	01/07/2009
G5	BNP LEASE	684€	Trimestre	21/03/2008

Il n'existe aucun nantissement sur la Société YIN PARTNERS ou sur l'une de ses filiales.

Engagements hors bilan lié à l'activité courante :

	N	N-1
Cautions de contre garantie sur les marchés	néant	néant
Nantissements, hypothèques et sûretés réelles	néant	néant
Avais, cautions et garanties données	néant	néant
Autres engagements donnés	néant	néant
TOTAL	-	-

4.5 RISQUES DE MARCHE

4.5.1 Risques de taux de change

Au jour du présent document, l'ensemble de l'activité est payé et facturé en euros. La Société n'est donc pas exposée au risque de variation des taux de change.

Cependant, dans le cadre de son expansion, la Société pourrait être amenée à effectuer des transactions en monnaies étrangères, ce qui l'exposerait de fait au risque de taux de change.

De plus, la Société ne détient aucun actif ou passif libellé en devises.

4.5.2 Risque de liquidité

A ce jour, YIN PARTNERS n'a aucun endettement Moyen / Long terme.

YIN PARTNERS a signé avec ses filiales une convention de trésorerie qui permet de consolider l'ensemble de la trésorerie du Groupe auprès des établissements financiers et ainsi centraliser les intérêts.

Au 31 mars 2007, la trésorerie nette (découvert bancaire) du Groupe est négative autour de 129 K€.

YIN PARTNERS a une capacité d'un découvert en banque garantie par des créances clients (loi Dailly) à hauteur 500 K€.

Dans le cadre de sa gestion, la filiale YIN S.A.S. a signé en 2004 avec la société GE FACTO FRANCE un contrat d'affacturage pour une durée indéterminée. Face à la transmission de ses créances, la société reçoit de GE FACTO FRANCE un ensemble de service qui peut comprendre :

- le financement des factures,
- la garantie du risque d'insolvabilité de ses débiteurs,
- la gestion des comptes clients.

La Société GE FACTOFRANCE perçoit une commission calculée sur le montant TTC des factures transférées et des avoirs émis. Le taux est fixé à 0.55 % HT du montant TTC des créances transférées.

Le montant maximal de l'encours autorisé par GE Facto France est de 4 350 K€.

Le montant de l'encours au 28 février 2007 était de 605 173 €.

Ce taux est ajusté le 1^{er} janvier et le 1^{er} juillet de chaque année, en fonction du chiffre d'affaires affacturé et de la valeur unitaire moyenne des factures transférées durant les 12 mois précédant l'ajustement.

Le montant minimal annuel de la commission est de 13 200 € HT.

Il ressort du bilan consolidé de YIN PARTNERS les éléments d'endettement suivants :

En €	Au 31/12/2006	Au 31/12/2005	Au 31/12/2004 Consolidés pro forma
	Comptes consolidés statutaires		
Dettes moyen et long terme	114 350	438 063	447 395
Concours bancaires	109 473	195 933	47 191
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	2 179 228	2 295 000	483 052
Dettes fiscales et sociales	2 321 657	1 632 042	631 160
Autres dettes	94 363	341 811	215 398
TOTAL DETTES	4 819 071	4 902 849	1 824 196

Par ailleurs, YIN PARTNERS ne dispose pas d'une trésorerie placée en valeurs mobilières de placement.

4.5.3 Risque de taux d'intérêt

En K€	JJ à 1 an	1 an à 5 ans	Au-delà
Passifs financiers	109.47 K€	-	-
Actifs financiers	-	-	-
Position nette avant gestion	109.47 K€	-	-
Hors bilan	-	-	-
Position nette après gestion	109.47 K€	-	-

- YIN PARTNERS a signé avec ses filiales une convention de trésorerie qui permet de consolider l'ensemble de la trésorerie du Groupe auprès des établissements financiers et ainsi centraliser les intérêts.

- Les encours sont des découverts négociés auprès des banques (facilités de caisse) au taux moyen sur 4 mois + 1,5%.

Calcul de sensibilité :

En K€	JJ à 1 an	CHARGE AU TAUX 5,99% ANNUEL	SENSIBILITE A UNE VARIATION DE + 1%	SENSIBILITE A UNE VARIATION DE - 1%
Facilité de Caisse	109,47	6,56	7,65	5,46

Le passif financier correspond à un découvert autorisé auprès de la Banque Populaire plafonné à 150 K€.

4.5.4 Risques sur actions

YIN PARTNERS n'est pas engagé sur des supports de placement investis en actions. La trésorerie peut, éventuellement être placée en SICAV de trésorerie.

Le Groupe n'est donc pas concerné par ce type de risque.

4.6 RISQUES DE DEPENDANCE VIS-A-VIS D'HOMMES CLES

4.6.1 Les managers associés

L'expérience et la compétence des principaux cadres de la Société sont un facteur clé de succès. Ceux-ci sont étroitement associés au développement de la Société.

Par conséquent, YIN PARTNERS ne peut pas garantir que leur départ malgré les dispositions d'intéressement mises en place pour les principaux cadres ou indisponibilité n'entraînerait aucun impact négatif significatif. En particulier, le départ ou l'indisponibilité prolongée d'un ou plusieurs collaborateurs-clés, pourrait avoir un effet négatif non négligeable sur la stratégie, les résultats, la situation financière et/ou le développement de la Société.

Cependant, la Société estime qu'une grande partie des tâches effectuées par ses dirigeants et collaborateurs clés pourrait être effectuée, en cas de départ ou d'indisponibilité, par d'autres collaborateurs clés, le cas échéant après une période d'adaptation et /ou de formation aux fonctions laissées vacantes.

De plus, tous les managers seniors sont associés au capital de la Société YIN MANAGERS pour montrer leur profonde implication au sein du Groupe et sont liés par un pacte d'associés, ce qui réduit fortement le risque de départ de ces derniers.

ASSOCIES YIN MANAGERS	NOMBRE DE PARTS	%
Eric LAVOLLÉ	135 020	67.51
Philippe BUISSON	5 600	2.80
Elisabeth de ROTALIER	15 600	7.80
Marc de WISMES	7 200	3.60
Eric ATLAN	21 986	10.993
Michel MORIN	3 700	1.85
Annie POUSSIELGUES	5 250	2.625
Patrick PUJOS	1 236	0.618
Sylvie BERNIER	1 236	0.618
Bruno HUGUES	1 236	0.618
Carlos SCHMERKIN	1 236	0.618
Vincent CAUSSE	620	0.31
Hervé THOMASSET	80	0.04

4.6.2 *Le Dirigeant Eric LAVOLLÉ*

Afin de couvrir le risque de dépendance vis-à-vis de Monsieur LAVOLLÉ, un contrat d'assurance « homme clé » a été souscrit auprès de la Compagnie d'assurance GENERALI sous le n°170642 pour un capital de 1 million d'euros.

4.7 **RISQUES FISCAUX**

La filiale YIN SAS a fait l'objet d'un contrôle fiscal portant sur les années 2002 à 2004. Ce contrôle n'a entraîné aucun redressement.

4.8 **RISQUES SOCIAUX**

La société YIN PARTNERS et ses filiales n'ont fait l'objet d'aucun contrôle en matière sociale au cours des trois derniers exercices.

4.9 **ASSURANCE ET COUVERTURE DES RISQUES**

YIN PARTNERS a mis en place une politique de couverture des principaux risques liés à son activité et susceptibles d'être assurés, et continuera à appliquer la même politique dans le cadre du développement futur de son activité.

Les polices d'assurance sont centralisées au niveau du Groupe YIN PARTNERS.

Responsabilité civile professionnelle

Compagnie ALBINGIA
Contrat n°RC0604.811

Activité garantie : Publicité (film, radio, presse) éditions, impression, street marketing (distribution d'objets publicitaires, animations de rue) marketing et communication, évènementiel d'entreprise

Montant des garanties :

Dommages avant livraison ou avant achèvement des travaux :	6 100 000 euros
Responsabilité civile professionnelle	610 000 euros

Multirisque professionnelle

Compagnie AXA

Contrat n°2743584904

Garantie : incendie, explosion, dommages électriques, dégâts des eaux, bris de glace, vol détériorations, perte de revenus

Montant des garanties :

Locaux Incendie, explosion, risques divers :	70 000 euros
Evénement climatique	40 000 euros
Dommages électriques	10 894 euros
Dégâts des eaux	20 000 euros
Bris de glaces	5 000 euros
Vol détériorations	31 788 euros
Perte de revenus (arrêt d'activité)	650 000 euros

Parc Informatique

Compagnie AXA

Contrat n°2742237604

Garantie : matériel informatique

Montant des garanties :

Dommages aux biens :	450 000 euros
Pertes financières :	50 108 euros

Assurance Automobile

Compagnie AXA

Contrat n°186440920

Biens assurés : Véhicule

YIN PARTNERS estime que les polices d'assurance décrites ci-dessus couvrent de manière raisonnable l'ensemble des risques majeurs inhérents à son activité et que sa politique d'assurance est en adéquation avec les pratiques retenues dans son secteur d'activité.

Les primes payées par la Société et ses filiales au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2006 sont les suivantes :

Assurance	Périodes	Primes versées
Responsabilité Civile Professionnelle	Période du 01/01/06 au 31/12/06	1 989,10 €
Parc informatique	Période du 01/01/06 au 31/12/06	1 486,98 €
	Période du 01/01/07 au 31/12/07	1 843,69 €
Multirisque prof	Période du 01/01/06 au 31/12/06	1 614,70 €
Assurance automobile	Période du 01/01/06 au 31/12/06	963,25 €

5 INFORMATIONS CONCERNANT L'EMETTEUR

5.1 HISTOIRE ET EVOLUTION DE LA SOCIETE

5.1.1 Dénomination sociale

La dénomination sociale de la Société est : YIN PARTNERS.

5.1.2 Registre du commerce et des sociétés

491 237 418 R.C.S. PARIS.

5.1.3 Date de constitution et durée de la Société

Date de constitution : 26 juin 2006 et immatriculation au Greffé le 27 juillet 2006.
Durée : 99 ans, soit jusqu'au 27 juillet 2105.

5.1.4 Siège social, forme juridique et législation applicable

Forme juridique : Société anonyme à Conseil d'administration
Siège social : 61 rue De Turenne
75003 PARIS

5.1.5 Historique de la Société et opérations d'apports

La SARL YIN PARTNERS a été constituée le 28 juin 2006 par apport en nature de la totalité des titres de la société YIN et de 100% des parts sociales de la société NYTI. L'activité de la Société est celle d'une société tête de groupe (société « Holding »).

Actions apportées	Nombre de titres apportés	% du capital de la filiale	Valeurs d'apport en €
YIN SAS	2 417 227	100%	1 694 090
NYTI SARL	1 000	100%	1 366 713
TOTAL	-	-	3 060 803

a/ Rapport du Commissaire aux apports

Mesdames, Messieurs, les Associés,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par décision prise l'unanimité des futurs associés de la société YIN PARTNERS, société en formation, en date 2 avril 2006 , nous avons établi le présent rapport prévu par l'article L 223-9 du code de commerce dans le cadre de l'apport de titres des sociétés YIN et TYNI à la société YIN PARTNERS SARL, société en formation.

Les modalités envisagées de l'apport figurent dans le projet de traité d'apport conclu entre les apporteurs et la société bénéficiaire.

Il nous appartient d'exprimer une conclusion sur le fait que la valeur des apports n'est pas surévaluée et d'apprécier les avantages particuliers éventuellement stipulés.

A cet effet, nous avons effectué nos diligences selon les normes de la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes applicables à cette mission ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences destinées, d'une part, à apprécier la valeur des apports, à s'assurer que celle-ci n'est pas surévaluée et à vérifier qu'elle correspond au moins à la valeur nominale des parts à émettre par la société bénéficiaire des apports, et, d'autre part, à apprécier les avantages particuliers stipulés.

Nous avons l'honneur de vous rendre compte de l'accomplissement de notre mission de la manière suivante:

- 1. PRESENTATION DE L'OPERATION ET DESCRIPTION DES APPORTS**
- 2. DILIGENCES ET APPRECIATION DE LA VALEUR DES APPORTS**
- 3. CONCLUSION**

1. PRESENTATION DE L'OPERATION ET DESCRIPTION DES APPORTS

1.1. PRESENTATION DE LA SOCIETE BENEFICIAIRE DES APPORTS, SOCIETE EN FORMATION

Sous la condition suspensive de la signature des statuts par l'unanimité des associés, la société **YIN PARTNERS**, société en formation, sera une société à responsabilité limitée au capital de 3 060 803 euros divisée en 6 121 606 parts sociales de 0,5 € de valeur nominale, dont le siège social sera situé 61 rue de Turenne à PARIS (75003).

YIN PARTNERS aura pour objet principal tel que défini dans ses statuts :

- ✓ L'acquisition et la gestion de toutes valeurs mobilières par la prise de participation ou d'intérêts dans toutes sociétés et entreprises commerciales, industrielles ou immobilières,
- ✓ La fourniture de tous services à ces sociétés et notamment en matière commerciale, administrative, informatique, comptable et financière, et de ressources humaines,
- ✓ L'acquisition, la vente, la distribution, l'importation, l'exportation et le développement de tous programmes informatiques y compris pour Internet, logiciels et progiciels, et de tous équipements informatiques, y compris pour Internet,
- ✓ Toutes prestations de services en matière informatique et/ou relative à Internet, et notamment de conseil, de préparation, de conception et de réalisation de projets, de formation, de support et de conseil, de préparation, de conception et de réalisation de projets, de formation, de supports et de conseils techniques, de maintenance,
- ✓ Le commerce de la publicité sous toutes ses formes, notamment : le marketing direct et relationnel, le conseil, la conception, l'organisation et la réalisation de toutes opérations de promotion et de mercatique,
- ✓ Et plus généralement :
 - Toutes opérations industrielles, commerciales et financières, mobilières ou immobilières pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet social ou à tous objets similaires ou connexes,
 - La participation de la société à toutes entreprises ou sociétés créées ou à créer pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet social ou à tous objets similaires ou connexes, notamment aux entreprises ou sociétés dont l'objet social serait susceptible de concourir à la réalisation de l'objet

social et ce, par tous moyens, notamment par voie de création de sociétés nouvelles, d'apports, fusions, alliances ou sociétés en participation.

Selon le projet de statuts, elle clôturera ses exercices le 31 décembre de chaque année. Son premier exercice social sera clos le 31 décembre 2006.

1.2. PRESENTATION DES SOCIÉTÉS YIN ET TYNI DONT LES TITRES SONT APPORTÉS

1.2.1. YIN

La société **YIN** est une Société par Actions Simplifiée au capital de 241.723 € divisé en 2 417 227 actions de 0,10 € de valeur nominale, dont le siège social est situé 15-17, rue Rivay à LEVALLOIS-PERRET (92300). Elle est immatriculée au registre du commerce et des sociétés de NANTERRE sous le numéro 438 224 560.

Elle a pour objet principal « l'acquisition et la gestion de toutes valeurs mobilières par la prise de participation ou d'intérêts dans toutes sociétés et entreprises commerciales industrielles ou immobilières, la fourniture de tous services à ces sociétés et notamment en matière commerciale, administrative, informatique, comptable et financière ; commerce de la publicité sous toutes ses formes, notamment marketing direct et relationnel, le conseil, la conception, l'organisation et la réalisation de toutes opérations de promotion et de mercatique, toutes activités d'étude, de formation, de conseil, d'organisation et de promotion dans le domaine du marketing téléphonique, de la télématique et d'une façon générale de la communication à distance. »

La société **YIN** détient à ce jour 99,9 % du capital de la société **YIN CCP**, Société en Nom Collectif au capital de 1.000 € ayant son siège social 15-17 rue Rivay à LEVALLOIS-PERRET (92300), ayant pour objet d'une manière générale toutes activités relatives au domaine de la communication, ainsi que la distribution de biens et services, dès lors qu'il s'agit d'activités à caractère essentiellement intellectuel.

Elle clôturera ses exercices le 31 décembre de chaque année.

Le capital de **YIN** est à ce jour réparti de la manière suivante :

ACTIONNAIRES	NOMBRE DE TITRES
Monsieur Eric LAVOLLE	877 430
SARL TYNI	877430
ALTINVAL	299 740
Madame Elizabeth LAVOLLE	139 706
Monsieur Philippe BUISSON	139 706
Monsieur Hervé THOMMASSET	51 233
Monsieur Marc DE WISMES	31 982
Total	2 417 227

1.2.2. TYNI

La société **TYNI** est une Société à Responsabilité Limitée au capital de 1.000 € divisé en 1.000 parts sociales de même valeur nominale, dont le siège social est situé 12 rue Edouard Vaillant à LEVALLOIS PERRET (92300). Elle est immatriculée au registre du commerce et des sociétés de NANTERRE sous le numéro 478 562 523.

Elle a pour objet principal « toutes prises de participation financière dans des sociétés industrielles, commerciales ou de services ».

La société **TYNI** détient à ce jour 100 % du capital de la société NYTI, Société à Responsabilité Limitée au capital de 1 000 € ayant son siège social 15-17, rue Rivay à LEVALLOIS-PERRET (92300), ayant pour objet et activité une agence de communication, marketing, publicité, conseil création et assistance en publicité ainsi que toute activité se rattachant à la communication opérationnelle. Aussi, NYTI détient elle-même à 99,95% la société FISCHER STREET, société Anonyme au capital de 39 039 € située 15 rue Rivay à LEVALLOIS PERRET (92300) ayant le même objet social.

Elle clôture ses exercices le 31 décembre de chaque année.

Le capital de **TYNI** est à ce jour réparti de la manière suivante :

ACTIONNAIRES	NOMBRE DE TITRES
Monsieur Eric LAVOLLE	998
Monsieur Benoît PROT	1
Monsieur Gérard PLANCHE- BRETON	1
Total	1 000

1.3. PRESENTATION DES APORTEURS

Les apports envisagés sont réalisés par:

- ✓ Monsieur Eric LAVOLLE
- ✓ Madame Elisabeth DE ROTALIER
- ✓ Monsieur Philippe BUISSON
- ✓ Monsieur Hervé THOMASSET
- ✓ Monsieur Marc de BLOCQUET de CROIX de WISMES
- ✓ La société ALTINVAL
- ✓ La société TYNI

1.4. DESCRIPTION ET EVALUATION DES APPORTS

Au terme du projet de contrat d'apport conclu entre la société **YIN PARTNERS** et les apporteurs, ces derniers apportent, en s'obligeant à toutes les garanties ordinaires et de droit les plus étendues en pareille matière, une partie des actions ou parts qu'ils détiennent dans les sociétés **YIN** et **TYNI**, à concurrence de :

APPORTEURS	NOMBRE DE TITRES APPORTES	VALEUR D'APPORT (EN €)
Monsieur Eric LAVOLLE (actions de YIN)	877 430	614 938
Madame Elisabeth DE ROTALIER (actions de YIN)	139 706	97 912
Monsieur Edouard BUISSON (actions de YIN)	139 706	97 912
Monsieur Hervé THOMASSET (actions de YIN)	51 233	35 906
Monsieur Marc DE WISMES (actions de YIN)	31 982	22 414
Société ALTINVAL (actions de YIN)	299 740	210 070
Société TYNI (actions de YIN)	877 430	614 938
Société TYNI (parts de NYTI)	1 000	1 366 713
Total	2 418 227	3 060 803

La valeur d'apport unitaire des titres s'établit à 0,70 € concernant les actions de la société **YIN** et à 1 366,71 € concernant les parts de la société **NYTI** soit une valeur globale unitaire de 1,27 €.

Ces apports étant exclusifs de toute prise en charge de passif, la valeur nette des apports s'élève à 3 060 803 €.

1.5. MOTIFS DE L'OPERATION

L'apport qui vous est proposé s'inscrit dans le cadre d'une réorganisation de l'organigramme juridique des sociétés formant le Groupe **YIN** par la création d'une société mère, la société **YIN PARTNERS SARL**.

Au terme de ces deux opérations d'apport et d'acquisition des titres des sociétés **YIN** et **TYNI**, la société **YIN PARTNERS** détiendra 100 % des actions de la société **YIN** et des parts de la société **TYNI**.

1.6. METHODES D'EVALUATION DES APPORTS

Le groupe **YIN** a été valorisé sur la base des capitaux propres tels qu'ils ressortent des bilans clos au 31 décembre 2005 majorés d'une valorisation des fonds de commerce.

La valorisation des fonds de commerce des sociétés **YIN** et **YIN CPP** a été calculée sur la moyenne de 70% de la marge brute réalisée au terme de l'exercice 2005 et de 55% de la marge brute prévisionnelle portant sur l'exercice 2006 à laquelle il a été appliquée une décote de 5%, pour tenir compte de la baisse régulière de la marge brute de **YIN** (2 960 K€ en 2004, 2 268 K€ en 2005 et 2 110 K€ prévue en 2006).

De plus, cette décote se justifie par le fait que ce pôle d'activité est dédié à la consolidation des parts de marché déjà acquises.

Le tableau présenté ci-dessous justifie les valorisations retenues :

<i>En euros</i>	Marge brute 2005	Marge brute 2006	Valorisation
YIN	2 268 066	2 110 000	1 345 061
YIN CPP	863 777	1 555 000	708 566

La valorisation des fonds de commerce des sociétés **TYNI**, **NYTI** et **FISCHER STREET** a été calculée sur les mêmes bases que précédemment (à savoir 70 % de la marge brute 2005 et 55% de la marge brute prévisionnelle en 2006).

Il convient cependant de préciser que le pourcentage retenu sur la marge brute prévisionnelle de l'exercice 2006 a été majoré de 15% ; la société **NYTI** étant la structure dédiée à l'acquisition des nouvelles activités et, est passée de 0 K€ de marge brute en 2004 à 1 335 K€ en 2005 et à 3 390 K€ prévue en 2006.

Il en ressort les résultats suivants :

<i>En euros</i>	Marge brute 2005	Marge brute 2006	Valorisation
Tyni	9 197	0	3 219
Nyti	1 080 351	3 190 000	1 386 960
Fisher Street	245 140	200 000	149 049

Ainsi, les valorisations des différents apports se présentent comme suit :

En euros	YIN (1)	YIN CPP (2)	TYNI	NYTI	FISHER STREET (3)
Capitaux propres	792 254	1 000	0	1 078	118 237
Fonds de commerce (comptable)	(981 321)	170 471	0	(52 250)	0
TITRES	0	(1 000)	(115 000)	(999)	(120 240)
Fonds de commerce (vénales)	1 345 061	708 566	0	1 386 960	149 049
Total apports	1 155 994	538 095	(115 000)	1 334 789	146 925

(1) Valorisation intégrant les capitaux propres de YIN CPP.

(2) Valorisation retraitée de la participation détenue par TYNI au 31/12/05 cédée à YIN le 01/01/2006.

(3) Valorisation retraitée de la participation détenue par un tiers à hauteur d'une action sur 2 002 actions (- 121 €)

Ainsi, le montant total des apports réalisés s'élève à **3 060 803 euros**.

1.7. MODALITES DE REMUNERATION DES APPORTS

Pour rémunérer les apports décrits ci dessus, la société **YIN PARTNERS** devrait procéder à une création de 6 121 606 parts nouvelles, d'une valeur nominale de 0,5€ chacune, soit pour une valeur globale de 3 060 803 €, entièrement libérées et attribuées en totalité aux apporteurs à proportion de leurs apports respectifs.

Cette création de parts sociales constituera le capital social de la société **YIN PARTNERS**, société en formation, pour un montant de 3 060 803 €.

1.8. PROPRIETE ET JOUISSANCE DES ACTIONS APPORTEES

La société **YIN PARTNERS** sera propriétaire des actions et parts sociales apportées à compter de la création de la société qui sera effective à compter de la signature des statuts.

1.9. CONDITIONS SUSPENSIVES

L'apport des titres des sociétés **YIN** et **TYNI** est soumis aux conditions suspensives suivantes :

- ✓ Etablissement du présent rapport du Commissaire aux apports comportant appréciation de la valeur desdits apports conformément aux dispositions de l'article L.223-9 du code de commerce,
- ✓ Approbation de l'évaluation des apports par les associés de la société en création **YIN PARTNERS**,
- ✓ Signature des statuts de la société **YIN PARTNERS**, société bénéficiaire des apports,
- ✓ Agrément de la société **YIN PARTNERS** en qualité de nouvel associé des sociétés **YIN** et **NYTI**

La réalisation de ces conditions devra intervenir au plus tard le 30 juin 2006, faute de quoi le projet d'apport deviendra caduc sans indemnité de part ni d'autre.

2. DILIGENCES ET APPRECIATION DE LA VALEUR DES APPORTS

Conformément aux normes de la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes, nous avons effectué les diligences que nous avons jugées nécessaires à l'accomplissement de notre mission de Commissaire aux Apports ; plus particulièrement, les principaux travaux réalisés ont été les suivants :

- Entretiens avec le dirigeant et le directeur administratif et financier des sociétés **YIN** et **TYNI**, avec lesquels nous avons examiné les modalités de l'opération et la méthode d'évaluation utilisée,
- Validation de la méthode de valorisation des apports consentis au profit de la société **YIN PARTNERS**. Identification et validation de la cohérence des données chiffrées ayant servi de base à la valorisation des apports :
 - ✓ validation de la situation nette au 31 décembre 2005,
 - ✓ validation des fonds de commerce inscrits à l'actif,
 - ✓ contrôle et validation de la marge brute réalisée au 31 décembre 2005 et de la marge brute prévisionnelle de l'exercice 2006.
- Entretiens avec l'expert comptable de la société **YIN** et des autres entités du **groupe YIN** qui a mis à notre disposition ses dossiers de contrôle sur les comptes annuels arrêtés au 31 décembre 2005,
- Obtention de la part du Commissaire aux Comptes du rapport général établi au 31 décembre 2005 de la société **YIN**,
- Assurance que les événements intervenus pendant la période comprise entre le 1^{er} janvier 2006 et la date du présent rapport n'étaient pas de nature à remettre en cause les bases de l'évaluation des apports,
- Obtention d'une lettre d'affirmation de la part du dirigeant des sociétés **YIN** et **TYNI** confirmant notamment le montant et les éléments de calcul de la marge brute 2006 prévisionnelle,
- Validation du traité d'apport et du projet de statuts de **YIN PARTNERS**.

3. CONCLUSION

En conclusion de nos travaux, nous sommes d'avis que la valeur des apports en nature des titres à la société YIN PARTNERS, société en formation pour un montant de 3 060 803 €, n'est pas surévaluée et, en conséquence, que l'actif net apporté est au moins égal au montant du capital social de la société YIN PARTNERS.

Nous vous rappelons que notre conclusion telle qu'exprimée n'a de pertinence qu'à la date de notre rapport et sous la condition suspensive de la signature des statuts.

Fait à Paris, le 28 juin 2006



PIMPANEAU & ASSOCIES
NEXIA INTERNATIONAL
Représentée par
Olivier JURAMIE

b/ Rapport Complémentaire du Commissaire aux apports

1. PRESENTATION DE L'OPERATION ET DESCRIPTION DES APPORTS

1.1. PRESENTATION DE LA SOCIETE BENEFICIAIRE DES APPORTS, SOCIETE EN FORMATION

Sous la condition suspensive de la signature des statuts par l'unanimité des associés, la société **YIN PARTNERS**, société en formation, sera une société à responsabilité limitée au capital de 3 060 803 euros divisée en 3 060 803 parts sociales de 1 € de valeur nominale, dont le siège social sera situé 61 rue de Turenne à PARIS (75003).

YIN PARTNERS aura pour objet principal tel que défini dans ses statuts :

- ✓ L'acquisition et la gestion de toutes valeurs mobilières par la prise de participation ou d'intérêts dans toutes sociétés et entreprises commerciales, industrielles ou immobilières,
- ✓ La fourniture de tous services à ces sociétés et notamment en matière commerciale, administrative, informatique, comptable et financière, et de ressources humaines,
- ✓ L'acquisition, la vente, la distribution, l'importation, l'exportation et le développement de tous programmes informatiques y compris pour Internet, logiciels et progiciels, et de tous équipements informatiques, y compris pour Internet,
- ✓ Toutes prestations de services en matière informatique et/ou relative à Internet, et notamment de conseil, de préparation, de conception et de réalisation de projets, de formation, de support et de conseil, de préparation, de conception et de réalisation de projets, de formation, de supports et de conseils techniques, de maintenance,
- ✓ Le commerce de la publicité sous toutes ses formes, notamment : le marketing direct et relationnel, le conseil, la conception, l'organisation et la réalisation de toutes opérations de promotion et de mercatique,
- ✓ Et plus généralement :
 - Toutes opérations industrielles, commerciales et financières, mobilières ou immobilières pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet social ou à tous objets similaires ou connexes,
 - La participation de la société à toutes entreprises ou sociétés créées ou à créer pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet social ou à tous objets similaires ou connexes, notamment aux entreprises ou sociétés dont l'objet social serait susceptible de concourir à la réalisation de l'objet

1.2. PRESENTATION DES SOCIETES YIN ET NYTI DONT LES TITRES SONT APPORTES

1.2.1. YIN

La société **YIN** est une Société par Actions Simplifiée au capital de 241.723 € divisé en 2 417 227 actions de 0,10 € de valeur nominale, dont le siège social est situé 15-17, rue Rivay à LEVALLOIS-PERRET (92300). Elle est immatriculée au registre du commerce et des sociétés de NAN'TERRE sous le numéro 438 224 560.

Elle a pour objet principal « l'acquisition et la gestion de toutes valeurs mobilières par la prise de participation ou d'intérêts dans toutes sociétés et entreprises commerciales industrielles ou immobilières, la fourniture de tous services à ces sociétés et notamment en matière commerciale, administrative, informatique, comptable et financière ; commerce de la publicité sous toutes ses formes, notamment marketing direct et relationnel, le conseil, la conception, l'organisation et la réalisation de toutes opérations de promotion et de mercatique, toutes activités d'étude, de formation, de conseil, d'organisation et de promotion dans le domaine du marketing téléphonique, de la télématique et d'une façon générale de la communication à distance. »

La société **YIN** détient à ce jour 99,9 % du capital de la société **YIN CCP**, Société en Nom Collectif au capital de 1.000 € ayant son siège social 15-17 rue Rivay à LEVALLOIS-PERRET (92300), ayant pour objet d'une manière générale toutes activités relatives au domaine de la communication, ainsi que la distribution de biens et services, dès lors qu'il s'agit d'activités à caractère essentiellement intellectuel.

Elle clôture ses exercices le 31 décembre de chaque année.

Le capital de **YIN** est à ce jour réparti de la manière suivante :

ACTIONNAIRES	NOMBRE DE TITRES
Monsieur Eric LAVOLLE	877 430
SARL TYNI	877430
ALTINVAL	299 740
Madame Elizabeth LAVOLLE	139 706
Monsieur Philippe BUISSON	139 706
Monsieur Hervé THOMMASSET	51 233
Monsieur Marc DE WISMES	31 982
Total	2 417 227

1.2.2. NYTI

La société **NYTI**, est une Société à Responsabilité Limitée au capital de 1 000 €, ayant son siège social 15-17, rue Rivay à LEVALLOIS-PERRET (92300), ayant pour objet et activité, agence de communication, marketing, publicité, conseil création et assistance en publicité ainsi que toute activité se rattachant à la communication opérationnelle. Elle est immatriculée au registre du commerce et des sociétés de NANTERRE sous le numéro 480.475.508.

La société **NYTI** est détenu à ce jour a 100 % par la société TYNI, Société à Responsabilité Limitée au capital de 1 000 € ayant son siège social 15-17, rue Rivay à LEVALLOIS-PERRET (92300)

Elle clôture ses exercices le 31 décembre de chaque année.

1.3. PRESENTATION DES APORTEURS

Les apports envisagés sont réalisés par:

- ✓ Monsieur Eric LAVOLLE
- ✓ Madame Elisabeth DE ROTALIER

- ✓ Monsieur Philippe BUISSON
- ✓ Monsieur Hervé THOMASSET
- ✓ Monsieur Marc de BLOCQUET de CROIX de WISMES
- ✓ La société ALTINVAL
- ✓ La société TYNI

1.4. DESCRIPTION ET EVALUATION DES APPORTS

Au terme du projet de contrat d'apport conclu entre la société **YIN PARTNERS** et les apporteurs, ces derniers apportent, en s'obligeant à toutes les garanties ordinaires et de droit les plus étendues en pareille matière, une partie des actions ou parts qu'ils détiennent dans les sociétés **YIN** et **NYTI**, à concurrence de :

APPORTEURS	NOMBRE DE TITRES APPORTES	VALEUR D'APPORT (EN €)
Monsieur Eric LAVOLLE (actions de YIN)	877 430	614 938
Madame Elisabeth DE ROTALIER (actions de YIN)	139 706	97 912
Monsieur Edouard BUISSON (actions de YIN)	139 706	97 912
Monsieur Hervé THOMASSET (actions de YIN)	51 233	35 906
Monsieur Marc DE WISMES (actions de YIN)	31 982	22 414
Société ALTINVAL (actions de YIN)	299 740	210 070
Société TYNI (actions de YIN)	877 430	614 938
Société TYNI (parts de NYTI)	1 000	1 366 713
Total	2 418 227	3 060 803

La valeur d'apport unitaire des titres s'établit à 0,70 € concernant les actions de la société **YIN** et à 1 366,71 € concernant les parts de la société **NYTI** soit une valeur globale unitaire de 1,27 €.

Ces apports étant exclusifs de toute prise en charge de passif, la valeur nette des apports s'élève à 3 060 803 €.

1.5. MOTIFS DE L'OPERATION

L'apport qui vous est proposé s'inscrit dans le cadre d'une réorganisation de l'organigramme juridique des sociétés formant le Groupe **YIN** par la création d'une société mère, la société **YIN PARTNERS SARL**.

Au terme de ces deux opérations d'apport et d'acquisition des titres des sociétés **YIN** et **TYNI**, la société **YIN PARTNERS** détiendra 100 % des actions de la société **YIN** et des parts de la société **NYTI**.

1.6. METHODES D'EVALUATION DES APPORTS

Le groupe **YIN** a été valorisé sur la base des capitaux propres tels qu'ils ressortent des bilans clos au 31 décembre 2005 majorés d'une valorisation des fonds de commerce.

La valorisation des fonds de commerce des sociétés **YIN** et **YIN CPP** a été calculée sur la moyenne de 70% de la marge brute réalisée au terme de l'exercice 2005 et de 55% de la marge brute prévisionnelle portant sur l'exercice 2006 à laquelle il a été appliquée une décote de 5%, pour tenir compte de la marge brute de **YIN** (2 960 K€ en 2004, 2 268 K€ en 2005 et 2 110 K€ prévue en 2006).

De plus, cette décote se justifie par le fait qu'il n'est pas envisagé de développer l'activité de ce pôle par une politique de croissance externe.

Le tableau présenté ci-dessous justifie les valorisations retenues :

<i>En euros</i>	Marge brute 2005	Marge brute 2006	Valorisation
YIN	2 268 066	2 110 000	1 345 061
YIN CPP	863 777	1 555 000	708 566

La valorisation des fonds de commerce des sociétés **TYNI**, **NYTI** et **FISCHER STREET** a été calculée sur les mêmes bases que précédemment (à savoir 70 % de la marge brute 2005 et 55% de la marge brute prévisionnelle en 2006).

Il convient cependant de préciser que le pourcentage retenu sur la marge brute prévisionnelle de l'exercice 2006 a été majoré de 15% ; la société **NYTI** étant la structure dédiée à l'acquisition des nouvelles activités et, est passée de 0 K€ de marge brute en 2004 à 1 335 K€ en 2005 et à 3 390 K€ prévue en 2006).

Il en ressort les résultats suivants :

<i>En euros</i>	Marge brute 2005	Marge brute 2006	Valorisation
Nyti	1 080 351	3 190 000	1 386 960
Fisher Street	245 140	200 000	149 049

Ainsi, les valorisations des différents apports se présentent comme suit :

EN EUROS	YIN (1)	YIN CPP (2)	NYTI	FISHER STREET (3)
Capitaux propres	792.254	1.000	1.078	118.237
Fonds de commerce (comptable)	(981.321)	170 471	(52.250)	0
TITRES	0	(1 000)	(999)	(120.240)
Fonds de commerce (vénale)	1.345.061	708 566	1.386.960	149.049
Total apports	1.155.994	538.095	1 334 789	146.925

(1) Valorisation intégrant les capitaux propres de YIN CPP.

(2) Valorisation retraitée de la participation détenue par TYNI au 31/12/05 cédée à YIN le 01/01/2006.

(3) Valorisation retraitée de la participation détenue par un tiers à hauteur d'une action sur 2 002 actions (- 121 €)

Ainsi, le montant total des apports réalisés s'élève à 3.060.803 euros se répartissant ainsi :

EN EUROS	VALEUR DES APPORTS
YIN	1.155.994
YIN CPP	538.095
NYTI (1)	1.219.789
FISHER STREET	146.925
TOTAL DES APPORTS	3.060.803

1.7. MODALITES DE REMUNERATION DES APPORTS

Pour rémunérer les apports décrits ci dessus, la société **YIN PARTNERS** devrait procéder à une création de 2 418 227 parts nouvelles, d'une valeur nominale de 1,27 € chacune, soit pour une valeur globale de 3 060 803 €, entièrement libérées et attribuées en totalité aux apporteurs à proportion de leurs apports respectifs.

Cette création de parts sociales constituera le capital social de la société **YIN PARTNERS**, société en formation, pour un montant de 3 060 803 €.

1.8. PROPRIETE ET JOUISSANCE DES ACTIONS APORTEES

La société **YIN PARTNERS** sera propriétaire des actions et parts sociales apportées à compter de la création de la société effective à compter de la signature des statuts.

1.9. REGIME FISCAL

Impôt sur les sociétés :

Monsieur Eric Lavollé, ès-qualités en nom de la société **TYNI**, Monsieur Gérard Breton, es qualités en nom de la société **Altinval** et les actionnaires de la société **YIN** déclarent qu'ils entendent placer le présent apport sous le régime fiscal défini aux articles 210, 210B et 817 du Code Général des Impôts, conformément aux dispositions légales actuellement en vigueur.

En conséquence, les parties s'engagent à conserver pendant trois ans les titres reçus en contrepartie de l'apport.

Les sociétés apporteurs prennent également l'engagement de calculer ultérieurement les plus values de cession de ces titres par référence à la valeur que les biens avaient, du point de vue fiscal, dans ses propres écritures.

La société bénéficiaire de l'apport prend l'engagement de calculer les plus values réalisées ultérieurement à l'occasion de la cession des immobilisations non amortissables reçues en apport d'après la valeur qu'avaient ces biens, du point de vue fiscal, dans les écritures de la société apporteur ; de réintégrer dans ses bénéfices imposables à l'impôt sur les sociétés, dans les conditions fixées par l'article 210A du CGI, les plus values dégagées par l'apport des biens amortissables, sans omettre de rattacher au résultat de l'exercice même de cession la fraction non encore taxée des plus values afférentes à ceux de ces biens qui auront été cédés avant l'expiration de la période de réintégration.

Impôt sur le revenu :

En matière d'impôts sur le revenu, les parties déclarent que la présente opération est susceptible de bénéficier du sursis d'imposition des plus-values réalisées en cas d'apport de titres à une société soumise à l'impôt sur les sociétés.

Droit d'enregistrement :

Les soussignés requièrent l'enregistrement du présent apport au droit fixe prévu par l'article 817 du CGI et par l'article 301 E de l'annexe II audit Code à l'égard des apports portant sur une ou plusieurs branches entières et autonomes d'activité.

2. DILIGENCES ET APPRECIATION DE LA VALEUR DES APPORTS

Conformément aux normes de la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes, nous avons effectué les diligences que nous avons jugées nécessaires à l'accomplissement de notre mission de Commissaire aux Apports ; plus particulièrement, les principaux travaux réalisés ont été les suivants :

- Entretiens avec le dirigeant et le directeur administratif et financier des sociétés **YIN** et **NYTI**, avec lesquels nous avons examiné les modalités de l'opération et la méthode d'évaluation utilisée,
- Validation de la méthode de valorisation des apports consentis au profit de la société **YIN PARTNERS**. Identification et validation de la cohérence des données chiffrées ayant servi de base à la valorisation des apports : Identification de la situation nette, des fonds de commerce inscrits à l'actif, de la marge brute au 31 décembre 2005 et de la marge brute prévisionnelles 2006.
- Entretiens avec l'expert comptable de la société **YIN** et des autres entités du **groupe YIN** qui a mis à notre disposition ses dossiers de contrôle sur les comptes annuels arrêtés au 31 décembre 2005,
- Obtention de la part du Commissaire aux Comptes du rapport général établi au 31 décembre 2005 de la société **YIN**,
- Assurance que les événements intervenus pendant la période comprise entre le 1^{er} janvier 2006 et la date du présent rapport n'étaient pas de nature à remettre en cause les bases de l'évaluation des apports,
- Obtention d'une lettre d'affirmation de la part du dirigeant des sociétés **YIN** et **TYNI** confirmant notamment le montant de la marge brute 2006 prévisionnelle,
- Validation du traité d'apport et du projet de statuts de **YIN PARTNERS**.

3. CONCLUSION

En conclusion de nos travaux, nous sommes d'avis que la valeur des apports s'élevant à 3 060 803 €, n'est pas surévaluée et, en conséquence, que l'actif net apporté est au moins égal au montant du capital social de la société **YIN PARTNERS**.

Nous vous rappelons que notre conclusion telle qu'exprimée ci-dessus n'a de pertinence qu'à la date de notre rapport et sous la condition suspensive de la société effective à compter de la signature des statuts.

Fait à Paris, le 14 septembre 2006



PIMPANEAU & ASSOCIES
NEXIA INTERNATIONAL
Représentée par
Olivier JURAMIE



YIN PARTNERS

RAPPORT DE L'EXPERT INDEPENDANT SUR L'EQUITE DU RAPPORT D'ECHANGE

Messieurs,

Dans le cadre de la création de la société YIN PARTNERS SA par apports des titres des sociétés YIN SAS et NYTI SARL et de sa prochaine introduction sur le marché AlterNext, la société MBV & Associés a été chargée, en qualité d'expert indépendant, de se prononcer sur le caractère équitable de la rémunération des différents apports réalisés le 28 juin 2006.

YIN PARTNERS SA est une société de constitution récente dont l'objet principal est l'acquisition et la gestion de toutes valeurs mobilières par la prise de participation ou d'intérêts dans toutes sociétés et entreprises commerciales, industrielles ou immobilières. Elle détient, à ce titre, 100% des actions de la société YIN et 100% des parts sociales de la société NYTI, toutes deux spécialisées dans le marketing direct et relationnel, le conseil, la conception, l'organisation et la réalisation d'opérations de promotion et de mercatique.

Pour réaliser nos travaux, nous avons travaillé à partir des états financiers arrêtés au 31 décembre 2005, des comptes consolidés pro forma au 31 décembre 2006 et des comptes prévisionnels des exercices 2007 à 2009.

Nous avons également pris connaissance du rapport complémentaire du commissaire aux apports approuvant les apports en nature effectués lors de la constitution de la société YIN PARTNERS. Enfin, nous nous sommes appuyés sur notre connaissance de l'évaluation et des conditions de négociation des sociétés non cotées et sur nos propres bases de données.

Nous vous prions de prendre connaissance de nos constatations et conclusion présentées ci-après, selon le plan suivant :

- 1. Appréciation de l'équité de la rémunération des apports**
- 2. Conclusion**

Annexe



1. Appréciation de l'équité de la rémunération des apports

Afin de nous prononcer sur l'équité de la rémunération des apports, telle qu'elle ressort de l'avenant au contrat d'apport en nature approuvé par l'assemblée des associés du 14 novembre 2006, nous avons examiné la pertinence de la méthode retenue et mis en œuvre une approche alternative afin de confronter l'évaluation proposée aux résultats induits par deux autres approches.

- Méthode retenue : Actif net réévalué

Les sous-groupes YIN SAS et NYTI SARL ont été valorisés à partir des comptes arrêtés au 31 décembre 2005, dernières situations connues avant la date de l'apport, retraités de la valeur du fonds de commerce ; les autres éléments d'actif et de passif ne présentant pas des valeurs significativement différentes de leur valeur réelle n'ont fait l'objet d'aucun retraitement.

La valeur des fonds de commerce a été déterminée à partir de la marge brute, méthode habituellement retenue dans les sociétés exerçant des activités de marketing. La valorisation des fonds de commerce correspond à la moyenne pondérée de 70% de la marge brute 2005 et de 55% de la marge brute prévisionnelle 2006. Les particularismes des deux sous-groupes ont conduit à pondérer la marge brute moyenne ainsi calculée de la façon suivante :

- la marge brute prévisionnelle 2006 du groupe YIN a été décotée de 5% pour tenir compte de la diminution régulière de la marge brute de la société YIN depuis 2004,
- en revanche, le pourcentage de marge brute prévisionnelle 2006 du groupe NYTI a été majoré de 15% pour tenir compte de ce que la société NYTI, structure dédiée à l'acquisition de nouvelles activités de marketing, a une marge en très nette augmentation depuis 2004.

Le rapport d'échange résultant de l'application de cette méthode est égal à 1 action YIN pour 1,4 titre YIN PARTNERS créé et à 1 part NYTI pour 1.366,43 titres YIN PARTNERS créés. Il revient à considérer que la société YIN a une valorisation égale à 1,23 fois celle de NYTI.

- Approche alternative :

Nous avons mis en œuvre des méthodes d'évaluation alternatives dans le but de valider le rapport d'échange retenu dans le traité d'apport. Nous avons retenu une méthode de rendement par les résultats d'exploitation des sous-groupes YIN et NYTI et une méthode basée sur la valorisation de sociétés comparables.

o Approche fondée sur les résultats d'exploitation futurs

Cette méthode consiste à estimer la valeur intrinsèque d'une entreprise par actualisation de ses flux de trésorerie d'exploitation. Cette méthode a été appliquée sur la base :



- des business plans établis par les sociétés YIN et NYTI pour les exercices 2007 à 2009,
- d'une actualisation des flux de trésorerie au taux de 10,83 % correspondant au coût moyen pondéré du capital,
- d'un taux de croissance à l'infini de 1,5%.

Cette méthode d'évaluation conduit à valoriser la société YIN à 1,22 fois la valorisation de la société NYTI.

o *Approche fondée sur les comparables boursiers*

L'approche par les comparables boursiers consiste à appliquer aux éléments financiers de la société des ratios constatés sur le marché par un échantillon de sociétés cotées exerçant des métiers proches de celui du Groupe YIN et ayant des tailles comparables.

Dans le domaine du marketing direct, les sociétés CRM COMPANY et 1000MERCIS sont les sociétés, de création récente, cotées sur le marché AlterNext dont l'activité et la taille sont les plus semblables à celles du Groupe YIN. Afin d'élargir le panel de comparables, nous avons étendu notre analyse à des groupes de taille plus importante, aux activités proches de celles du Groupe YIN tels que :

- HI MEDIA, société spécialisée dans le marketing interactif, cotée sur le marché Eurolist, réalisant un chiffre d'affaires 2006 de l'ordre de 24 M€,
- BUSINESS INTERACTIF, acteur du marketing interactif coté sur le marché Eurolist et réalisant un chiffre d'affaires de l'ordre de 29 M€ pour 2006,
- HIGH CO, acteur présent sur l'ensemble des métiers de la communication, coté sur le marché Eurolist, réalisant un chiffre d'affaires de 127 M€ pour 2006.

Le panel proposé porte sur des sociétés exerçant leur activité dans le domaine du marketing direct, du marketing interactif et des métiers de la communication. Les données que nous avons utilisées sont tirées d'une étude JCF et Invest Securities de novembre 2006.

Nous avons retenu comme éléments de comparaison le multiple du chiffre d'affaires et le multiple de l'EBIT. Nous avons appliqué la méthode des comparables aux résultats prévisionnels des sociétés du groupe YIN à l'horizon 2006, en utilisant une sensibilité de croissance des flux résiduels de + ou - 0,5% et une sensibilité du coût moyen pondéré du capital de + ou - 1%.

La méthode des comparables issus du panel conduit à proposer une valeur des fonds propres de la société YIN égale à 1,31 fois celle de la société NYTI.



2. Conclusion

En conclusion, nous estimons que ces différentes approches ne contredisent pas les rapports d'échange retenus selon la méthode de l'actif net comptable, tels qu'ils ressortent de l'avenant au contrat d'apport en nature. Les valeurs d'apport des sociétés YIN SAS et NYTI SARL retenues lors de la constitution de la société YIN PARTNERS et arrêtées respectivement à 0,7 € par action et 1.366,71 € par parts sociales conduisent à un rapport d'échange équitable pour l'ensemble des apporteurs et des actionnaires minoritaires de YIN PARTNERS.

Paris, le 2 avril 07

MBV & Associés
Vital SAINT-MARC



ANNEXE

1 Présentation synthétique de MBV & Associés

MBV & Associés est une société anonyme de commissariat aux comptes au capital de 500.000 €, membre de la Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes de Paris, constituée en 1992 et composée, à ce jour, de quelque 80 collaborateurs. Notre société est titulaire d'une centaine de mandats de commissaires aux comptes, dont 5 de sociétés cotées à la bourse de Paris. La société et ses associés sont régulièrement nommés, notamment par le tribunal de commerce de Paris, en qualité de commissaires aux apports et de commissaires à la fusion. Fin 2004, notre société a subi, avec succès, un audit sur ses procédures de contrôle interne par la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes, sous l'égide du Haut Conseil au Commissariat aux Comptes (H3C).

2 Liste des missions d'expertise indépendante réalisées au cours des 12 derniers mois

Au cours des 12 derniers mois, nous n'avons effectué aucune mission d'expertise indépendante.

3 Déclaration d'indépendance

La société MBV & Associés, nommée en qualité d'expert indépendant le 15 février 2007 aux fins d'analyser le rapport d'échange portant sur les titres YIN et les titres NYTI apportés au capital de la société YIN PARTNERS lors de sa création le 28 juin 2006, d'évaluer les avantages particuliers éventuellement attachés à certaines actions composant le capital de la société YIN PARTNERS et de vérifier l'actif et le passif de la société arrêtés au 31 décembre 2006 :

- certifie n'avoir aucun lien direct ou indirect de nature juridique, financier ou autres avec les personnes, les dirigeants et les entreprises concernées par cette mission,
- certifie n'avoir procédé à aucune évaluation d'une société du groupe YIN PARTNERS au cours des 18 mois ayant précédé ma nomination, ni n'avoir conseillé l'une de ces sociétés ou toute personne que ces sociétés contrôlent au sens de l'article L. 233-3 du Code de commerce au cours de la même période,
- atteste avoir été nommée expert indépendant et respecter les dispositions prévues à l'article 1 de l'instruction n° 2006-08 de l'AMF du 25 juillet 2006 sur l'indépendance,
- s'engage à exécuter cette mission conformément à son code de déontologie professionnelle en respectant les principes fondamentaux de comportement relatifs à l'intégrité, l'objectivité, la compétence, l'indépendance, le secret professionnel et le respect des règles professionnelles.



4 Adhésion à une association professionnelle reconnue par l'AMF

La société MBV & Associés est membre associé de l'Association Française des Investisseurs en Capital (AFIC), association sise à Paris (75008), 23 rue de l'Arcade.

5 Montant de la rémunération perçue par l'Expert

La rémunération perçue par MBV & Associés est de six mille euros hors taxes.

6 Description des diligences effectuées

Nous avons effectué les diligences que nous avons estimées nécessaires selon les normes applicables à cette mission.

Nos travaux ont notamment consisté à :

- rencontrer la Direction, les responsables juridiques, financiers et comptables des sociétés,
- discuter avec les conseils des sociétés,
- analyser les états comptables des sociétés arrêtés au 31 décembre 2005 et au 31 décembre 2006,
- obtenir communication du rapport du commissaire aux apports et de son rapport complémentaire établis pour la constitution de la société YIN PARTNERS,
- analyser le rapport d'évaluation des sociétés YIN et NYTI établi pour la valorisation du capital de la société YIN PARTNERS,
- obtenir communication des données prévisionnelles des sociétés constituant le groupe YIN PARTNERS pour la période 2007 à 2009,
- mettre en œuvre une méthode alternative afin d'apprécier la valeur et la rémunération des apports.

d/ Rapport d'appréciation des avantages particuliers et de vérification des Actifs et des Passifs au 31 décembre 2006, établi en application de l'article L 225-131 du Code de Commerce

Mesdames, Messieurs les actionnaires,

Nous avons été sollicités par votre Président, le 21 mars 2007, en qualité de Commissaire aux comptes indépendant, afin d'une part, d'apprécier les avantages particuliers pouvant découler de la création d'actions de préférence composant le capital de votre société et, d'autre part, de vérifier les actifs et les passifs de la société.

Nous avons accompli notre mission conformément aux dispositions de l'article L225-131 du Code de Commerce qui stipulent que toute augmentation de capital par appel public à l'épargne, réalisée moins de deux ans après la constitution d'une société doit être précédée d'une vérification de l'actif et du passif et, le cas échéant, des avantages particuliers consentis.

Il nous appartient d'exprimer, sur la base de nos vérifications, une conclusion sur les avantages particuliers stipulés dans les statuts de votre société et sur la détermination de l'actif et du passif conformément aux règles et principes comptables français.

A cet effet, nous avons effectué nos diligences selon les normes de la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes applicables à cette mission.

Nous vous prions de trouver ci-après nos constatations présentées selon le plan suivant :

1. EXPOSE DES OPERATIONS
2. DILIGENCES ACCOMPLIES ET APPRECIATION DES AVANTAGES PARTICULIERS
3. VERIFICATION DES ACTIFS ET DES PASSIFS

1. Exposé des opérations

YIN PARTNERS est une société anonyme, constituée le 28 juin 2006, au capital entièrement libéré de 3.060.803 euros divisé en 6.121.606 actions de 0,50 euro de valeur nominale. Son siège social est situé 61 rue de Turenne – 75003 Paris.

Elle est immatriculée au Registre de Commerce et des Sociétés de Paris sous le numéro B 491.237.418.

YIN PARTNERS a pour objet :

- L'acquisition et la gestion de toutes valeurs mobilières par la prise de participation ou d'intérêts dans toutes sociétés et entreprises commerciales, industrielles ou immobilières,
- La fourniture de tous services à ces sociétés et notamment en matière commerciale, administrative, informatique, comptable et financière, et de ressources humaines,
- L'acquisition, la vente, la distribution, l'importation, l'exportation et le développement de tous programmes informatiques y compris pour Internet, logiciels et progiciels, et de tous équipements informatiques, y compris pour Internet,
- Toutes prestations de services en matière informatique et/ou relative à Internet, et notamment de conseil, de préparation, de conception et de réalisation de projets, de formation, de support et de conseil, de préparation, de conception et de réalisation de projets, de formation, de supports et de conseils techniques, de maintenance,
- Le commerce de la publicité sous toutes ses formes, notamment : le marketing direct et relationnel , le conseil, la conception, l'organisation et la réalisation de toutes opérations de promotion et de mercatique.
- Et plus généralement :
 - Toutes opérations industrielles, commerciales ou financières, mobilières ou immobilières pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet social ou à tous objets similaires ou connexes,
 - La participation de la société à toutes entreprises ou sociétés créées ou à créer pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet social ou à tous objets similaires ou connexes, notamment aux entreprises ou sociétés dont l'objet social serait susceptible de concourir à la réalisation de l'objet social et ce, par tous moyens, notamment par voie de création de sociétés nouvelles, d'apports, fusions, alliances ou sociétés en participation.

A la date d'émission de notre rapport, son capital est réparti entre les actionnaires comme suit :

- ERIC LAVOLLE :	1.229.876 actions
- ELISABETH LAVOLLE :	195.824 actions
- PHILIPPE BUISSON :	195.824 actions
- HERVE THOMASSET :	71.812 actions
- MARC DE WISMES :	44.828 actions
- YIN MANAGERS SARL :	3.963.302 actions
- ALTIVAL :	420.140 actions

Total formant le capital social 6.121.606 actions

1. Diligences accomplies et appréciation des avantages particuliers

Il nous a été donné pour mission d'apprécier les avantages particuliers attachés aux actions.

1.1. Diligences accomplies

A l'effet d'apprécier les avantages particuliers accordés à certaines actions, nous avons notamment mis en œuvre les diligences décrites ci-après :

- Entretien avec la Direction financière du groupe et son Conseil, tant pour comprendre les opérations proposées et le contexte dans lequel elles se situent, que pour analyser les modalités juridiques et financières,
- Examen du rapport du Président aux Assemblées Générales Extraordinaires des 14 novembre 2006 et 15 février 2007,
- Examen des résolutions présentées aux Assemblées Générales Extraordinaires des 14 novembre 2006 et 15 février 2007,
- Lecture des statuts de la société mis à jour par l'Assemblée générale extraordinaire du 15 février 2007.
- Analyse des droits attachés aux actions composant le capital de la société.

1.2. Description des avantages particuliers

Bénéficiaires : actions justifiant d'une inscription nominative depuis deux ans au moins au nom d'un même actionnaire

Les actions sont, au choix de l'actionnaire, nominatives ou au porteur (article 10 des statuts), chaque action donnant droit à une voix lors des assemblées générales.

Toutefois, aux termes de l'article 11 des statuts, mis à jour par l'Assemblée générale extraordinaire du 15 février 2007, les actions entièrement libérées pour lesquelles il sera justifié d'une inscription

nominative depuis deux ans au moins au nom d'un même actionnaire bénéficiant d'un droit de vote double.

Ce droit est également conféré dès leur émission en cas d'augmentation de capital par incorporation de réserves, bénéfice ou prime d'émission, aux autres actions nominatives attribuées gratuitement à un actionnaire à raison d'actions anciennes pour lesquelles il bénéficiera de ce droit.

1.3. Appréciation des avantages particuliers

Selon les normes professionnelles applicables à cette mission, il ne nous appartient pas de juger le bien fondé de l'octroi des avantages particuliers.

Notre mission consiste à fournir une information complète et objective sur la nature de ces avantages, et à nous assurer que ces avantages ne sont ni interdits par la Loi, ni contraires à l'intérêt de la société.

En ce qui concerne le caractère licite de ces avantages, nous nous sommes assurés de leur conformité à l'Ordonnance du 24 juin 2004 portant réforme du régime des valeurs mobilières émises par les sociétés commerciales. Les dispositions favorables aux Investisseurs ne sont pas contraires aux dispositions de la réforme précitée.

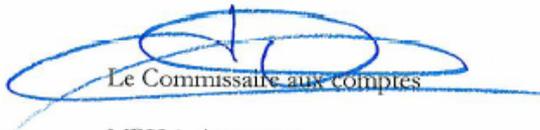
En matière d'intérêt social, nous n'avons pas d'observation particulière : ces dispositions s'insèrent dans un contexte courant d'entrée de nouveaux investisseurs.

2. Vérification des actifs et des passifs

Nous avons effectué nos vérifications selon les normes de la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes. Ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences destinées à apprécier si l'actif et le passif de la société, tels qu'ils figurent dans l'état établi, sont déterminés conformément aux règles et principes comptables français. Une telle vérification s'analyse comme le contrôle des éléments constitutifs du patrimoine de la société, notamment au regard des assertions habituellement retenues pour l'établissement des comptes. Elle consiste également à apprécier l'incidence éventuelle, sur l'actif et le passif, des événements survenus entre la date à laquelle a été établi l'état correspondant et la date de notre rapport.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur l'actif et le passif de la société arrêtés au 31 décembre 2006, déterminés conformément aux règles et principes comptables français.

Fait à Paris, le 26 mars 2007



Le Commissaire aux comptes

MBV & ASSOCIES
VITAL SAINT-MARC

Faits marquants 2006

- CPP et TIEMPO rejoignent YIN PARTNERS.
- Intégration de l'activité YIN STREET MARKETING (TIPI).
- Eric LAVOLLÉ préface et commente l'ouvrage de Seth GODIN "Les marketeurs sont tous des menteurs" éditions Maxima.
- YIN PARTNERS devient le premier acteur indépendant à décloisonner tous les métiers et à proposer une offre complète de multi-spécialistes grâce au *Spicing Marketing*®.
- YIN PARTNERS est élue « agence de communication opérationnelle de l'année ».

5.2 INVESTISSEMENTS

L'activité de la Société est peu capitalistique et nécessite peu d'investissements matériels.

5.2.1 Principaux investissements intervenus sur les trois derniers exercices

Sur les trois derniers exercices, les investissements portaient en priorité sur le renouvellement du matériel informatique et des logiciels.

La Société a également procédé à des investissements incorporels relatifs à l'acquisition de fonds de commerce.

Type Investissements	2006	2005 (base pro forma)	2004 (base pro forma)
Incorporels	49 800 €	235 622 €	257 703 €
Corporels	40 393 €	161 582 €	18 123 €
Financiers	2 305 €	24 941 €	-
Total	92 498 €	422 145 €	275 826 €

5.2.2 Principaux investissements intervenus entre le 31 décembre 2005 et le présent document de base

La Société a acquis :

1- le fonds de commerce de la Société TIEMPO suivant acte sous seing privé en date du 28 février 2006.

La Société TIEMPO a pour principale activité « l'édition, traitement de l'image ».

Le fonds de commerce a été acquis moyennant le prix de 30 K€.

2- le fonds de commerce de la Société CREHALET POUSSIELGUES POUGET « CPP » suivant acte sous seing privé en date du 23 décembre 2005.

La Société C.P.P a pour principale activité « la publicité ».

Le fonds de commerce a été acquis moyennant le prix de 150 K€.

3- Un fonds de commerce « événementiel » suivant acte sous seing privé en date du 17 janvier 2007 pour un montant maximal de 250 K€. (le prix de cession est réglé au fur et à mesure de la marge brute produite, facturée et encaissée jusqu'au 30 avril 2007).

4- Un fonds de commerce « communication institutionnelle » pour un montant de 20 K€.

5- Un fonds de commerce "design" : l'offre de reprise présentée par la Société le 31 janvier 2007 pour un montant de 115 K€ a été retenue par le Tribunal de commerce de Nanterre suivant jugement rendu le 8 février 2007.

6- Un fonds de commerce « pub » : l'offre présentée a été retenue par le Tribunal de Commerce de Paris le 26 mars 2007 pour un montant de 200 K€.

5.2.3 *Principaux investissements à venir pour lesquels les organes de la Société ont pris des engagements fermes*

Néant.

6 APERCU DES ACTIVITES

Le fondateur, Eric LAVOLLÉ :

Eric LAVOLLÉ est le Président Fondateur de YIN PARTNERS, la première entreprise indépendante de Marketing Services qui repose, non sur un groupe de sociétés, mais sur le modèle des Cabinets Anglo-Saxons sur l'intégration d'entrepreneurs multi-experts travaillant tous sous le même toit et au même capital en totale synergie pour les clients de l'agence.

Entrepreneur avant tout, il a créé sa première agence LEVEL DIRECT en 1987 puis s'est associé avec J. WALTER THOMPSON (WPP, 2^e groupe Mondial de Communication) pour créer en janvier 1989 THOMPSON CONNECT FRANCE qu'il a présidé pendant 12 ans jusqu'en juin 2000.

S'étant toujours battu contre la « pensée unique », il a été durant les années 90 et pendant près de 10 ans Président de « l'Association des Agences Conseil en Communication » pour la partie Marketing Communication, et à ce titre a fédéré les professionnels de la communication autour d'un nouveau concept le « Capital Client ».

En 2004 et 2005, pour fédérer les professionnels des divers métiers du design, il a été Président du « Cercle du Design et de la Marque ».

Chez YIN PARTNERS, il a mis au point une méthode exclusive le « *spiding Marketing* » : la meilleure toile pour capter les consommateurs d'une marque.

Eric LAVOLLÉ a récemment préfacé et présenté le livre « *tous les marketeurs sont des menteurs ou tous les consommateurs adorent qu'on leur raconte des histoires* » écrit par Seth GODIN, grand auteur marketing américain mondialement connu.

YIN PARTNERS propose un nouveau concept de management intégré des problématiques de Marque qui consiste à intégrer l'ensemble des métiers des marketings services :

- Conseil en innovation
- Business intelligence
- Coaching formation en management
- Publicité
- Communication santé
- Marketing opérationnel et relationnel
- Design
- Événementiel
- Street marketing
- Ingénierie éditoriale
- Web & Marketing interactif

6.1 PRINCIPALES ACTIVITES

- *YIN PARTNERS est un multi-spécialiste du Conseil en Marketing Services.*

YIN PARTNERS a été créé en 2001 par Eric LAVOLLÉ sur le modèle des cabinets anglo-saxons et de leurs fameux "Senior Partners". YIN PARTNERS propose un nouveau concept de management intégré des problématiques de Marque.

En 5 ans, plus de 10 entrepreneurs "Senior Partners" - experts chacun dans leurs métiers - ont rejoint YIN PARTNERS avec leurs équipes pour proposer à leurs clients une offre beaucoup plus large de multi-spécialistes en Marketing, Communication, Vente : conseil en innovation, business intelligence, design corporate et opérationnel, publicité d'image et commerciale, marketing relationnel et opérationnel, événementiel, web design, e-commerce, marketing interactif, coaching-formation, street marketing, ingénierie éditoriale et communication santé.

Pour être le premier groupe indépendant à réunir réellement l'ensemble des métiers des marketings services, les Partners sont réunis sous un même toit et au même capital (contrairement à tous les groupes français et internationaux de communication).

Voilà ce qui permet à YIN PARTNERS d'avoir une neutralité dans ses recommandations sans a priori de la stratégie des moyens à employer (impartial planning) pour réconcilier "Capital Marque" et "Capital Client".

L'innovation de YIN PARTNERS est dans le décloisonnement et la combinaison de ses multi-expertises pour un service complet, sur mesure et à forte valeur ajoutée créative et stratégique.

Chez YIN PARTNERS, chaque problématique est abordée de manière circulaire dans une logique 360° de points de contacts entre la marque et le consommateur.

- *Valeur ajoutée : une méthode exclusive : le "Spiding Marketing"*

Le "Spiding Marketing" consiste pour chaque marque à déployer une toile sur mesure pour capter ses consommateurs.

Les Senior Partners analysent la problématique de chaque marque et imaginent le meilleur "Spiding Profile" : la garantie de la meilleure hiérarchie des moyens par cibles, du meilleur mix-multicanal et du meilleur équilibre efficacité et séduction.

La méthodologie de YIN PARTNERS est la garantie de l'optimisation de chaque investissement et de son retour (ROI). C'est surtout la garantie de la bonne intégration des nouveaux médias (Web, SMS, MMS, 2.0) au cœur de la relation Marque-Client.

Chaque canal média est mobilisé parce qu'il répond à la stratégie en fonction du "Spiding Profile" de chaque marque.

- *YIN PARTNERS est une entreprise en pleine expansion*

YIN PARTNERS progresse de manière significative chaque année La Société compte 70 collaborateurs. Sa forte culture entrepreneuriale garantit à ses clients proactivité, réactivité, souplesse et proximité.

Parmi ses clients, on trouve des sociétés comme NEUF CEGETEL, EASTMAN KODAK, JP MORGAN, 3M, STANHOME, RATP, LA CORSE, LA COLLECTIVE DES FRUITS ET LEGUMES, DU BŒUF, PERE DODU, HEINEKEN FRANCE, LA LYONNAISE DES EAUX, METEO CONSULT, EUROP ASSISTANCE, SNCF, ISOVER, SAINT-GOBAIN, NRJ EVENTS et les LABORATOIRES BOEHRINGER INGELHEIM, WYETH, ZAMBON, etc.

- *"Tout le monde en parle, personne ne le fait"*

YIN PARTNERS s'est constituée par la fusion sous un même toit et au même capital des meilleurs experts du Conseil en Marketing Services avec notamment MARKETING INTELLIGENCE (conseil en innovation et business intelligence), YELLOW GRAPHIC (design corporate et opérationnel), CPP (publicité d'image et commerciale), IMAGINET et CONCEPT INTERACTIF (web design, e-commerce et marketing interactif), TELEACTION (coaching et formation), AGENCE DU SIECLE (communication santé et événementiel), TIEMPO (ingénierie éditoriale), TIPI (street marketing) et YIN RELATIONSHIP MARKETING (marketing relationnel et opérationnel).

6.2 PRESENTATION DES MARCHES

6.2.1 Historique du Marché

Lorsqu'Eric LAVOLLÉ fonde YIN en Juin 2001, le marché de la communication est segmenté. On y trouve des agences spécialisées dans des canaux de communication cloisonnés et non reliés entre eux : la publicité (TV, presse), le marketing direct (mailings, catalogues), le télémarketing (téléphone), le marketing du point de ventes (PLV), le marketing interactif, et bien d'autres modes de communication. Cette segmentation des opérations marketing par canal se retrouve parfois chez l'annonceur lui-même avec des chefs de projet marketing dédiés à un média précis.

Entre les habitudes bien ancrées, les préjugés et l'absence de vision transversale, le marketing mix entre ces différents canaux se fait de manière plus ou moins arbitraire, avec une nette méfiance envers ce qui est encore appelé les « nouvelles technologies ».

Apporter du recul quant à l'utilisation des différents canaux, et outils de mesure pour en apprécier la performance et mesurer le retour sur investissement des opérations, voilà le positionnement sur lequel s'est construite l'offre YIN. C'est ainsi la première agence marketing multi-canal, libre de toute contingence historique envers un canal particulier qui, dès sa création en Juin 2001 proposait une offre transversale YIN CRM, YIN DESIGN (la marque) avec l'intégration de YELLOW GRAPHIC et YIN NOUVELLES TECHNOLOGIES et aussi l'intégration d'IMAGINET.

Une évolution majeure autour des métiers du marketing

Jusqu'à la fin des années 90, les agences de communication publicitaires et promotionnelles tentaient de justifier les frais d'une campagne sans toujours disposer d'éléments mesurables, défendant la « valorisation de la marque ». Aujourd'hui, l'exigence d'estimer et de concrétiser le ROI, ou retour sur investissement, répond à la demande croissante de chiffres de la part des décideurs.

Grâce aux outils d'analyse et de *tracking* issus des agences d'origine marketing direct et relationnel ayant abouti au concept « capital client » et désormais leur déclinaison sur le Web, les annonceurs peuvent désormais tirer des enseignements du comportement des consommateurs afin de prendre des décisions orientées « business ». Si l'enjeu autour de la marque reste entier, le rendement des campagnes (et leur ROI) tend à devenir la mesure quantifiable du succès, c'est-à-dire de l'amélioration de la performance par rapport aux efforts mis en œuvre.

C'est pourquoi, YIN PARTNERS a dès l'origine intégré une dimension de « *Business Intelligence* ».

Parallèlement à cette tendance, force est de constater qu'avec Internet, le consommateur a repris le pouvoir. Il décide comment et quand interagir avec la marque. Dans un contexte technologique où l'information est plus facilement accessible, où le consommateur a plus de contrôle et moins de temps à accorder, il est demandeur d'autre chose que de simples offres commerciales ou des caractéristiques produits. Il revendique une attention particulière et une réelle relation à la marque.

YIN PARTNERS est née de ce constat pour répondre efficacement à ces nouveaux enjeux de marché.

Ainsi les modèles ont changé et YIN PARTNERS a relevé le défi stratégique de mettre en œuvre de véritables stratégies marketing multi-canal, à savoir interagir avec le consommateur avec le bon message, au meilleur moment, par le canal le plus adapté

La mise en œuvre de telles stratégies nécessite notamment de développer des bases de données, d'analyser les comportements des consommateurs, d'élaborer des stratégies de marque en utilisant l'ensemble de canaux et des médias pour fidéliser et/ou transformer le consommateur en client.

C'est pourquoi, YIN PARTNERS a développé une méthode exclusive « *le Spiding Marketing* » ou comment déployer la meilleure toile pour capter les consommateurs.

A chaque marque correspond son *spiding profile*, à savoir :

- La meilleure hiérarchisation des moyens (investissements)
- Le meilleur arbitrage du mix multicanal
- Le meilleur équilibre entre efficacité et séduction

Les Senior Partners analysent la problématique de chaque marque et imaginent le meilleur « *spiding profile* ».

La méthodologie de YIN PARTNERS est la garantie de l'optimisation de chaque investissement et de son retour (ROI) et bien sur de la bonne intégration des nouveaux médias (Web, SMS, MMS, 3.0) au cœur de la relation Marque-client.

Le Marketing Multi-canal

Le multi-canal ne se limite pas à regrouper dans une même agence des savoir-faire adressant des modes de communication variés. Le suivi, l'orchestration et l'arbitrage entre les différentes opérations effectuées pour un annonceur nécessitent la mise en place d'une base de données marketing multi-canal. Cette base de données est l'outil indispensable à la réconciliation des plans d'action entre les différents canaux, c'est également la seule manière de disposer d'une vision complète des points de contact avec les clients ou prospects de l'annonceur.

La mise en place d'une telle offre alliant base de données, conseil stratégique et savoir-faire technologique est immédiatement payante puisqu'elle permet de faire évoluer le dispositif à chaque nouvelle campagne en fonction des résultats précédents.

Dès la fin 2002, YIN accompagne son le client sur un budget marketing multi-canal européen à la performance. La mesure des résultats est au cœur de la stratégie marketing de celui-ci, permettant l'orchestration des actions en, presse quotidienne, presse professionnelle, télémarketing, mailing et e-mail, site internet. L'échange de données avec les différents prestataires est automatisé et un tableau de bord via extranet est mis à jour quotidiennement permettant une analyse complète des actions effectuées et de leur rendement.

Le marketing en temps réel pour plus de performance

L'expérience acquise par YIN en termes de gestion d'opérations multi-canal est un atout précieux sur lequel vient s'appuyer par la suite le développement de l'agence.

Elle lui permet notamment de passer à un niveau de pilotage supérieur, passant ainsi du marketing multi-canal au marketing en temps réel. Le marketing en temps réel s'appuie sur le traitement des informations issues de l'ensemble des supports de communications (marketing multi canal) pour accompagner le contact dans sa prise de décision d'achat au moment décisif. D'où le développement depuis 2 ans par YIN PARTNERS de nombreux extranet de communication pour ses clients permettant de gérer facilement le traitement des informations.

L'évolution d'un marché, du Marketing relationnel à la publicité en ligne

La publicité sur Internet est aujourd'hui dans la même situation que le marketing en 2002 : les différents modes de publicité (e-advertising au CPM, affiliation au CPC, Search Engine Marketing au CPC à l'enchère) sont segmentés et adressés par des agences spécialisées qui prônent chacune la supériorité de leur approche. De nouveau, l'annonceur se retrouve perdu face à une offre pléthorique, sans aucun moyen d'arbitrer objectivement entre les différents canaux publicitaires.

Le problème est d'autant plus réel que la publicité en ligne est totalement différente de la publicité traditionnelle car elle permet une interaction directe avec le public. L'approche traditionnelle de la publicité qui se mesure au GRP (Gross Rating Point), unité de mesure de l'audience sur cible, pour la télévision ou à la diffusion pour la presse reste en partie valide. Cependant, gérer la relation avec une personne qui clique sur une publicité on line relève intégralement du marketing relationnel, et sort du champ de compétence des agences publicitaires ou des agences media. Celles-ci n'intègrent ni la réflexion sur la gestion de la relation sur le long terme, ni les outils de mesure d'efficacité (coût d'acquisition et retour sur investissement) qui sont pourtant au cœur du problème.

Depuis 2 ans déjà, YIN PARTNERS intègre la publicité en ligne et les différentes techniques on line d'acquisition de client à l'ensemble de ses programmes marketing.

6.2.2 *Le marché publicitaire français : le bilan 2005¹*

En 2005, les dépenses de communication des annonceurs ont progressé de 1,9%. Cette croissance, ralentie par rapport aux 3,4% enregistrés en 2004, concerne à la fois l'ensemble des cinq médias historiques (1,1%) et les autres moyens de communication (2,3%).

Ces évolutions confirment la tendance depuis 2002 réduisant le différentiel de croissance entre les deux ensembles (médias et hors médias) et partant, ils stabilisent leur poids respectif dans l'ensemble des dépenses de communication (1/3 pour les Grands Médias et 2/3 pour les médias relationnels et de proximité).

En revanche, selon les moyens de communication observés, les résultats sont nettement plus contrastés :

- Certains affichent de très fortes progressions : sans surprise, Internet arrive en tête avec un bond de 53%. Le cinéma renoue avec la croissance à deux chiffres (+17%). Parmi les autres moyens en progression notons la presse gratuite dans son ensemble (+8,5%), les annuaires (+5%) et les relations publiques (+4,5%).
- Par contre la presse quotidienne nationale, la presse magazine, la presse spécialisée, l'édition d'imprimés publicitaires présentent des évolutions négatives.
- Quant aux mailings et à la télévision, deux moyens majeurs dans les dépenses des annonceurs, leurs évolutions sont stables ou en faible croissance, rompant ainsi avec une croissance plus soutenue les années précédentes.

Ainsi le redémarrage du marché en 2004 marque une pause en 2005, conservant toutefois une légère croissance qui devrait se confirmer en 2006 avec une progression globale qui pourrait atteindre 3%.

¹ Sources des chiffres : IREP – France Pub 2005

DEPENSES DE COMMUNICATION DES ANNONCEURS EN 2005

2005	montant	parts de marché
	<i>en milliards d'€</i>	<i>en %</i>
presse	4,43	13,9
presse quotidienne	1,063	3,3
quotidiens nationaux	0,28	0,9
quotidiens régionaux	0,783	2,5
autre presse	3,367	10,6
presse magazine	1,582	5
PHR	0,082	0,3
presse gratuite (PGA + PGI)	1,001	3,1
presse professionnelle	0,498	1,6
collectivités locales	0,204	0,6
télévision	4,028	12,6
affichage	1,411	4,4
grand format	0,625	2
transport	0,325	1
mobilier urbain	0,329	1
autres (petit format...)	0,133	0,4
radio	0,986	3,1
publicité nationale	0,599	1,9
publicité locale	0,387	1,2
cinéma	0,12	0,4
TOTAL 5 MEDIAS	10,974	34,5
annuaires (1)	1,133	3,6
Internet : achat d'espace, liens sponsorisés (2)	0,382	1,2
marketing direct	10,085	31,7
mailings	4,897	15,4
distribution de prospectus	0,764	2,4
éditions publicitaires	3,618	11,4
autres (marketing téléphonique...)	0,805	2,5
promotion	4,939	15,5
dont PLV	0,88	2,8
salons et foires	1,401	4,4
parrainage	0,828	2,6
mécénat	0,354	1,1
relations publiques	1,748	5,5
TOTAL AUTRES MEDIAS ET MOYENS	20,87	65,5
TOTAL MARCHÉ	31,844	100%

6.2.3 Evolution du marché des agences

L'accroissement rapide de l'intégration des offres et disciplines de communication par les groupes et agences : de plus en plus de métiers, soit sous la contrainte des réductions de coûts, soit par la volonté stratégique de coller à la demande de certains annonceurs, fusionnent de proche en proche. Après l'intégration durant les années 90 des techniques de communication hors-média au sein de grands pôles de « marketing services », **on assiste dorénavant à une fusion progressive entre la publicité et ces mêmes marketings services dans certains groupes**, comme le confirme les mouvements en ce sens au sein de certains groupe extrêmement offensifs, innovants et réputés par ailleurs pour leur créativité stratégique : TBWA, SAATCHI & SAATCHI, JUMP France, (filiale de TBWA), etc.

Une nouvelle réalité s'impose sur le marché du Marketing Services: c'est l'émergence, à côté, des enseignes internationales les plus concurrentielles, d'agences indépendantes et crédibles, souvent jeunes. La prise de position croissante sur ce marché d'enseignes comme YIN PARTNERS, THE CRM COMPANY, EXTREME-LES CORSAIRES, dont certaines n'hésitent pas à aller chercher en bourse les moyens de leur croissance, installe une concurrence accrue et élargie face aux quelques grandes agences marketing de grands groupes qui ont longtemps « trusté » le marché. Ces dernières ayant connu pour nombre d'entre elles des bouleversements divers « en cours de digestion »...

Phénomène également notable, car nouveau par sa démultiplication depuis quelques années : la création de nombreuses nouvelles agences de publicité qui aujourd'hui proposent une vraie alternative aux agences de grands groupes cotés en bourses. D'où YIN ADVERTISING avec l'intégration de C.P.P fin 2005-début 2006, agence de Publicité qui a créé les slogans : « le sida ne passera pas par moi », « Bison Futé », « collectivité du bœuf avec le Comique Jean-Yves Lafesse ».

L'évolution du marché, témoigne d'une progression plus que significative de l'internet, au profit de quelques agences pures players ayant survécu à l'éclatement de la « bulle » en 2002 mais souligne surtout l'émergence de l'intégration du web dans les stratégies de communication entre les marques et les consommateurs. D'où dès la création de YIN l'intégration en août 2001 d'IMAGINET pour YIN NOUVELLES TECHNOLOGIES avec YIN CRM, dans cette logique de relation interactive entre la marque et ses consommateurs.

Dans le design, malgré l'existence et la création de nouvelles enseignes ces dernières années, on constate, d'une part, que peu de grands groupes sont équipés dans ce métier pourtant stratégique pour les annonceurs, et, d'autre part, que ce marché reste dominé par quelques enseignes bien établies, qui prouve largement sa capacité à délivrer durablement un produit fortement créatif à l'international face à quelques grands réseaux spécialisés mondiaux. D'où l'intégration dès l'origine de YELLOW GRAPHIC en 2001 avec YIN DESIGN.

La montée continue des activités de service (achat d'espace, animation commerciale, centres d'appel et de contact clients, édition commerciale, études, etc.) dans le champs de préoccupation et d'investissement des annonceurs, montre d'ailleurs qu'il y a de plus en plus de dépenses dans les services « qui font vendre tout de suite » sur le terrain par rapport au conseil à forte valeur ajoutée stratégique et créative à plus long terme.

En communication d'entreprise, le marché est « drivé » par 3 grandes enseignes, parmi lesquelles PUBLICIS CONSULTANTS, qui a su proposer une offre « *corporate* » complète, intégrant la communication financière et l'édition avec VERBE, et internationale en faveur des plus grandes entreprises, et cela malgré la montée en puissance irrésistible de plusieurs réseaux multinationaux de « P.R. » à l'anglo-saxonne, comme HILL & KNOWLTON qui en reste le fer de lance pour les grands annonceurs mondiaux. D'où la création prévue en début 2007 de YIN CORPORATE/PUBLIC RELATION

Sur ce même marché, les indépendants occupent encore une place incontournable en démontrant une créativité, une vivacité et une réactivité appréciées de leurs clients, et craintes par leurs concurrents au sein des grands groupes. Des agences événementiels et ressources humaines proposent ainsi une alternative attractive et conquérante. D'où la création au 1^{er} janvier 2007 de YIN EVENT avec l'intégration de l'activité « Com'Demain »

Enfin, dans le domaine de la communication sectorielle spécialisée, la santé reste le principal secteur en fort développement et diversification, sur lequel YIN SANTE propose une équation de la réussite enviée par ses concurrents et reconnue par ses clients, d'où le lancement de YIN SANTE il y a 2 ans par l'intégration de l'AGENCE DU SIECLE.

Au moment même (Décembre 2006) où les investissements de communication semblent progresser sur 2006 (voir ci-dessous), l'année 2005, malgré des prévisions initialement optimistes, avait été marquée par une reprise finalement prudente : +3,4% pour le marché publicitaire européen en 2005 (cf. ZENITHOPTIMEDIA) et + 3% pour le marché français (cf : FRANCE PUB).

Cette progression globale en 2005 par rapport à 2004 a été alimentée d'une manière spectaculaire par l'Internet (+53,4%) même si cette activité ne représente encore que 1,2% des dépenses totales de communication , suivie du cinéma (+16,5%), les annuaires imprimés (+5%) et les relations publiques (+4,5%), alors que d'autres médias traditionnels ont souffert : la presse se maintient à + 1,1% mais avec une baisse de la presse professionnelle (-2,5%), les magazines (-1,2%) , l'édition publicitaire (-1 %), et l'affichage (-0,2%). Si la presse quotidienne nationale décroît (-3,7%) en faveur de la presse gratuite (+8,5%), la presse régionale par contre progresse (PQR +1%%, hebdos +5,1% !). A noter que la TV n'a progressé que d'1% alors que la radio fait + 1.5%. Le marketing direct a stagné à + 0,4% (dont 0% pour les mailings postaux mais + 4,5% pour la distribution de mailings), alors que la promotion progresse de +2,4%, les salons-foires de +2,5% et le mécénat de +1,1% . (cf : France Pub-IREP).

La croissance et la rentabilité des agences comme la qualité des relations Annonceurs/Agences (cf Limelight), semblent s'être quelque peu améliorées, mais souvent plutôt du fait des grands annonceurs multinationaux sophistiqués en communication et en marketing et des efforts répétés de restructuration des agences. Cette recherche incessante de productivité au sein des agences sous la pression constante des Services Achat des annonceurs et d'une intensité concurrentielle encore inégalée à ce jour, représentent d'ailleurs un risque pour les Annonceurs, eux même de plus en plus en quête de résultats à court terme sous la pression de la Bourse : rajeunissement et raccourcissement parfois excessifs des équipes au sein des agences, difficulté pour elles d'attirer et de motiver les diplômés des meilleures écoles, difficulté de financer des formations internes pointues et des compétences fonctionnelles à forte valeur ajoutée stratégique mais non re-facturables aux clients.

Sur le moyen terme, à l'horizon 2009, la société ZENITFIOPTIMEDIA prévoit un taux de croissance mondiale de +5% par an jusqu'en 2009, avec un pic de +5,8% sur 2008 vs 2007, en faveur plus particulièrement de l'Asie Pacifique, l'Europe de l'Est et le Moyen Orient.

Le Web pourrait peser 10% du marché en 2009, soit une progression 7 fois supérieure que la publicité traditionnelle.

6.3 STRATEGIE ET AVANTAGES CONCURRENTIELS

6.3.1 Une Capacité éprouvée d'intégration de nouveaux métiers/entreprise qui facilite la stratégie de la croissance à venir

Depuis 2001, pour développer son offre multiexpertises, YIN PARTNERS a intégré une dizaine d'entreprises expertises avec à chaque fois le manager avec son équipe et son portefeuille clients.

Les nouveaux managers rejoignent les locaux et deviennent associés au travers de la holding commune (YIN MANAGERS) pour montrer leur totale implication transversale sans à priori d'intérêts spécifiques à développer leur propre activité plutôt que celle d'autres associés si elles correspondent à des besoins de leurs clients. Ceci est impossible dans d'autres groupes, ce qui crée une vraie différence concurrentielle pour YIN PARTNERS.

En effet, dans le Groupe, chaque manager est incité uniquement sur sa filiale et n'a aucun intérêt à « transversaliser ». Les clients ont donc en face d'eux des filiales juxtaposées et en aucun cas « intégrées ».

Depuis l'origine YIN PARTNERS s'est développée pour une grande partie par rachat de sociétés en difficulté, voir en état de cessation des paiements, dans le cadre de procédure collective.

Dans la plupart des cas, ces difficultés sont consécutives à une baisse subite du chiffre d'affaires liée à la perte d'un client tout en faisant face à maintenir des charges de personnel trop élevées, donc en un mot « une faute de gestion » qui ne remet pas en cause la qualité intrinsèque du fonds de commerce.

Le management de YIN PARTNERS, et la connaissance approfondie du marché et de ses acteurs, a démontré un vrai savoir faire pour racheter ces sociétés et les redimensionner en les intégrant dans le modèle de gestion transversal de YIN PARTNERS.

Ainsi l'intégration chaque année de nouveaux portefeuilles clients mono-métier revient beaucoup moins cher et est plus efficace que des investissements lourds en prospection de new business avec des résultats fortement aléatoires.

L'approche multi métiers de YIN PARTNERS et son business modèle permet de fidéliser le client par rapport à une approche mono métiers.

6.3.2 L'Etude BALLESTER sur la typologie de la demande des clients et la correspondance avec l'offre YIN PARTNERS

Selon l'étude sur « les agences Marketing Services 2005 » réalisée par le Cabinet BALLESTER CONSULTING (voir ci-dessous), l'agence YIN PARTNERS, après seulement 4 ans d'existence, se positionnait dans le top 25 des meilleures agences de France (sur 6 000 agences). YIN PARTNERS se classe selon les critères entre la 4^{ème} et 25^{ème} place, en particulier :

- 4^{ème} place pour « la maîtrise des nouvelles technologies »
- 5^{ème} place pour « est capable de gérer une offre multi-canal »
- 6^{ème} place « pour à une création juste et adaptée par rapport à la problématique de ses clients »,
- 8^{ème} place pour « faire preuve d'anticipation et de proactivité »
- 10^{ème} place pour « est compétente en conseil stratégique »
- 15^{ème} place pour « est réputée pour sa griffe créative »

Évaluation de l'agence
Classement des Agences sur le critère :
« Est capable de gérer une offre multi-canal » (TOP29)

rang	mentions	Score Brut	Score à Notoriété égale	rang	% d'attribution
de 1 à 4	de 17 à 12	FCB 20-80 LES CORSAIRES MRM PARTNERS PUBLICIS DIALOG RAPP COLLINS	FULL SIX MRM PARTNERS REGENERER TEQUILA ETO	de 1 à 3	de 100% à 83%
de 6 à 9	de 11 à 10	DRAFT WW EURO RSCG 4D K AGENCY PIMENT	FCB 20-80 K AGENCY NCH MS YIN	de 5 à 9	de 75% à 69%
de 10 à 13	de 9 à 6	DIRECT ONE ETO MEURA PLANETE INTERACTIVE PROXIMITY BBDO YIN	BRANN COMMUNIDER EURO RSCG 4D EVEREST JUMP MS PLANETE INTERACTIVE RAPP COLLINS	de 10 à 15	de 67% à 59%
13 ^{ème}	6	YIN	YIN	5 ^{ème}	75%

ballester-consulting Etude Agences Marketing Services 2005 Vilème Partie, Chap 3

YIN
Image et positionnement des Agences

Classement des Agences sur la famille « bon rapport qualité prix » (TOP29)

rang	mentions	Score Brut	Score à Notoriété égale	rang	% d'attribution
de 1 à 5	de 19 à 9	FCB 20-80 LES CORSAIRES MEURA PLANETE INTERACTIVE PUBLICIS DIALOG RAPP COLLINS	ETO JUMP MS LES CORSAIRES MEURA PLANETE INTERACTIVE	de 1 à 5	de 54% à 41%
de 7 à 8	de 8 à 7	DRAFT WW ETO EURO RSCG 4D K AGENCY PIMENT	DIRECT ONE FCB 20-80 NCH MS NOUVEL ECCLA REGENERE	de 6 à 9	de 40% à 32%
de 12 à 14	de 6 à 5	AASTUCE DIRECT ONE MRM PARTNERS PROXIMITY BBDO TEQUILA	AASTUCE BUSINESS INTERACTIF EVEREST K AGENCY PUBLICIS DIALOG YIN	de 11 à 10	de 29% à 24%
19ème	3	YIN	YIN	11ème	29%

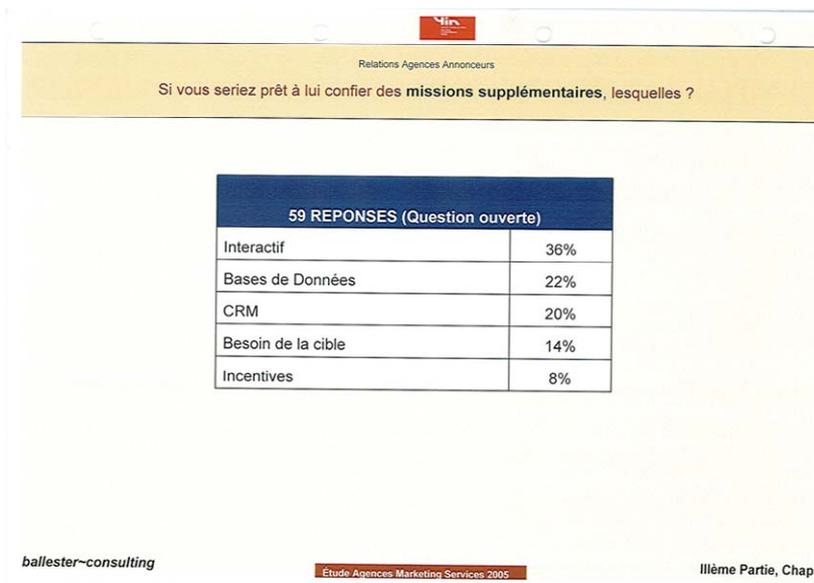
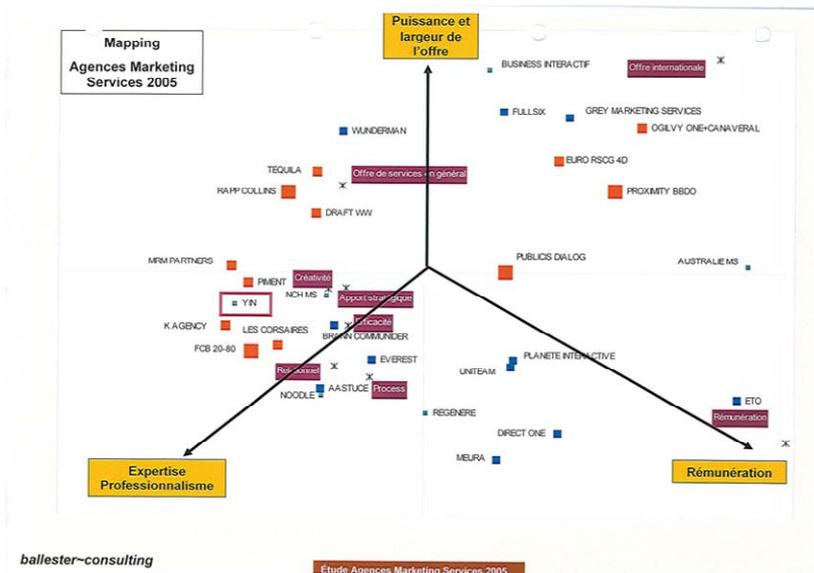
ballester-consulting Étude Agences Marketing Services 2005 Vème Partie, Chap 4

YIN
Image et positionnement des Agences

Classement des agences sur la famille « fait preuve de créativité » (TOP29)

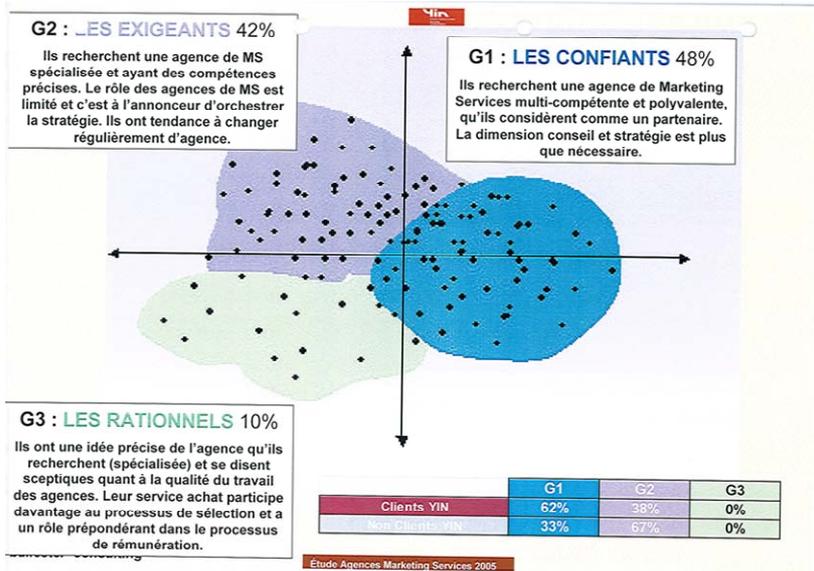
rang	mentions	Score Brut	Score à Notoriété égale	rang	% d'attribution
de 1 à 5	de 34 à 20	FCB 20-80 LES CORSAIRES PROXIMITY BBDO PUBLICIS DIALOG RAPP COLLINS TEQUILA	DIRECT ONE FCB 20-80 MEURA PLANETE INTERACTIVE REGENERE	de 1 à 5	de 80% à 69%
de 7 à 11	de 18 à 15	DRAFT WW EURO RSCG 4D K AGENCY MEURA MRM PARTNERS PIMENT PLANETE INTERACTIVE	BRANN COMMUNIDER DRAFT WW K AGENCY RAPP COLLINS TEQUILA	de 6 à 10	de 67% à 54%
de 14 à 17	de 13 à 8	BRANN COMMUNIDER DIRECT ONE GREY MARKETING SERVICES REGENERE	LES CORSAIRES MRM PARTNERS PIMENT PROXIMITY BBDO YIN	de 11 à 15	de 52% à 49%
19ème	6	YIN	YIN	11ème	52%

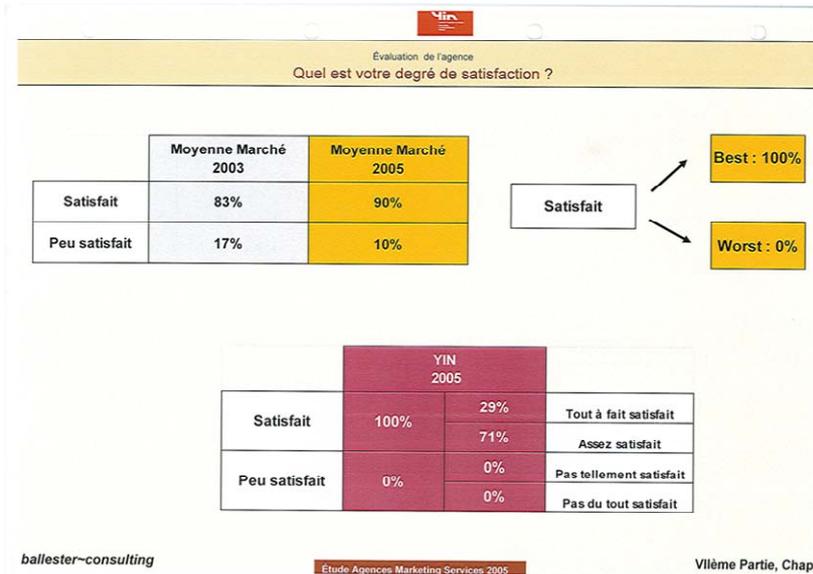
ballester-consulting Étude Agences Marketing Services 2005 Vème Partie, Chap 4



Si vous seriez prêt à lui confier des **missions supplémentaires**, lesquelles ?

129 REPONSES (Question ouverte)	
Interactif	39%
Publicité	20%
Événementiel	12%
Communication Institutionnelle	8%
CRM	7%
Communication, en général	6%
Relation Presse	5%
Communication Interne	2%





Evaluation de l'agence
Classement des Agences sur le critère :
« Maîtrise les nouvelles technologies » (TOP29)

rang	mentions	Score Brut	Score à Notoriété égale	rang	% d'attribution
de 1 à 4	de 23 à 12	EURO RSCG 4D LES CORSAIRES MRM PARTNERS PLANÈTE INTERACTIVE PUBLICIS DIALOG RAPP COLLINS	BUSINESS INTERACTIF ETO NCH MS PLANÈTE INTERACTIVE REGENERER YIN	de 1 à 4	de 100% à 75%
de 7 à 9	de 10 à 9	DRAFT WW FCB 20-80 MEURA PIMENT PROXIMITY BBDO	EURO RSCG 4D FULL SIX MRM PARTNERS TEQUILA	de 7 à 9	de 71% à 67%
12èmes	6	AASTUCE DIRECT ONE ETO K AGENCY YIN	EVEREST FCB 20-80 LES CORSAIRES MEURA RAPP COLLINS	de 11 à 15	de 63% à 59%
12ème	6	YIN	YIN	4ème	75%

ballester-consulting
Etude Agences Marketing Services 2005
Vilème Partie, Chap 3

Evaluation de l'agence
Classement des Agences sur le critère :
« Permet de travailler en confiance » (TOP29)

rang	mentions	Score Brut	Score à Notoriété égale	rang	% d'attribution
de 1 à 4	de 26 à 16	LES CORSAIRES PIMENT PUBLICIS DIALOG RAPP COLLINS	BRANN COMMUNIDER BUSINESS INTERACTIF FULLSIX MEURA	de 1 à 5	de 100% à 88%
de 5 à 9	de 14 à 12	DIRECT ONE DRAFT WW EURO RSCG 4D FCB 20-80 MEURA PLANETE INTERACTIVE	NOUVEL ECCLA PLANETE INTERACTIVE DIRECT ONE FCB 20-80 PIMENT RAPP COLLINS	de 7 à 10	de 81% à 77%
de 11 à 15	de 11 à 7	BRANN COMMUNIDER K AGENCY MRM PARTNERS OGILVY CANAVERAL+ONE PROXIMITY BBDO	DRAFT WW ETO EURO RSCG 4D NCH MS YIN	de 11 à 15	de 75% à 71%
16ème	6	YIN	YIN	11ème	75%

ballester-consulting Etude Agences Marketing Services 2005 VIIème Partie, Chap 3

Evaluation de l'agence
Classement des Agences sur le critère :
« Contribue à un bon retour sur investissement » (TOP29)

rang	mentions	Score Brut	Score à Notoriété égale	rang	% d'attribution
de 1 à 5	de 13 à 10	DIRECT ONE FCB 20-80 LES CORSAIRES MEURA PUBLICIS DIALOG	BUSINESS INTERACTIF DIRECT ONE FCB 20-80 FULLSIX JUMP MS MEURA	de 1 à 3	de 81% à 67%
de 6 à 9	de 9 à 6	DRAFT WW MRM PARTNERS PIMENT RAPP COLLINS	BRANN COMMUNIDER ETO GREY MARKETING SERVICES NOUVEL ECCLA YIN	de 7 à 8	de 63% à 50%
de 10 à 15	de 5 à 4	BRANN COMMUNIDER ETO EURO RSCG 4D K AGENCY OGILVY CANAVERAL+ONE PLANETE INTERACTIVE PROXIMITY BBDO YIN	DRAFT WW EVEREST PIMENT PUBLICIS DIALOG RAPP COLLINS	de 12 à 16	de 47% à 39%
15ème	4	YIN	YIN	8ème	50%

ballester-consulting Etude Agences Marketing Services 2005 VIIème Partie, Chap 3

Evaluation de l'agence

**Classement des Agences sur le critère :
« Est compétente en conseil stratégique » (TOP29)**

rang	mentions	Score Brut	Score à Notoriété égale	rang	% d'attribution
de 1 à 4	de 16 à 12	DRAFT WW LES CORSAIRES MRM PARTNERS PUBLICIS DIALOG RAPP COLLINS	BRANN COMMUNIDER MRM PARTNERS PLANETE INTERACTIVE RAPP COLLINS BUSINESS INTERACTIF	de 1 à 4	de 82% à 71%
de 6 à 10	de 11 à 8	EURO RSCG 4D MEURA PIMENT PLANETE INTERACTIVE PROXIMTY BBDO	DRAFT WW FULLSIX JUMP MS REGENERE TEQUILA YIN	de 5 à 10	de 67% à 63%
de 11 à 14	de 7 à 4	BRANN COMMUNIDER DIRECT ONE FCB 20-80 K AGENCY REGENERE TEQUILA YIN	EURO RSCG 4D GREY MARKETING SERVICES MEURA NCH MS NOUVEL ECCLA PROXIMTY BBDO PUBLICIS DIALOG	de 12 à 15	de 61% à 50%
13ème	5	YIN	YIN	10ème	63%

ballester-consulting Etude Agences Marketing Services 2005 Vilème Partie, Chap 3

Evaluation de l'agence

**Classement des Agences sur le critère :
« A une création juste et adaptée par rapport à la problématique de ses clients » (TOP29)**

rang	mentions	Score Brut	Score à Notoriété égale	rang	% d'attribution
de 1 à 3	de 23 à 13	LES CORSAIRES PUBLICIS DIALOG RAPP COLLINS	DIRECT ONE FULLSIX PLANETE INTERACTIVE REGENERE TEQUILA	de 1 à 5	de 100% à 80%
de 4 à 10	de 12 à 11	DIRECT ONE DRAFT WW K AGENCY MEURA PIMENT PLANETE INTERACTIVE PROXIMTY BBDO	BRANN COMMUNIDER ETO K AGENCY MEURA YIN	6èmes	75%
de 11 à 14	de 10 à 7	EURO RSCG 4D FCB 20-80 MRM PARTNERS OGLIVY CANAVERAL+ONE	BUSINESS INTERACTIF FCB 20-80 JUMP MS PROXIMTY BBDO RAPP COLLINS	de 11 à 15	de 67% à 63%
15ème	6	YIN	YIN	6ème	75%

ballester-consulting Etude Agences Marketing Services 2005 Vilème Partie, Chap 3



Evaluation de l'agence

Classement des Agences sur le critère :
« Est réputée pour sa griffe créative » (TOP29)

rang	mentions	Score Brut	Score à Notoriété égale	rang	% d'attribution
de 1 à 4	de 12 à 10	EURO RSCG 4D LES CORSAIRES MRM PARTNERS PUBLICIS DIALOG	BUSINESS INTERACTIF EURO RSCG 4D FULLSIX PLANETE INTERACTIVE	de 1 à 5	de 100% à 64%
de 5 à 9	de 9 à 7	FCB 20-80 MEURA OGILVY CANAVERAL+ONE PIMENT PLANETE INTERACTIVE PROXIMITY BBDO RAPP COLLINS	REGENERER BRANN COMMUNIDER ETO MEURA MRM PARTNERS OGILVY CANAVERAL+ONE PROXIMITY BBDO TEQUILA	de 6 à 9	de 59% à 50%
de 12 à 14	de 6 à 4	BRANN COMMUNIDER DIRECT ONE DRAFT WW ETO K AGENCY REGENERER	FCB 20-80 PUBLICIS DIALOG PIMENT YIN	de 13 à 16	de 44% à 36%
18ème	3	YIN	YIN	15ème	38%

ballester-consulting

Étude Agences Marketing Services 2005

Vilème Partie, Chap 3



Image et positionnement des Agences

Classement des Agences sur la famille « diversité et profondeur de l'offre de services en général » (TOP29)

rang	mentions	Score Brut	Score à Notoriété égale	rang	% d'attribution
de 1 à 5	de 29 à 18	DRAFT WW FCB 20-80 LES CORSAIRES MRM PARTNERS PROXIMITY BBDO PUBLICIS DIALOG RAPP COLLINS	BRANN COMMUNIDER DRAFT WW FCB 20-80 MEURA MRM PARTNERS RAPP COLLINS GREY MARKETING SERVICES	de 1 à 4	de 55% à 53%
de 8 à 12	de 17 à 11	EURO RSCG 4D K AGENCY MEURA PIMENT TEQUILA	LES CORSAIRES PLANETE INTERACTIVE PROXIMITY BBDO PUBLICIS DIALOG ETO	de 7 à 10	de 52% à 48%
de 13 à 16	de 10 à 7	BRANN COMMUNIDER DIRECT ONE ETO GREY MARKETING SERVICES PLANETE INTERACTIVE UNITEAM	EURO RSCG 4D REGENERER TEQUILA UNITEAM YIN	de 12 à 17	de 47% à 45%
21ème	5	YIN	YIN	16ème	46%

ballester-consulting

Étude Agences Marketing Services 2005

Vème Partie, Chap 4



Image et positionnement des Agences

Classement des Agences sur la famille « qualité des process » (TOP29)

rang	mentions	Score Brut	Score à Notoriété égale	rang	% d'attribution
de 1 à 5	de 26 à 18	FCB 20-80 LES CORSAIRES PROXIMITY BBDO PUBLICIS DIALOG RAPP COLLINS	DIRECT ONE ETO FCB 20-80 LES CORSAIRES MEURA	de 1 à 5	de 73% à 57%
de 6 à 9	de 16 à 11	DIRECT ONE DRAFT WW K AGENCY MEURA MRM PARTNERS PIMENT	EVEREST MRM PARTNERS PIMENT PLANETE INTERACTIVE PUBLICIS DIALOG UNITEAM	de 6 à 10	de 48% à 42%
de 12 à 16	de 10 à 7	ETO EURO RSCG 4D GREY MARKETING SERVICES PLANETE INTERACTIVE TEQUILA UNITEAM	AJUSTICE K AGENCY NCH MS PROXIMITY BBDO RAPP COLLINS YIN	de 12 à 16	de 41% à 38%
21ème	5	YIN	YIN	12ème	41%

ballester-consulting

Etude Agences Marketing Services 2005

Vème Partie, Chap 4



Image et positionnement des Agences

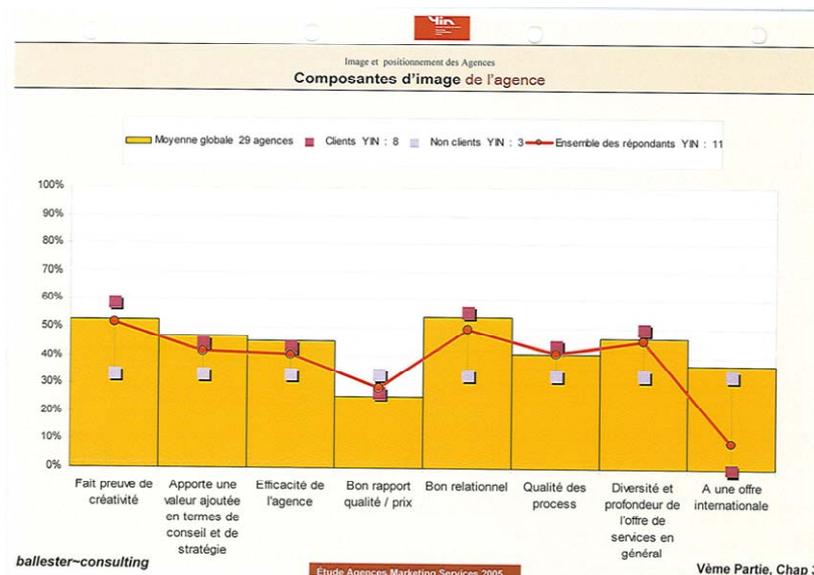
Classement des Agences sur la famille « bon rapport qualité prix » (TOP29)

rang	mentions	Score Brut	Score à Notoriété égale	rang	% d'attribution
de 1 à 5	de 19 à 9	FCB 20-80 LES CORSAIRES MEURA PLANETE INTERACTIVE PUBLICIS DIALOG RAPP COLLINS	ETO JUMP MS LES CORSAIRES MEURA PLANETE INTERACTIVE	de 1 à 5	de 54% à 41%
de 7 à 8	de 8 à 7	DRAFT WW ETO EURO RSCG 4D K AGENCY PIMENT	DIRECT ONE FCB 20-80 NCH MS NOUVEL ECCLA REGENERE	de 6 à 9	de 40% à 32%
de 12 à 14	de 6 à 5	AJUSTICE DIRECT ONE MRM PARTNERS PROXIMITY BBDO TEQUILA	AJUSTICE BUSINESS INTERACTIF EVEREST K AGENCY PUBLICIS DIALOG YIN	de 11 à 16	de 29% à 24%
19ème	3	YIN	YIN	11ème	29%

ballester-consulting

Etude Agences Marketing Services 2005

Vème Partie, Chap 4



La Société ambitionne que les résultats de la prochaine étude en 2007 montreront la présence de YIN PARTNERS dans le top *ten* (entièrement trustée en 2005 par les Agences Internationales).

Et d'autre part :

- 80% des annonceurs sont prêts à confier des missions supplémentaires si l'Agence élargit son offre de services ;
- 48 % des annonceurs recherchent une agence marketing services multi compétente qu'ils considèrent comme un partenaire avec une dimension conseil et stratégie importante.
- 42% des annonceurs recherchent une agence de marketing spécialisée et ayant des compétences précises, l'annonceur se gardant le rôle d'orchestrer la stratégie.

YIN PARTNERS travaille historiquement sur chacun de ses métiers avec la 2^{ème} population (les 42%) et bascule progressivement depuis 4 ans en cross fertilisation multi métiers vers la population n°1 (les 48%) permettant ainsi une croissance organique en plein développement sur un marché stagnant.

6.3.3 Une méthode exclusive le « *spiding marketing* »

Chez YIN PARTNERS, chaque problématique est abordée de manière circulaire dans une logique 360° de points de contacts entre la marque et le consommateur.

Le « *spiding marketing* » consiste pour chaque marque à déployer une toile sur mesure pour capter ses consommateurs.

Créer un « maillage » de points de contact sur mesure pour prendre le consommateur dans la toile de la marque : voilà l'obsession de YIN PARTNERS

La Société élabore pour chaque question posée le « *spiding profile* » de la problématique de la marque qui nous permet de quantifier l'implication stratégique de chaque canal d'approche, d'en construire la stratégie des moyens 360° et la hiérarchisation budgétaire.



Organisé sur le business model des cabinets anglo-saxons de conseils multi-experts, YinPartners intègre les expertises Marketing Services suivantes:

- Conseil en innovation
- Business Intelligence
- Coaching formation
- Publicité
- Communication santé
- Marketing opérationnel
- Design
- Evènementiel
- Street marketing
- Ingénierie éditoriale
- Web & Marketing interactif

YinPartners:
Un projet d'entreprise



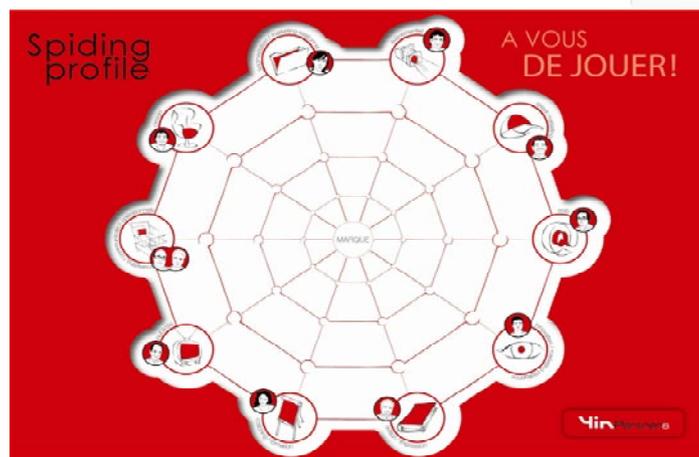
« Réunir sous le même toit et au même capital les meilleurs experts de chacun des métiers du marketing, de la communication et de la vente »



YinPartners:
La vision d'un homme



*Vous rêvez d'une stratégie de marque à 360° ?
YinPartners le fait !*



Agence du Tourisme de la Corse

Objectifs

«Qualité Corse», le début d'une saga...

- Amener la Corse dans le top 5 des destinations vacances, en spontané, dès le mois d'avril
- Enrayer la baisse de fréquentation enregistrée en 2004

Agence du Tourisme de la Corse

Partis pris n° 1

Développer un territoire de communication spécifique

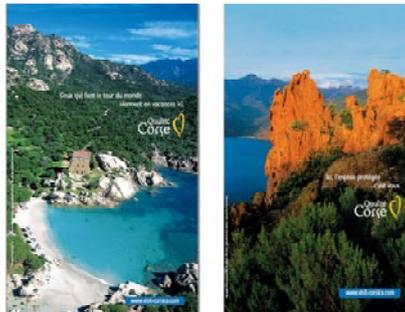
Passer d'une signature touristique à un **concept de marque** identitaire, porteur de valeurs éthiques et responsables



Agence du Tourisme de la Corse

Partis pris n° 2

Nourrir ce concept à travers une direction artistique soignée et un ton incitatif



Agence du Tourisme de la Corse

Créer un événement Corse à l'occasion du printemps, autour du thème «La Corse, après l'hiver c'est l'été»

Partis pris n° 3

Le jour du printemps, une **pleine page dans les 61 titres** de la presse quotidienne régionale



70 animations de rue à Paris, Lyon, Strasbourg et Lille (180 jeunes sur le terrain)



Agence du Tourisme de la Corse

Stratégie des moyens ultra ciblée et affinitaire

Partis pris n° 4



Spiding profile
Qualité Corse



4in

Lexmark

Lancement et accompagnement européen

La problématique

Pour challenger ses principaux concurrents, Lexmark Small Medium Business souhaite...

- se positionner de manière forte sur le marché des PME PMI,
- devenir un acteur clé européen avant la fin 2003-2004

...Après de deux cibles principales :

- Les entreprises 0-500 salariés
- développer les parts de marché et la connaissance des gammes qui leur sont dédiées
- Les Intermédiaires : revendeurs et grossistes
- stimuler le réseau pour être mieux référencé et mieux prescrit sur le long terme



Le concept : 100%

Développer un concept différenciant et déclinable (au niveau international et sur les différentes cibles)

Partis pris n° 1

Le message

End users : 100% dédié aux solutions imprimantes
 Revendeurs : 100% dédié au business

Le côté opérationnel

International / multi-cibles / simple et déclinable / compréhensible / impactant

Les campagnes trimestrielles

Année 1



Année 2



Le concept : 100%

Développer un concept différenciant et déclinable
(au niveau international et sur les différentes cibles)

Partis pris n° 1

Le message

End users : 100% dédié aux solutions imprimantes
Revendeurs : 100% dédié au business

Le côté opérationnel

International / multi-cibles / simple et déclinable / compréhensible / impactant

Les campagnes trimestrielles

Année 1



Année 2



Lexmark

Garder une cohérence sur tous les canaux de communication

Partis pris n° 3

Des campagnes de création de trafic on et off line

(radio, presse, pub on line, mini site événementiel...) pour les entreprises et les Intermédiaires...
...Supportées et amplifiées par des actions de marketing direct (e-mailing, mailing, flyers...)

Campagne radio avec création de trafic sur un site événementiel



Mini site produit End user Mini site produit Reseller



Presse Revendeur Format événementiel



Encart presse End user (presse européenne - quotidienne régionale - Informatique - News Magazine)



Flyer End user Flyer Reseller



E-pub End user E-pub Reseller



Résultats

Le système de mesure des retours a permis de développer une connaissance de plus en plus précise de la cible ?

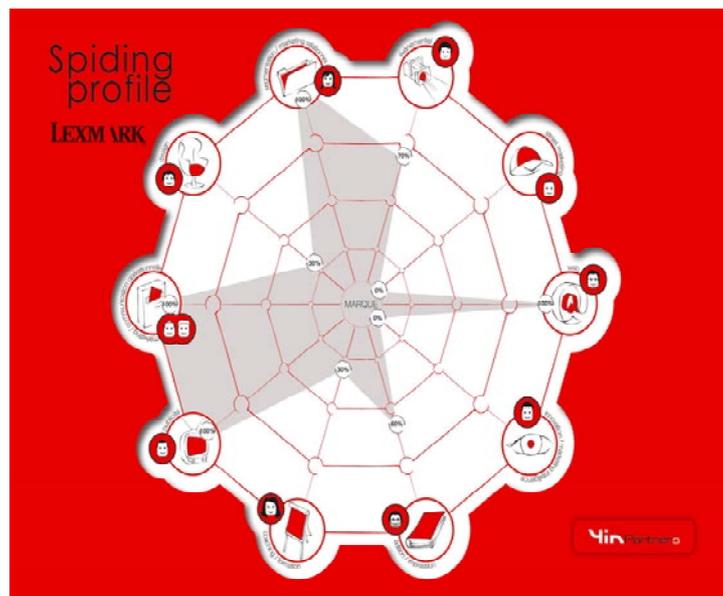


Optimisation des investissements, du discours et des contenus ?



Optimisation du ROI

Sur 4 campagnes :
Coût contact divisé par 2 pour une diffusion -30%
Nombre de contacts multiplié par 3



Cegetel

Accompagnement opérationnel multi-canal

La problématique

➤ Trouver un partenaire alliant des compétences professionnelles spécifiques...

- Une connaissance des outils opérationnels et des contraintes points de vente
- Une dimension marque (Identité, design, packaging)
- Un accompagnement business pour aider à définir une stratégie pertinente et adaptée sur un marché en constante évolution ex : lancement de Cegetel en grande distribution (Quelle offre & quels outils pour être efficace ?)
- Une maîtrise des relais d'information on et off line

➤ Pour travailler avec les différentes divisions de Cegetel :

- **Division Marque** : en charge de l'identité visuelle et de la publicité
- **Division Marketing direct conquête B2C & B2B** : en charge des communications de recrutement multicanal
- **Division Marketing produit B2C & B2B** : en charge de la création des offres
- **Division Marketing opérationnel B2C & B2B** : animations points de vente & équipes commerciales
- **Division Formation** : en charge des équipes télémarketing

Cegetel

Réalisations 2004

Partis pris n° 1

Adapter la charte de communication Cegetel à l'ensemble des supports de communication en prenant en compte les spécificités de chaque support ou outils de communication



Charte graphique
Conception, réalisation opérationnelle, refonte des fondamentaux (logo, couleurs, typos, formes...) et déclinaisons sur une trentaine d'outils de communication via un guide imprimé et un extranet de communication.



Définition de la charte d'animation du «Botte», ainsi que sa déclinaison en 3D.



Formation des équipes Cegetel sur les thèmes : «Gagner en professionnalisme dans ces techniques de Communication (téléphone et face-à-face)», «Gérer les réclamations écrites», «Mettre en place des équipes dédiées à la relation clients par téléphone», «Prospecter et prendre des rendez-vous par téléphone».



Brochure
Rolling demo
Outils de distribution résidentiel et Pro
Conception et réalisation de tous les outils de relais des informations en points de vente (Auchan, Daily Espaces SF, Boulanger...).



Conception et réalisation de **glaces commerciales** pour le porte à porte.



Pack modem
Annonces presse
Annonces presse trade résidentiel et Pro
Conception et réalisation pour les catalogues Auchan, Casino, Intermarché...



Annonces presse de recrutement
Conception et réalisation pour l'offre ADSL. Stratégie de tests de création d'offres et de supports.



Réflexion sur les outils de présence de la marque **Cegetel** dans les Espaces SF.



6.3.4 Principaux prix obtenus ces dernières années

Prix Empreintes :

Alka-Seltzer, Kodak Trophy, 3M Nexcare

Prix Marie-Claire :

Prix Scorissimo avec La Collective du Pain

Prix "Association de la Meute":

Prix Femino avec Bordeaux Médoc

Festival International du Film Touristique :

Meilleur Script avec "L'Aquitaine"

Prix de l'APPM :

Mention, catégorie Grande Cause avec Survival

Prix, catégorie Industrie avec Taransaud

Palmarès IPSOS :

Meilleures campagnes d'affichage :

Agence du Tourisme de la Corse

Trophée Internet de la Construction :

Toupret

Palmarès Boursoscan :

Meilleur site avec Wavecom.com

Grand prix du Tourisme Ile de France :

site de l'Office du Tourisme de Versailles

Grand Prix de l'Affiche Française :

Collective des Vins de Bordeaux

"Buvons Moins, Buvons Meilleur"

Sup de Co Toulouse 2006 :

Affiche de bronze "Crazy Owl"

Trophée de la Communication Internet 2006 :

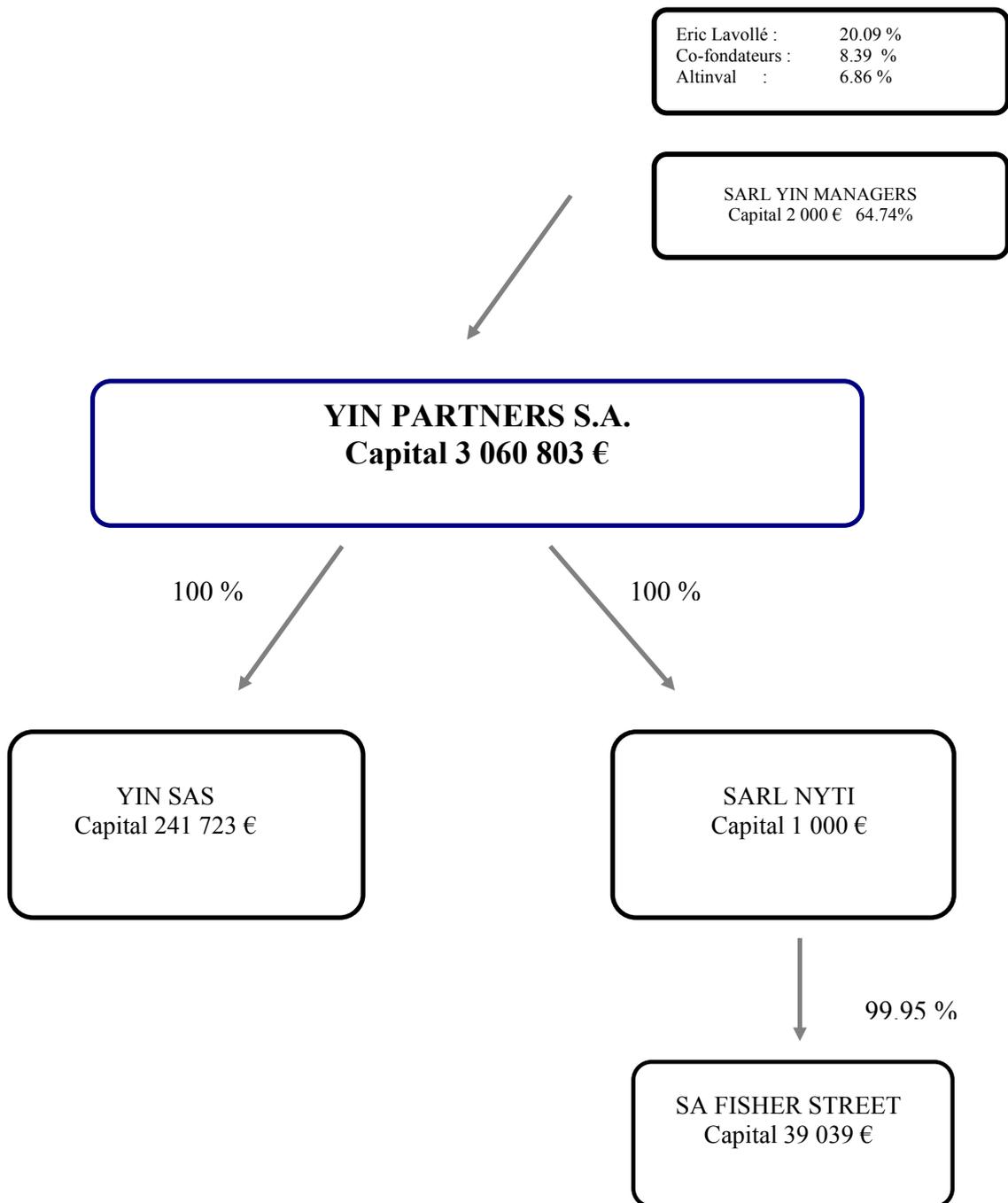
Meilleure action de communication environnementale : médaille de bronze

Meilleur site Internet des organismes nationaux : médaille de bronze

Elue Agence de l'Année 2006 (Communication Opérationnelle)

7 ORGANIGRAMME

7.1 ORGANIGRAMME JURIDIQUE



Présentation des sociétés du Groupe

- YIN SAS

Société à actions simplifiée

Capital social 241 723 euros

Siège social : 15/17 rue Rivay – 92300 Levallois Perret

Président : Eric LAVOLLÉ

Capital social est détenu à 100 % par la Société YIN PARTNERS

- SARL NYTI

Société à Responsabilité Limitée

Capital social 1 000 euros

Siège social : 15/17 rue Rivay – 92300 Levallois Perret

Gérant : Eric LAVOLLÉ

Capital social est détenu à 100 % par la Société YIN PARTNERS

- SA FISHER STREET

Société Anonyme à Conseil d'Administration

Capital social 39 039 euros

Siège social : 15/17 rue Rivay – 92300 Levallois Perret

Président et administrateur : Eric LAVOLLÉ

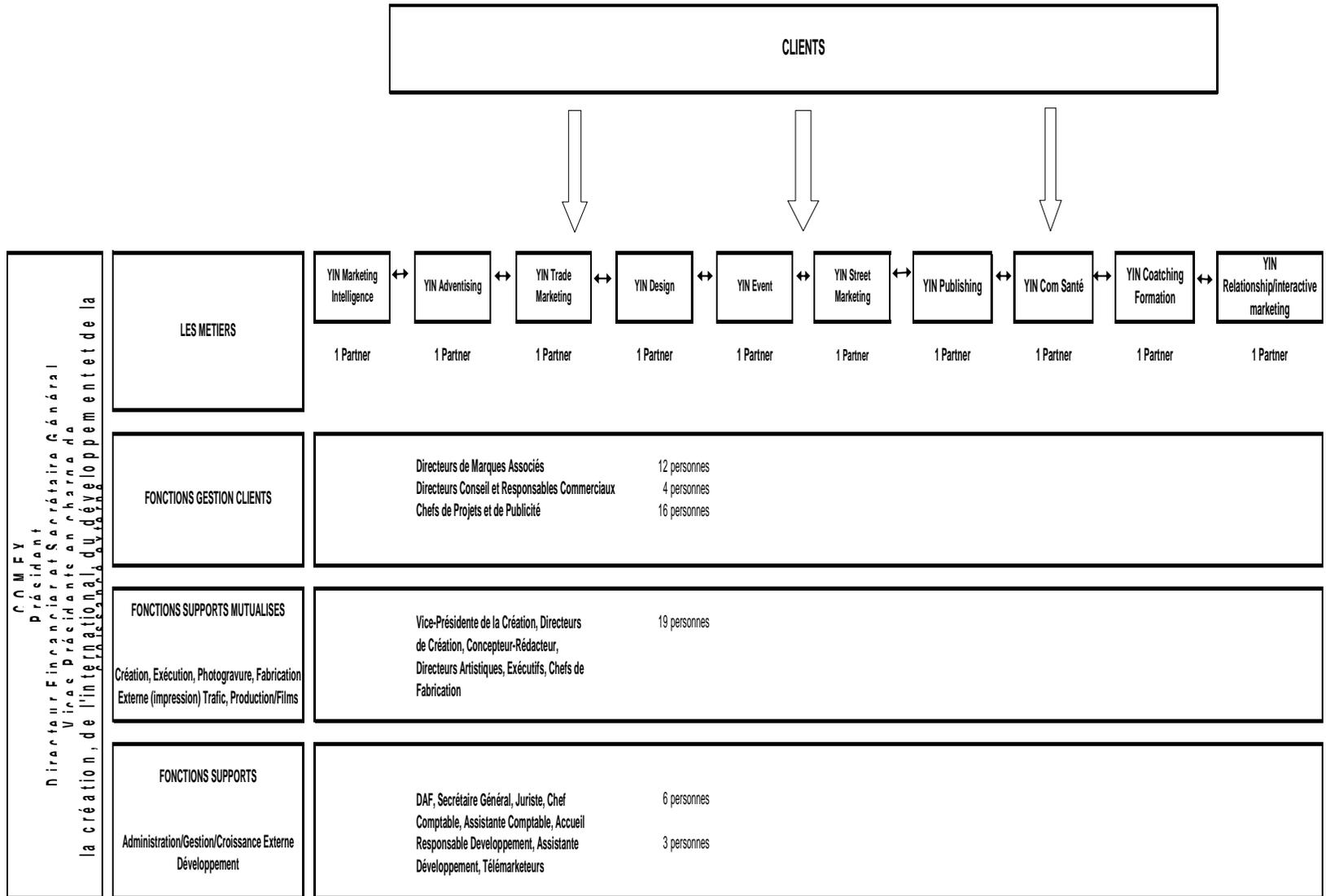
Administrateur : Marc de WISMES et la société NYTI

Capital social détenu à 99,98 % par la société NYTI

Relations Intra-groupe au 31 décembre 2006 :

Valeurs en consolidation	YIN SAS	SARL NYTI	SA FISHER STREET	YIN PARTNERS	Total consolidé
Actifs immobilisé (y compris écarts d'acquisition)	2 179 846	1 498 378	(41)	0	3 678 183
Endettement financier hors Groupe	109 473	-	-	-	109 473
Trésorerie au Bilan	182 461	10 226	26 523	13 872	233 082
Flux de trésorerie liés à l'activité	342 205	115 481	13 281	0	470 967
Dividendes versés en 2006 et revenant à YIN PARTNERS	0	0	0	0	

7.2 ORGANIGRAMME OPERATIONNEL



8 PROPRIETES, USINES ET EQUIPEMENTS

8.1 PROPRIETES IMMOBILIERES

YIN PARTNERS est locataire des locaux qu'elle occupe et n'a pas de propriété immobilière.

Elle exerce l'ensemble de ses activités depuis le siège social de YIN SAS à Levallois Perret – 92300 – 15/17 Rue Rivay, propriété de la société AGF PIERRE.

Il s'agit d'un bail commercial d'une durée de 9 années commençant à courir à compter du 1^{er} août 2005 pour se terminer le 31 juillet 2014. La superficie des locaux qu'elle occupe est de 550 m².

Le loyer annuel H.T et hors charge est fixé à la somme de 94 000 euros. Les charges trimestrielles s'élèvent à la somme de 5 400 euros.

Il n'existe aucun lien entre le bailleur des locaux sis Rue Rivay à Levallois Perret et les dirigeants et/ou actionnaires du groupe YIN PARTNERS.

Suite à l'acquisition du fonds de commerce « pub » (voir paragraphe 5.2.2 du présent document de base), YIN PARTNERS a signé le 03 avril 2007 la reprise d'un bail situé avenue des Champs Elysées et a décidé son déménagement d'ici fin avril.

La Société négocie la reprise du bail du 61, rue de Turenne au profit d'un des sous-locataires occupant actuellement plus de 50% de la surface. A titre indicatif, ce bail appartient à la Foncière Yin, qui ne fait plus partie du périmètre du Groupe (Voir Chapitre 19). Cette opération est neutre financièrement.

En ce qui concerne le bail de Levallois, YIN PARTNERS continuera d'occuper une partie de la surface (environ 15%) et a déjà trouvé deux sociétés hors groupe qui loueront le reste de la surface.

8.2 EQUIPEMENTS

L'activité de la Société est peu capitalistique, YIN PARTNERS ne dispose pas de gros équipements et n'a pas besoin pour ses activités d'équipements dont la valeur est significative.

9 EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIERE ET DU RESULTAT

La situation financière de la Société est présentée au Chapitre 20 au travers :

- des comptes consolidés normes françaises au 31/12/2006 ;
- des comptes consolidés pro forma en normes françaises au 31/12/2005 et au 31/12/2004 (avec un bilan au 1^{er} janvier 2004).

9.1 SITUATION FINANCIERE

1/ La situation financière de YIN PARTNERS peut être synthétisée au travers des chiffres suivants (en K euros) :

En €	31 décembre		
	2006	2005	2004
Chiffre d'affaires	11 928	7643	3939
Résultat opérationnel	545	401	160
Résultat Consolidé net	349	189	431
Dont part du groupe	349	189	431

Le Groupe a dégagé d'excellents chiffres au cours de l'année 2005.

2/ Evolution de la situation financière du Groupe :

Décomposition de la croissance annuelle du Chiffre d'affaires :

Exercices	Croissance organique	Croissance externe	Soit C.A annuel
Entre le 31/12/2004 et 31/12/2005	10 %	84 %	94 %
Entre le 31/12/2005 et 31/12/2006	36%	20%	56%

- Entre le 31/12/2004 et le 31/12/2005 :

Le chiffre d'affaires de Groupe a effectivement progressé de 94%.

Cette hausse est la conséquence de l'acquisition des fonds de commerce suivants :

- Agence du Siècle au 1^{er} janvier 2005
- Fisher Street en Juin 2005
- CPP en Octobre 2005

- Entre le 31/12/2005 2005 et le 31/12/2006 :

Le chiffre d'affaire de Groupe a progressé de 56,06 %.

Cette progression est due :

- à l'activité de l'Agence du siècle et de CPP en année pleine,
- à l'acquisition d'un nouveau fonds de commerce en Février 2006 « TIEMPO »

9.2 RESULTAT D'EXPLOITATION

Le résultat d'exploitation, suivant la forte progression du chiffre d'affaires, affiche une rentabilité croissante.

Ainsi, au 31 décembre 2006, le rapport résultat opérationnel / chiffre d'affaire atteignait 4,57 %. En 2005, il atteignait 4,26 % et en 2004, 4,06 %.

La croissance est donc bien maîtrisée.

Les différentes acquisitions par le Groupe ont permis d'intégrer uniquement les équipes opérationnelles liées aux nouveaux portefeuilles clients. Ces intégrations ont contribué à développer de nouvelles compétences, dans le domaine de la création en particulier, ce qui a réduit significativement l'utilisation de free lance extérieurs.

A la connaissance de la Société, aucune autre stratégie ou au aucun autre facteur de nature gouvernementale, économique, budgétaire, monétaire ou politique n'influence les opérations du Groupe.

10 TRESORERIE ET CAPITAUX

10.1 CAPITAUX PROPRES CONSOLIDES PRO FORMA

En €	Capitaux propres au 31/12//2006	Capitaux propres au 31/12/2005	Capitaux propres au 31/12/2004
Capital social	3 060 803	3 060 803	3 060 803
Report à nouveau	0	(520 286)	(951 701)
Réserves			
Résultat de l'exercice	202 053	189 669	431 415
Capitaux propres	3 262 856	2 730 186	2 540 517

10.2 TRESORERIE ET FLUX DE TRESORERIE CONSOLIDES

Voir les tableaux des flux de trésorerie consolidés figurant dans les comptes consolidés.

10.3 CONDITIONS D'EMPRUNTS ET STRUCTURE DE FINANCEMENT DE LA SOCIETE

La Société n'a aucun endettement financier.

10.4 RESTRICTIONS EVENTUELLES A L'UTILISATION DES CAPITAUX

Néant

11 RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT, BREVETS ET LICENCES

11.1 RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT

La Société n'a pas de politique de recherche et développement.

11.2 MARQUES ET LICENCES

Aucune procédure d'opposition à l'enregistrement de marques n'a été lancée à l'encontre de la Société.

Le tableau ci-après présente les marques déposées :

Marque	Pays	Statuts	Date de dépôt	N° de dépôt / d'enregistrement	Date d'enregistrement	Classes	échéance
YELLOW GRAPHIC	France	Enregistré	20/10/1992	92439008	09/04/1993	35;38;40;42	20/10/2002
MARKETING INTELLIGENCE	France	Enregistré	09/07/1997	97686372		35 ;41	09/07/2007
AGENCE DU SIECLE	France	Enregistré	01/01/1998	98711587	01/01/1998	35 ; 38; 41	01/01/2008
YELLOW	France	Enregistré	07/09/1998	98748603	09/02/1999	35;38;40;41;42	07/09/2008
TELE ACTION	France	Enregistré	18/11/1998	1533205		35;38	18/11/2008
e-CPP	France	Enregistré	28/01/2000	3005452	28/01/2000	35 ;38	28/01/2010
TIEMPO INGENIERIE EDITORIALE	France	Enregistré	28/02/2001	13086830	28/02/2001	16;35;38;41;42	28/02/2011
YIN NETWORK	France	Enregistré	23/07/2001	13113039	28/12/2001	9;35;36;37;38;41;42	23/07/2011
YELLOW IMAGINET NETWORK	France	Enregistré	26/07/2001	13113717	31/08/2001	35;36;37;38;41;42	26/07/2011
YIN	France	Enregistré	23/07/2001	13113036	31/08/2001	9;35;36;37;38;41;42	23/07/2011
GESTION HEBERGEE	France	Enregistré	20/02/2004	43276888	09/04/2004	9;35;36;37;38;41;42	20/02/2014
CHALLENGIST TM	France	Enregistré	08/11/2004	43324336	22/04/2005	35	08/11/2014
CREACTIONIST TM	France	Enregistré	08/11/2004	43324337	22/04/2005	35	08/11/2014
VISIONIST TM	France	Enregistré	08/11/2004	43324339	22/04/2005	35	08/11/2014
FORMATIONIST TM	France	Enregistré	08/11/2004	43324338	22/04/2005	35	08/11/2014
SPIDING MARKETING	France	Enregistré	09/12/2005	53398919	26/05/2006	35	09/12/2015
SPIDING PROFILE	France	Enregistré	09/12/2005	53398919	26/05/2006	35	09/12/2015
YINPARTNERS SAS	France	Enregistré	06/04/2006	63422313	19/05/2006	35	06/04/2016

11.3 BREVETS ET LICENCES

La Société n'est titulaire d'aucun brevet. Dans le cadre de son activité, la Société n'a conclu aucun contrat de licence portant sur des brevets appartenant à des tiers.

12 INFORMATION SUR LES TENDANCES

12.1 PRINCIPALES TENDANCES AYANT AFFECTES L'ACTIVITE AU COURS DU PREMIER SEMESTRE 2006

L'année 2006 est une année importante pour YIN PARTNERS marquée par l'affirmation de son modèle économique basé sur le marketing multi-canal. Cela s'est ainsi traduit au niveau de ses clients annonceurs par le gain de nouveaux budgets de taille significative.

Tout en gardant une vision marketing multi canal, YIN PARTNERS a renforcé son développement stratégique sur le média Internet grâce à l'obtention de nombreux nouveaux budgets.

Tableau récapitulatif des nouveaux budgets au titre de l'exercice 2006 :

CLIENTS	C.A	ACTIVITES CONCERNES
CELFNORD	130 000 €	Publicité ; production de films
EUROP ASSISTANCE	116 000 €	Design
HEINEKEN	437 000 €	Street Marketing
MK2	224 000 €	Edition
JP MORGAN	102 000 €	Marketing Opérationnel
NEUF TELECOM	137 000 €	Marketing Opérationnel + Web
NRJ	279 000 €	Street Marketing
PRESTACELF	320 000 €	Marketing Opérationnel ; Street Marketing ; Web
RUSTILA	84 000 €	Publicité et Communication
Total	1 829 000 €	

12.2 TENDANCES SUSCEPTIBLES D'INFLUER SENSIBLEMENT SUR LES PERSPECTIVES

L'objectif principal de la société est de se développer de manière significative que ce soit en croissance organique ou en réalisant des opérations de croissance externes ce qui lui permettrait d'atteindre la taille nécessaire pour répondre aux plus gros appels d'offres du marché publicitaire.

De plus, elle entend renforcer son positionnement d'agence de marketing multi-canal.

A la connaissance de la Société il n'existe ni tendance connue ni engagement raisonnablement susceptible d'influer négativement sur les perspectives de la société.

13 PREVISIONS OU ESTIMATIONS DU BENEFICE

13.1 BUSINESS PLAN A 2 ANS

Bilan Prévisionnel

ACTIF	31/12/2007	31/12/2008
Ecart d'acquisition	2 198 295	2 198 296
concessions, Brevets	5 937	5 937
Fonds Commercial	1 971 042	1 971 042
Autres Immobilisations corporelles	210 000	250 000
Autres Participations	474	474
Autres immobilisations Financières	24 836	24 836
TOTAL I	4 410 584	4 450 585
En cours de Productions de Services	80 000	150 000
Clients et comptes rattachés	6 971 532	10 528 188
Autres Créances	595 784	914 112
Disponibilités	1 000 000	1 500 000
Charges Constatées d'Avance	50 000	70 000
TOTAL II	8 697 316	13 162 300
TOTAL GENERAL	13 107 900	17 612 885

PASSIF	31/12/2007	31/12/2008
Capital	3 060 803	3 060 803
Report à nouveau	348 943	1 855 356
Report à nouveau	0	0
Résultat	1 506 413	2 273 000
TOTAL I	4 916 159	7 189 159
Intérêts minoritaires	397	397
Provisions pour Risques	134 138	163 755
TOTAL II	134 535	164 152
Emprunts et Dettes Financières	0	0
Fournisseurs et comptes rattachés	4 021 010	6 082 200
Dettes Fiscales et Sociales	4 036 196	4 177 374
	25,17%	17,00%
Autres Dettes	0	0
TOTAL III	8 057 206	10 259 574
TOTAL GENERAL	13 107 900	17 612 885

Compte de résultat Prévisionnel

	31/12/2007	31/12/2008
Chiffre d'Affaires	22 020 000	33 120 000
TOTAL PRODUITS D'EXPLOITATIO	22 020 000	33 120 000
Achats de Prestations de Service	11 900 000	18 000 000
MARGE BRUTE	10 120 000	15 120 000
MB/CA	45,96%	45,65%
Autres Achats et Charges Externes	1 600 000	2 000 000
Impôts et Taxes	160 000	350 000
Salaires et Traitements	4 136 621	6 570 000
Charges Sociales	1 873 310	2 700 000
Dotations aux Amortissements	90 000	100 000
TOTAL CHARGES D'EXPLOITATION	19 759 931	29 720 000
RESULTAT D'EXPLOITATION	2 260 069	3 400 000
REX/MB	22,33%	22,49%
REX/CA	10,26%	10,27%
RESULTAT FINANCIER	0	0
RESULTAT COURANT AVANT IMPC	2 260 069	3 400 000
RESULTAT EXCEPTIONNEL	0	0
Impôts sur les Bénéfices	753 656	1 127 000
RESULTAT NET	1 506 413	2 273 000
RN/MB	14,89%	15,03%
RN/CA	6,84%	6,86%

1 Préambule

La SA YIN PARTNERS a été constituée le 28 Juin 2006 consécutivement à :

- L'apport par des personnes physiques et par les sociétés ALTINVAL et TYNI de 100% du capital de YIN SAS.
- L'apport de 100% du capital de la SARL NYTI.

La rémunération de ces apports a été faite sur la base d'une réévaluation, avec effet rétroactif au 1^{er} janvier 2006, des fonds de commerce des filiales YIN SAS, NYTI et de la SA FISHER STREET.

2 Comptes prévisionnels consolidés au 31 Décembre 2007

Les comptes au 31 Décembre 2007 ont été établis en tenant compte des entités, sociétés ou fonds de commerce, pouvant être, à terme, intégrés ou repris par le Groupe.

En ce qui concerne les prévisions 2007 et sans tenir compte des acquisitions prévues, les hypothèses suivantes ont été retenues :

- 90% des budgets clients 2006 sont reconduits en 2007 (contrats pluriannuels, marchés publics, fidélisation de nos clients historiques) ;
- Les budgets des clients actuels s'accroissent par une offre plus diversifiée proposée par les différents experts et métiers de communication. Ce développement est évalué à 10% de progression de la marge brute ;
- Le chiffre d'affaires issu des nouveaux clients (prospection) représente 20% de la marge brute ; cette proportion est stable depuis la création du Groupe,
- En ce qui concerne les salaires et les frais généraux, à activité constante, une augmentation de 5% de l'ensemble a été pratiquée.

Les perspectives nouvelles pour l'exercice 2007

YIN souhaite se développer par l'intégration de métiers nouveaux dans le domaine de la communication et acquérir des expertises et savoir-faire supplémentaires afin de répondre d'une manière plus large aux attentes de ses clients.

A ce jour, quatre projets d'acquisition sont finalisés.

Trois de ces opérations concernent des entreprises en difficulté qui ont déposées au Tribunal de Commerce un dossier de cessation des paiements et pour lesquels le Groupe YIN a présenté un dossier d'offre de reprise. Le coût total de ces rachats s'élève à environ 500 000 euros.

Du fait de ces intégrations, le Groupe YIN, pourra ainsi consolider ces activités design, communication opérationnelle, communication institutionnelle, publicité et web.

La quatrième opération consiste au rachat du fond de commerce d'une entreprise spécialisée dans l'activité « événementiel » qui permettra à YIN de se développer d'une manière plus significative par l'apport de budgets nouveaux dans les secteurs de l'automobile et des cosmétiques en autres. Ce dossier a été finalisé le 17 janvier 2007 ; le coût de cette transaction s'élève à 250 000 euros.

Pour l'ensemble de ces projets, YIN intègre les dirigeants ainsi qu'une partie du personnel de production. Le nombre total des personnes reprises à l'issu de ces 4 opérations est d'une vingtaine de salariés.

Impact des acquisitions sur le résultat prévisionnel 2007

Activités	Evènementiel	Design	Publicité	Communication Opérationnelle	Total
Chiffre d'affaires	1 700 000	2 000 000	4 200 000	620 000	8 520 000
Marge Brute	800 000	1 260 000	1 700 000	400 000	4 160 000
Charge d'exploitation	620 000	976 000	1 317 000	308 292	3 221 292
Résultat d'exploitation	180 000	284 000	383 000	91 708	938 708

Ces 4 opérations sont aujourd'hui finalisées selon les modalités suivantes :

activités	date d'acquisition	modalités
Evenementielle	Janvier 2007	cession de clientèle
Désign	Février 2007	par rachat au Tribunal de Commerce
Communication institutionnelle	Mars 2007	par rachat au Tribunal de Commerce
Publicité	Mars 2007	par rachat au Tribunal de Commerce

Hypothèses retenues pour l'Actif

- Les projets d'acquisition pour 2007 ne concernant que des rachats de fonds de commerce (environ 750 000 euros).
- Les immobilisations corporelles augmentent de 100 000 euros correspondant aux investissements nécessaires à l'intégration des nouvelles équipes.
- Le poste client et autres créances ont été évalués en proportion du chiffre d'affaire et suivant le délai moyen actuel de paiement des clients.
- Les disponibilités ont été évaluées en fonction des fonds levés consécutifs l'opération en cours (4 000 000 euros) diminués des coûts liés à celle-ci (500 000 euros) et du résultat net prévu 2007.

Hypothèses retenues pour le Passif

- On constate une augmentation de capital de 3 500 000 euros, conséquence de la levée de fonds.
- Les provisions pour risques constituent essentiellement les indemnités de fin de carrière.
- Pour l'exercice 2007, figure un montant de 900 000 euros de concours bancaires à court terme afin de couvrir les investissements prévus.
- Le poste fournisseurs et autres dettes ont été évalués en fonction du montant total des achats prévus et du délai moyen des paiements des fournisseurs.

- Détail exercice 2007

		A	B	A+B
	REEL	PREVISION SANS ACQUISITION	4 CIBLES ACQUISES	TOTAL PREVISIONS
	31-déc-06	2007	2007	2007
Chiffre d'Affaires	11 927 950	13 500 000	8 520 000	22 020 000
Autres Produits	68 989		0	
TOTAL PRODUITS D'EXPLOITATION	11 996 939	13 500 000	8 520 000	22 020 000
Achats de Prestations de Service	6 448 934	7 540 000	4 360 000	11 900 000
MARGE BRUTE	5 479 016	5 960 000	4 160 000	10 120 000
Autres Achats et Charges Externes	1 010 023	1 100 000	497 000	1 597 000
Impôts et Taxes	91 309	100 000	60 000	160 000
Salaires et Traitements	2 639 024	2 603 034	1 537 026	4 140 060
Charges Sociales	1 186 021	1 252 358	618 513	1 870 871
Dotations aux Amortissements	75 383	60 000	30 000	90 000
Autres Charges	1 371	2 000		2 000
Refacturation interco		-478 753	478 753	0
TOTAL CHARGES D'EXPLOITATION	11 452 065	12 178 639	7 581 292	19 759 931
RESULTAT D'EXPLOITATION	544 874	1 321 361	938 708	2 260 069
% / PREVISION 2007		58,47%	41,53%	100,00%
% REX/CA	4,57%	9,79%	11,02%	10,26%
% REX/MB	9,94%	22,17%	22,57%	22,33%

Effectif moyen	57	54	15	82
MB/EFFECTIF	96,12	110,37	277,33	123,41
% PROGRESSION CA		13,18%		84,61%
% PROGRESSION MB		8,78%		84,70%
% PROGRESSION REX		142,51%		314,79%
% PROGRESSION MB/EFFECTIF		11,00%	88,65%	28,39%

Le tableau ci-dessus fait ressortir la croissance organique et externe. Ce tableau montre, après répartition des charges communes, la progression du taux de rentabilité.

Pour l'exercice 2007, YIN PARTNERS prévoit une croissance organique de 8,78% de la Marge Brute qui se décompose de la manière suivante :

Croissance sur les clients et budgets existants 2.39%

Crosfertilisation* 6.39%

Ces taux de croissance sont ceux réalisés et constatés en 2006. Ils sont maintenus pour 2007.

*La crossfertilisation est le développement des budgets clients actuels de YIN sur une base élargie de services c'est à dire sur des métiers et expertises différents que ceux pour lesquels les clients historiques ont déjà fait appel au groupe. Elle est facilitée par l'intégration et le développement en interne de nouvelles compétences résultant des rachats de fonds de commerce.

La progression organique du résultat d'exploitation s'élève à 142,51 %. Le poste de frais généraux et frais de personnel n'augmente que de 2,28%.

La rentabilité opérationnelle s'améliore nettement en 2007 par rapport à 2006. Celle-ci passe de 4.6% à 12%. Sur l'exercice 2008, cette même rentabilité reste en revanche stable (par rapport à 2007), à environ de 12%.

Cette amélioration attendue sur l'exercice 2007 s'explique principalement par une bonne maîtrise des charges de personnel, principal coût de la Société. Celles-ci passent de 32% du CA 2006 à 25% du CA en 2007.

CROISSANCE EXTERNE (ACQUISITIONS 2007) :

L'impact des acquisitions 2007 se décompose comme suit :

CA	8 520 K€
MB	4 160 K€
REX	939 K€

La forte rentabilité des ces acquisitions s'explique par :

- L'intégration des ces activités n'entraînant pas un coût locatif supplémentaire.
- Les coûts de frais généraux n'augmentent pas en fonction du volume de Marge Brute mais en fonction du nombre de personne (28 salariés repris sur un effectif de 54 salariés actuel).
- La reprise du personnel est directement liée aux budgets des différents clients.
- Pas de coût supplémentaire lié à la gestion des nouveaux fonds de commerce.
- L'intégration de nouvelles compétences, en particulier le personnel de création et d'exécution, permettra à YIN PARTNERS de réaliser en interne les différents travaux de production pour la réalisation des prestations clients et de limiter l'emploi de free lance extérieurs (cette économie est évaluée à environ 100 K€).

3 comptes prévisionnels consolidés au 31 décembre 2008

En ce qui concerne l'exercice 2008, les mêmes Hypothèses que pour l'exercice 2007 ont été retenues, à savoir une progression du CA de 10 980 K€ et de la marge brute 4 880 K€.

- Croissance organique = 8 %
- Croissance externe = 40 %

Cette prévision repose sur la reprise de fonds de commerce dans les mêmes conditions que l'exercice 2007.

En 2007, a été inscrit à l'actif du bilan une augmentation des fonds de commerce à hauteur de 750 K€. Ce montant correspondant aux opérations en cours.

A ce jour, il n'est pas possible de déterminer une valorisation des acquisitions pour l'exercice 2008.

La Société a considérée que le coût des ces acquisitions se compenserait en trésorerie par la levée de fond, objet de ce présent dossier.

Sur l'exercice 2008, la rentabilité opérationnelle (11,7%) est en nette progression par rapport à l'exercice 2006, mais reste stable par rapport à 2007, aux environ de 12%.

13.2 RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES PREVISIONS AU 31 DECEMBRE 2007 ET 31 DECEMBRE 2008

A l'attention du Président

En notre qualité de commissaires aux comptes de la société YIN PARTNERS et en application du règlement (CE) N° 809/2004, nous avons établi le présent rapport sur les prévisions de résultat consolidées du groupe YIN PARTNERS, pour les exercices clos au 31 décembre 2007 et 31 décembre 2008 inclus dans la partie 13.1 de son prospectus.

Ces prévisions et les hypothèses significatives qui les sous-tendent ont été établies sous votre responsabilité, en application des dispositions du règlement (CE) N° 809/2004 et des recommandations CESR relatives aux prévisions.

Il nous appartient d'exprimer, dans les termes requis par l'annexe I, point 13.3 du règlement (CE) N° 809/2004, une conclusion sur le caractère adéquat de l'établissement de ces prévisions.

Nous avons effectué nos travaux selon les normes professionnelles applicables en France. Ces travaux, ont comporté une évaluation des procédures mises en place par la Direction pour l'établissement des prévisions ainsi que la mise en œuvre de diligences permettant de s'assurer de la conformité des méthodes comptables utilisées avec celles suivies pour l'établissement des informations historiques du groupe YIN PARTNERS. Ils ont également consisté à nous entretenir avec la Direction du groupe YIN PARTNERS de ces prévisions pour collecter les informations et les explications que nous avons estimées nécessaires.

Nous rappelons que, s'agissant de prévisions présentant par nature un caractère incertain, les réalisations différeront parfois de manières significatives des prévisions présentées et que nous n'exprimons aucune conclusion sur la possibilité de réalisations de ces prévisions.

A notre avis :

- les prévisions sont adéquatement établies sur la base indiquée,
- la base comptable utilisée aux fins de cette prévision est conforme aux méthodes appliquées par le groupe YIN.

Ce rapport est émis aux seules fins de l'offre au public en France et dans les autres pays de l'Union Européenne dans lesquels le prospectus visé par l'AMF serait notifié, et ne peut pas être utilisée dans un autre contexte.

Fait à Courbevoie et Tarbes le 28 mars 2007

Les commissaires aux comptes

ACL AUDITEURS

Alain CLERMONTTELLE



MAZARS & GUERARD

Luc MARTY



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

14.1 COMPOSITION ET FONCTIONNEMENT DES ORGANES DE DIRECTION ET DE CONTROLE

14.1.1 Conseil d'administration

Composition

- Monsieur Eric LAVOLLÉ, Président du Conseil d'administration,
- Monsieur Marc de WISMES,
- Monsieur Benoît PROT,
- YIN MANAGERS SARL représentée par Monsieur Philippe BUISSON.

Le tableau ci-après présente l'ensemble des sociétés au sein desquelles les membres du conseil d'administration de la société YIN PARTNERS sont, à la date d'enregistrement du présent document de base, ou ont été, au cours des 5 dernières années, membres d'un organe d'administration, de direction ou de surveillance ou associé commandité :

NOM	Mandat exercé au sein de la Société	Autres mandats et fonctions exercés en dehors de la société	Autres mandats et fonctions exercés au cours des 5 dernières années en dehors de la Société et non exercés à la date d'enregistrement du présent document de base
Eric Lavollé	Président du Conseil d'Administration	* Président du Conseil d'administration de la société FISHER STREET * Gérant de la Société NYTI et YIN MANAGERS Président de la Société YIN SAS	<i>IDEM</i>
Benoît Prot	Administrateur	• Président de la Sté CHANGER TOUT • Administrateurs des sociétés NUMILOG, PREVISITE, XTS Network et SMG (Sauvanet Média Groupe)	<i>IDEM</i>
Marc de Wismes	Administrateur	* Gérant de la Société Foncière Yin * Président du Conseil de surveillance du FCPE Trésors (accor) * Administrateur de la Société FISHER STREET	<i>IDEM</i>
Philippe Buisson	Administrateur	-	-

Renseignements personnels concernant les membres du conseil d'administration

Eric LAVOLLÉ

Entrepreneur avant tout, il a créé sa première agence LEVEL DIRECT en 1987 puis s'est associé avec J. WALTER THOMPSON (WPP, 2^e Groupe Mondial de Communication) pour créer en Janvier 1989 THOMPSON CONNECT FRANCE qu'il a présidé pendant 12 ans.

Il a été durant près de dix ans Président de L'ASSOCIATION DES AGENCES CONSEIL EN COMMUNICATION pour la partie Marketing Communication, et à ce titre a impulsé la diffusion en France du concept de « Capital Client ».

En 2004 et 2005, pour contribuer à fédérer les métiers du design, il a été Président du « CERCLE DU DESIGN ET DE LA MARQUE ».

Benoit PROT

Benoît PROT fonde « l'ETUDIANT » en 1978 qui devient un Groupe réalisant 200 M€ de Chiffre d'affaires et emploie environ 200 salariés. Benoît PROT revendra ensuite le groupe l'ETUDIANT au groupe HAVAS VIVENDI en décembre 1998, qu'il quitta définitivement au printemps 2001.

Depuis, fidèle à son expérience d'entrepreneur, il accompagne le développement d'entreprises en tant que « business angel ».

Marc de WISMES

Directeur de la Communication du CERCLE DESIGN ET MARQUE
Administrateur et Membre du Bureau de l'Association Nationale du Marketing
Président du Conseil de Surveillance du FCPE Trésors (Accor)
Membre de l'Association « Le Lundi »
Membre de « Mon Association de Recherche d'Idées »
Membre du Press Club de France
1983-1990 ACCOR – Ticket Restaurant.
Directeur des Ventes

1990-1995 DISNEYLAND Paris.
Marketing Manager.

1995-2001 FUTUROSCOPE.
Directeur Marketing International

Depuis 2001 Groupe YIN PARTNERS
Secrétaire Général

Philippe BUISSON

1981-1983 : Concepteur Graphique à 3M Europe (Cergy)
1984 (6 mois) : DA formateur softchez Arthur Andersen, la Défense
1985-1989 : DA à agence Level, Paris
1989-1991 : DC co-fondateur département Lookmaker design, Groupe LEVEL
1992-2002 : Cofondateur DC associé AGENCE Design Yellow, Paris
2002-2007 : Directeur de Marque associé Agence Yin
2004-2007 : Co-fondateur organisation des conférences du Cercle Design Marque

Les pouvoirs du Conseil d'administration

Voir paragraphe 21.2.2 (Article 17 des statuts)

14.1.2 Cadres dirigeants

Composition

- Monsieur Eric LAVOLLÉ, Président Directeur Général

Les pouvoirs du Président Directeur Général

Extrait du PV du Conseil d'Administration du 14-11-2006 :

« Le Président Directeur Général est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la Société dans la limite de l'objet social.

Il est expressément autorisé à fournir pendant une période d'un an des cautions, avals ou garanties au nom de la Société dans la limite d'un montant total de 200 000 euros et sans limite de montant pour les engagements à l'égard des administrations fiscales et douanières.

Toutefois, le Président Directeur Général doit obligatoirement obtenir l'autorisation du conseil d'Administration :

- au-delà d'une somme d'un million d'euros pour une seule et même opération, pour contracter au nom de la Société en vue de tous travaux et entreprises faire toutes soumissions, passer, signer exécuter tous contrats et marchés, les résilier ou les modifier, signer tous avenants,
- Au-delà d'une somme de 200 000 euros pour une seule et même opération pour acquérir et céder tout titre de participation ou entreprises, recourir à l'emprunt agir en justice ou transiger.

Le Président Directeur Général est autorisé à consentir des subdélégations ou substitutions de pouvoirs pour une ou plusieurs opérations ou catégories d'opérations déterminées. »

14.1.3 Informations générales relatives aux administrateurs et dirigeants

› L'ensemble des administrateurs et dirigeants de la Société a pour adresse professionnelle le siège social de la Société.

› Il n'existe aucun lien familial entre les administrateurs et/ou dirigeants.

› Expertise et expérience en matière de gestion des administrateurs et dirigeants de la Société:
Voir CV ci-dessus.

- Au cours des 5 dernières années, aucun des administrateurs et/ou dirigeants de la Société:
- n'a fait l'objet de condamnation pour fraude ;
 - n'a été associé en sa qualité de dirigeant ou administrateur à une faillite, mise sous séquestre ou liquidation ;
 - n'a fait l'objet d'une interdiction de gérer ;
 - n'a fait l'objet d'incriminations ou de sanctions publiques officielles prononcées par des autorités statutaires ou réglementaires.

14.2 CONFLITS D'INTERETS AU NIVEAU DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE LA DIRECTION GENERALE

Au jour du présent document, il n'existe pas de manière générale, selon la Société, de conflit d'intérêt au niveau des organes d'administration, de direction et de la direction générale.

15 REMUNERATION ET AVANTAGES

15.1 INTERETS ET REMUNERATION

15.1.1 Jetons de présence des administrateurs

Néant

15.1.2 Intérêts et rémunération

Nom	Rémunérations brutes 2005			Avantages en nature	Jetons de présence	Régime complémentaire de retraite
	Fixes	Variables	Totales			
Monsieur Eric LAVOLLÉ	73 176 €	0 €	73 176 €	2 996 €	0 €	0 €
Madame Elisabeth de ROTALIER	96 000 €	0 €	96 000 €	0 €	0 €	0 €
Monsieur Marc DE WISMES	60 000 €	0 €	60 000 €	0 €	0 €	0 €
Monsieur Philippe BUISSON	82 320 €	0 €	82 320 €	0 €	0 €	3 746 €

Nom	Rémunérations brutes 2006			Avantages en nature	Jetons de présence	Régime complémentaire de retraite*
	Fixes	Variables	Totales			
Monsieur Eric LAVOLLÉ	73 176 €	0 €	73 176 €	2 996 €	0 €	0 €
Madame Elisabeth de ROTALIER	96 000 €	0 €	96 000 €	0 €	0 €	0 €
Monsieur Marc DE WISMES	60 000 €	0 €	60 000 €	0 €	0 €	0 €
Monsieur Philippe BUISSON	82 320 €	0 €	82 320 €	0 €	0 €	3 746 €

*Les contrats de retraite complémentaire par capitalisation concernent deux salariés de la société YIN PARTNERS à savoir Monsieur Hervé THOMASSET, salarié Directeur de la création sans mandat social et Monsieur Philippe BUISSON, salarié et mandataire social. Ces contrats avaient été souscrits par la Société YELLOW GRAPHIC et ont été maintenus lors de la fusion intervenue en 2004.

La cotisation annuelle versée pour ces contrats s'élève à la somme de 3 746 euros et au 31 décembre 2006, le montant capitalisé s'élève à 14 640 euros.

Il n'existe pas de management fees ou de rémunérations différée ou conditionnelles pour les actionnaires mentionnées ci-dessus.

15.2 MONTANT TOTAL DES SOMMES PROVISIONNÉES AUX FINS DU VERSEMENT DE PENSIONS, DE RETRAITES OU D'AUTRES AVANTAGES

La somme de 89 287 euros a été provisionnée (compte consolidés pro forma au 31 décembre 2006) au titre de l'indemnité de fin de carrière versée aux salariés lors de leur départ à la retraite.

16 FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION

16.1 MANDATS DES MEMBRES DES ORGANES D'ADMINISTRATION

16.1.1 Le Conseil d'administration

Nom	Fonction	Date de 1ère nomination	Date d'échéance du mandat
Monsieur Eric LAVOLLÉ	Président Directeur Général - Président du Conseil d'administration	Conseil d'Administration du 14/11/2006	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2012
Monsieur Marc de WISMES	Administrateur	AGE du 14/11/2006	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2012
Monsieur Benoît PROT	Administrateur	AGE du 14/11/2006	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2012
YIN MANAGERS SARL, représentée par Monsieur Philippe BUISSON	Administrateur	AGE du 14/11/2006	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2012

16.1.2 La Direction Générale

Nom	Fonction	Date de nomination
Monsieur Eric LAVOLLÉ	Président Directeur Général	Conseil d'Administration du 14/11/2006

16.1.3 Mandats exercés en dehors de la Société

Administrateur	Fonctions exercées au sein du Groupe	Fonctions exercées en dehors du Groupe
Monsieur Eric LAVOLLÉ	Président YIN PARTNERS Président YIN SAS Gérant YIN MANAGERS Gérant NYTI Président FISHER STREET	-
Monsieur Marc de WISMES	Administrateur YIN PARTNERS	- Gérant FONCIERE YIN* - Président du Conseil de Surveillance du FCPE Tésorus (Accor) - Directeur de la Communication du CERCLE DESIGN ET MARQUE - Administrateur et Membre du Bureau de l'Association Nationale du Marketing
YIN MANAGERS SARL, représentée par Monsieur Philippe BUISSON	Administrateur YIN PARTNERS	-
Monsieur Benoît PROT	Administrateur YIN PARTNERS	-

* la société YIN SAS a cédé les 99% des parts sociales qu'elle détenait de la société FONCIERE YIN à la société YIN MANAGERS le 13 décembre 2006.

16.2 INFORMATIONS SUR LES CONTRATS DE SERVICE LIANT LES MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION A LA SOCIETE OU A L'UNE QUELCONQUE DE SES FILIALES ET PREVOYANT L'OCTROI D'AVANTAGES

A ce jour, il n'existe pas de contrats de service liant les membres du Conseil d'Administration, de direction ou de surveillance à YIN PARTNERS ou à l'une quelconque de ses filiales et prévoyant l'octroi d'avantages au terme d'un tel contrat.

16.3 COMITES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

YIN PARTNERS ne dispose actuellement d'aucun comité constitué par le Conseil d'Administration.

16.4 **DECLARATION RELATIVE AU GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE**

Le Conseil d'administration n'a, à ce jour, pas encore pris de dispositions particulières pour se conformer aux règles de corporate governance telles que recommandées dans le rapport commun de l'AFEP et du MEDEF d'octobre 2003 « le gouvernement d'entreprise des sociétés cotées ».

Notamment, il n'existe actuellement pas de règlement intérieur qui régit le fonctionnement du Conseil d'administration de YIN PARTNERS, ni aucun comité spécialisé.

De même, et à ce jour, aucune mesure n'a été prise afin d'évaluer les performances du Conseil d'administration.

Il est toutefois rappelé que le Conseil d'administration est représentatif de plus de 80 % du capital social de YIN PARTNERS. L'intérêt des administrateurs est donc étroitement lié à celui de l'actionnariat.

Egalement, il n'est, à ce jour, pas prévu le versement de jetons de présence.

YIN PARTNERS va réfléchir à la mise en œuvre d'une politique de gouvernance d'entreprise dans la perspective d'admission de ses titres aux négociations sur Alternext d'Euronext Paris. Aucun calendrier n'a toutefois été arrêté.

► **Rapport du Président sur le Contrôle interne prévue à l'article 225-37 du Cod de Commerce :**

Conformément aux dispositions de l'article L 225-37, alinéa 6, du code de Commerce, j'ai l'honneur de vous rendre compte, aux termes du présent rapport, des conditions de préparation et d'organisation des travaux de votre Conseil d'administration ainsi que des procédures de contrôle interne mises en place par la Société.

I. Conditions de préparation et d'organisation des travaux du Conseil

1. Présentation du Conseil d'Administration

la Société YIN PARTNERS a été créée le 28 juin 2006 par apports des titres des sociétés YIN SAS et NYTI.

Lors de sa création, la Société YIN PARTNERS avait la forme d'une Société à Responsabilité Limitée et a, par décision de l'assemblée générale extraordinaire en date du 14 novembre 2006, pris la forme d'une Société Anonyme.

1.1 - Composition du Conseil

Le conseil d'administration formé le 14 novembre 2006 est, à ce jour, composé de quatre membres (3 personnes physiques et 1 personne morale), il s'agit de :

- Eric Lavollé en qualité de Président du Conseil d'Administration,
- Benoît Prot en qualité d'Administrateur,
- Marc de Wismes en qualité d'Administrateur,
- Société YIN MANAGERS, représentée par Monsieur Philippe BUISSON, en qualité d'Administrateur

Les mandats desdits administrateurs arrivent à échéance lors de l'assemblée générale appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos au 31 décembre 2012.

Les principales qualités attendues d'un administrateur sont l'expérience de l'entreprise, l'engagement personnel dans les travaux du Conseil, la compréhension du monde économique et financier, la capacité de travailler en

commun dans le respect mutuel des opinions, le courage d'affirmer une position éventuellement minoritaire, le sens des responsabilités à l'égard des actionnaires et des autres parties prenantes, l'intégrité.

Lors de l'Assemblée Générale du 28 juin 2006, la Société ACL AUDITEURS représentée par Monsieur Alain CLERMONTTELLE a été nommée en qualité de Commissaire aux Comptes titulaire.

Lors de l'Assemblée Générale du 14 novembre 2006, le Cabinet MAZARS & GUERARD MAZARS, représenté par Monsieur Luc MARTY a été nommé en qualité de Commissaire aux Comptes titulaire.

Les mandats des commissaires aux comptes arriveront à échéance lors de l'assemblée générale appelée à statuer sur les comptes clos au 31 décembre 2012.

1.2 Filiales de la Société YIN PARTNERS

Au 31 décembre 2006, les filiales de la Société YIN PARTNERS sont les suivantes :

- YIN SAS

Société par Actions Simplifiée

Capital de 241 723 euros

Siège social : 15/17 Rue Rivay – 92300 – Levallois Perret

Détenue par YIN PARTNERS à 100 %

- NYTI

Société à Responsabilité Limitée

Capital 1000 euros

Siège social : 15/17 Rue Rivay – 92300 – Levallois Perret

Détenue par YIN PARTNERS à 100 %

2. Conditions de préparation des travaux du Conseil d'Administration

Le Président :

- arrête les documents préparés par les services internes à l'entreprise,
- organise et dirige les travaux du Conseil d'administration,
- s'assure que les administrateurs sont en mesure de remplir leur mission et veille notamment à ce qu'ils disposent des informations et documents nécessaires à l'accomplissement de leur mission,

3. Conditions d'organisation des travaux du Conseil

3.1 - Organisation

Le Président organise les travaux du Conseil dont le fonctionnement n'est pas régi par un règlement intérieur.

Aux rendez-vous obligatoires du conseil s'ajoutent les séances dont la tenue est justifiée par la marche des affaires.

3.2 - Les réunions du Conseil et la participation aux séances

Le Conseil d'administration est convoqué par le Président par tous moyens, même verbalement.

Depuis sa création le 14 novembre 2006, le Conseil d'administration s'est réuni deux fois. Les séances du Conseil d'administration ont été présidées par le Président du Conseil.

Il n'existe pas de délégué du personnel, ni de comité d'entreprise, la société à ce jour n'a que six salariés.

3.3 - Les comptes-rendus de séance

Le procès-verbal de chaque réunion est établi par le Secrétaire du Conseil nommé à chaque réunion, puis arrêté par le Président qui le soumet à l'approbation du conseil suivant. Il est retranscrit dans le registre des procès-verbaux après signature du Président et d'un administrateur.

Le conseil a pris, depuis sa création, un certain nombre de décisions visant :

- Le 14 novembre 2006 à la nomination d'un Président,
- Le 8 février 2007 à la convocation d'une Assemblée Générale Extraordinaire en vue de l'instauration d'un droit de vote double et d'une délégation de compétence en vue de l'augmentation du capital social par émission d'actions en numéraire avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires et appel public à l'épargne.

3.4 - L'information du Conseil

A l'occasion des séances du Conseil, les administrateurs reçoivent tous les documents et informations nécessaires à l'accomplissement de leur mission.

Hors séances du conseil, les administrateurs reçoivent régulièrement toutes les informations importantes concernant la Société.

3.5 - Jetons de présence.

Il n'est pas réparti de jetons de présence entre les administrateurs.

II. Procédure de contrôle interne mises en place par la société.

L'un des objectifs du système de contrôle interne est de prévenir et maîtriser les risques résultant de l'activité de l'entreprise et les risques d'erreurs ou de fraudes, en particulier dans les domaines comptable et financier. Cependant, comme tout système de contrôle, il ne peut cependant fournir une garantie absolue que ces risques sont totalement éliminés.

Le contrôle interne mis en place au sein de la Société s'appuie sur les outils suivants :

- l'établissement systématique de situations comptables (selon le cas, semestrielles ou trimestrielles)
- une revue régulière de points définis dans des cadres formalisés,
- un outil de gestion (GES PUB)

Les acteurs privilégiés du contrôle interne sont :

- le Conseil d'administration,
- le Directeur Financier. Au niveau de la Direction Financière plusieurs services interviennent, il s'agit :
 - de la consolidation comptable effectuée par le Directeur Financier,
 - de contrôle de gestion chargé d'animer le reporting des filiales du groupe effectué par le Directeur Financier,

- du service de trésorerie, assurant toutes les tâches de la trésorerie du groupe dans le cadre d'une convention signée par toutes les sociétés du groupe effectuées par les comptables intégrées au sein du Groupe avec un contrôle du Directeur Financier,
- du service juridique en étroite collaboration avec les conseils extérieurs.

Cette organisation est complétée par les Commissaires aux Comptes qui certifient les comptes sociaux et les comptes consolidés du Groupe.

Les procédures internes de contrôle relatives à l'élaboration comptables & financières :

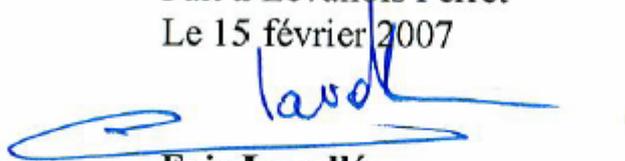
Les données comptables et budgétaires trimestrielles (ou selon le cas semestrielles) sont examinées et analysées avec la Direction financière.

Des réunions d'analyse et d'évaluation sont organisées avec les managers des différents départements au cours desquelles sont effectuées des revues budgétaires et des revues stratégiques (annuellement et autant que de besoin).

La société assure, dans le cadre de sa situation juridique et en collaboration avec ses conseils habituels, le traitement des dossiers et/ou contentieux de la Société susceptibles de générer des risques significatifs.

Dans le but d'améliorer l'efficacité de l'ensemble des procédures de contrôle interne, il a été retenu plusieurs actions à mener ou à maintenir dans l'exercice au sein de l'ensemble des sociétés du groupe et notamment la création d'un comité Exécutif (COMEX) composé des personnes de la Direction Opérationnelle du groupe qui se réunit tous les quinze jours.

Fait à Levallois Perret
Le 15 février 2007



Eric Lavollé
Président du Conseil d'Administration

17 SALARIES

17.1 RESSOURCES HUMAINES

Au jour du présent document de base, YIN PARTNERS compte 67 salariés.

ACTIVITES	FONCTIONS	NOMBRE SALARIE
Publicité Conseil en communication	Vice Présidente (également en charge de la création)	1
	Directeur de Marque	1
	Chef de Publicité	1
Création	Directeurs de Création	2
	Directeurs Artistiques	10
	Labo/exécution	3
	Concepteur rédacteur	1
Evénementiel	Vice Président	2
	Chef de projet	4
Marketing relationnel / web	Vice Président	1
	Chef Projet	1
	Chef Projet Web	4
Marketing Communication opérationnelle/institutionnelle	Directeur de Marques	3
	Chef de projet	4
Design	Directeur de Marques	2
	Chef de projet	6
Street Marketing	Directeur de Marques	1
	Chef de projet	3
Coaching Formation	Directeur de Marques	1
	Directrice clientèle	1
	Responsable formation	1
	Chef de projet	1
Edition Impression	Directeur de l'Édition	1
	Responsable édition	1
	Chef de fabrication	1
Développement	Responsable de développement	1
	Assistant du développement	2
Financière/Administrative/comptable/juridique	Secrétaire Général	1
	Directeur Financier	1
	Juriste	1
	Chef comptable	2
TOTAL		65

17.2 STOCK OPTIONS

Néant.

17.3 PARTICIPATION ET INTERESSEMENT DU PERSONNEL

YIN PARTNERS va mettre en place un plan d'attribution d'actions gratuites au profit des managers à hauteur de 5 % de son capital social, soit un nombre maximum de 306 080 actions.

Cette procédure est prévue dès le mois de mars 2007. Le conseil d'administration se réunira au mois de mars afin de convoquer une AGE sur le projet d'attribution des actions gratuites. L'AGE qui sera convoquée se prononcera sur une délégation au Conseil d'Administration sur cette attribution et l'augmentation de capital (5%). Elle devra également approuver les rapports spéciaux des commissaires aux comptes sur ces actions gratuites. Le conseil d'administration arrêtera ensuite les modalités du plan.

Par ailleurs, l'ensemble des salariés du Groupe YIN PARTNERS bénéficie d'un plan d'intéressement déposé à la DDTE le 30 juin 2005 et complété par un avenant déposé le 13 juillet 2006.

Les dispositions de l'accord d'intéressement est suivie par une commission ad hoc constituée par :

- Deux représentants de la Direction : Monsieur Eric LAVOLLÉ (dirigeant) et Monsieur Patrick PUJOS (Directeur Financier) ;
- Deux représentants des salariés : Madame Valérie GASCON (Déléguée du personnel collègue employé) et Monsieur Marc de WISMES (Délégué du personnel collègue Cadre).

Les salariés ont la possibilité d'affecter tout ou partie des sommes perçues au titre de l'intéressement sur un plan épargne entreprise. L'intéressement ainsi épargné est totalement exonéré d'impôt sur le revenu.

18 PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

18.1 ACTIONNARIAT DE LA SOCIETE

Aucun actionnaire non membre d'un organe d'administration ou de direction de YIN PARTNERS S.A. ne détient une fraction du capital social ou des droits de vote excédant 10 %.

En effet, les seuls actionnaires détenant une fraction du capital social, ou des droits de vote excédant 10 % sont :

- Monsieur Eric LAVOLLÉ : Président du Conseil d'administration et Président Directeur Général.
- SARL YIN MANAGERS : membre du Conseil d'administration, représentée par Monsieur Philippe Buisson.

Actionnaires	Nombre de titres	% du capital	% des droits de vote
Monsieur Eric LAVOLLÉ	1 229 875	20,09%	20,09%
SARL YIN MANAGERS (ex-TYNI)	3 963 302	64,74%	64,74%
ALTINVAL SARL*	420 140	6,86%	6,86%
Madame Elisabeth de ROTALIER	195 824	3,20%	3,20%
Monsieur Philippe BUISSON	195 824	3,20%	3,20%
Monsieur Hervé THOMASSET	71 812	1,17%	1,17%
Monsieur Marc DE WISMES	44 828	0,73%	0,73%
Monsieur Benoit PROT **	1		
TOTAL	6 121 606	100%	100%

Les actionnaires personnes physiques citées dans le tableau ci-dessus sont tous des managers hormis Monsieur Benoit PROT.

*La société ALTINVAL est une SARL au capital de 720 000 euros dont le siège social est situé à Suresnes – 92150 – 18 Rue Emile Duclaux. Le capital est détenu à 99 % par Monsieur Gérard PLANCHE BRETON.

La société ALTINVAL a pour activité l'administration d'entreprises, toute activité de recherche de financement et notamment toutes opérations mobilières financières.

Elle n'a aucun lien direct avec la Société YIN PARTNERS à l'exception de son actionariat.

Ci-dessous les participations d'ALTINVAL (en plus de celle dans YIN PARTNERS) :

- ALTALEASE SAS (Location de machines et équipements divers) : 47,40 %
- ELBO INVEST (Administration d'entreprise de vidéosurveillance) : 17,92 %
- STRATEXPAN SARL (Commerce de gros de bois et de produits dérivés) : 40 %
- APCI SAS (Autres activités de réalisation de logiciels) : 29,16 %
- ACTIV'PARTNERS (Conseil pour les affaires et la gestion (formation professionnelle)) : 10 %

**Eric LAVOLLÉ a cédé le 16 janvier 2007 à Monsieur Benoit Prot 1 action sur les 1 229 876 actions qu'il détenait au sein de la Société YIN PARTNERS et ce afin de se conformer à l'article L 225-25 du code du commerce sur l'obligation d'actionariat d'un administrateur d'une SA.

Le capital social de YIN MANAGERS (64,74 % du capital social de YIN PARTNERS) se répartit comme suit :

YIN MANAGERS (ex-TYNI)		
Nom	Nombre de parts	% du capital
Eric LAVOLLÉ	135 020	67,51%
Marc de BLOCQUEL de CROIX de WISMES	7 200	3,60%
Philippe BUISSON	5 600	2,80%
Elisabeth de ROTALIER	15 600	7,80%
Eric ATLAN	21 986	10,99%
Patrick PUJOS	1 236	0,62%
Annie POUSSIELGUES	5 250	2,63%
Michel MORIN	3 700	1,85%
Sylvie BERNIER	1 236	0,62%
Vincent CAUSSE	620	0,31%
Bruno HUGUES	1 236	0,62%
Carlos SCHMERKIN	1 236	0,62%
Hervé THOMASSET	80	0,04%
Total	200 000	100%

Ainsi, Monsieur Eric LAVOLLÉ détient, à titre personnel, directement et indirectement plus de 63,79 % du capital.

Par ailleurs, tous les associés de YIN MANAGERS sont liés par une convention d'associés (voir paragraphe 21.2.6 Convention d'actionnaires).

Les associés de YIN MANAGERS sont tous salarié à l'exception de Monsieur Vincent Causse qui est lié par un contrat de prestations de service et un pacte d'associé. Ce contrat de prestations de service est signé entre la filiale, la société YIN SAS et Monsieur Vincent Causse. Le montant annuel est de 75 000 euros HT fixe et ne dépend pas d'objectifs de Chiffre d'affaires ou de Résultat.

L'objet de ces prestations est :

- D'assurer le contrôle de gestion du Groupe par la mise en place d'un tableau de situation : marge brute / marge nette.
- De développer au Canada une activité de production et de Web du Groupe.

La fin de ce contrat est prévu est prévu pour le 10 août 2007.

18.2 DROITS DE VOTE DIFFERENTS

Un droit de vote double a été mis en place par décision de l'AGE du 15 février 2007 à toutes les actions entièrement libérées et inscrites au nominatif depuis au moins deux années.

Le droit de vote double cessera pour toute action ayant fait l'objet d'une conversion au porteur ou d'un transfert, hormis tout transfert du nominatif au nominatif par suite de succession ou de donation familiale.

ARTICLE 11 – DROIT DE VOTE DOUBLE

« Le droit de vote attaché aux actions de capital ou de jouissance est proportionnel à la quotité du capital qu'elles représentent. Chaque action donne droit à une voix.

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

Ce droit est également conféré dès leur émission en cas d'augmentation de capital par incorporation de réserves, bénéfice ou prime d'émission, aux autres actions nominatives attribuées gratuitement à un actionnaire à raison d'actions anciennes pour lesquelles il bénéficiera de ce droit. »

18.3 CONTROLE DE LA SOCIETE

YIN MANAGERS détient 64,74 % du capital et des droits de vote de la Société YIN PARTNERS. Monsieur Eric LAVOLLÉ est associé majoritaire et gérant de cette société avec 135 020 parts.

Suivant Assemblée Générale extraordinaire en date du 15 février 2007, il a été instauré par la création d'un nouvel article 11 des statuts (cf paragraphe 18.2), un droit de vote double.

Ce droit est attribué à toutes les actions entièrement libérées pour lesquelles il est justifié d'une inscription nominative depuis au moins deux ans au nom de l'actionnaire.

La Société n'a pas mis en place d'autres mesures autres que celle mentionnée dans le paragraphe 16.4 du présent document de base en vue d'assurer que le contrôle ne sera pas exercé de manière abusive.

18.4 ACCORD PORTANT SUR LE CONTROLE DE LA SOCIETE

A la connaissance de la Société, il n'existe aucun accord pouvant entraîner un changement de contrôle.

19 OPERATIONS AVEC DES APPARENTES

19.1 CESSION DE PARTS DE LA FONCIERE YIN

► Le 13 décembre 2006 : Cession de parts de la société FONCIERE YIN :

- Cédant : YIN SAS
- Cessionnaire : YIN MANAGERS

La FONCIERE YIN est une société de gestion immobilière créée en décembre 2005.

Cette société ne détient aucun actif. Elle est titulaire d'un bail commercial sis au 61 Rue de Turenne à Paris – 75003 – qui a commencé à courir le 12 octobre 2005 pour se terminer le 13 octobre 2014. Le loyer annuel H.T et hors charge s'élève à la somme de 343 905 euros. Elle sous-loue lesdits locaux pour un montant de 343 905 € HT et hors charge.

Le montant total des sous-locations couvre les loyers et les charges locatives.

Extrait du contrat de cession de parts sociales

CESSION

La société YIN SAS représentée par Monsieur Marc de WISMES, cède et transporte, sous les garanties ordinaires de fait et de droit à la société YIN MANAGERS, représentée par son Gérant, Monsieur Eric LAVOLLÉ, qui accepte, 99 parts sociales lui appartenant dans la société.

La société YIN MANAGERS devient propriétaire des parts cédées à compter de ce jour et sera subrogée dans tous les droits et obligations attachés à ces parts.

Le cessionnaire aura seul droit aux dividendes susceptibles d'être attribués aux dites parts au titre des résultats de l'exercice en cours.

PRIX DE CESSION DES PARTS

La présente cession est consentie et acceptée moyennant le prix de QUATRE VINGT DIX NEUF EUROS (99 euros) que la société YIN MANAGERS a payé à la société YIN SAS hors la vue du rédacteur des présentes qui le reconnaît et lui en donne quittance.

19.2 **RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES AU 31 DECEMBRE 2004**

► Le rapport spécial du commissaire aux comptes établi au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2004 pour la société YIN S.A.S. était rédigé comme suit :

ACL AUDITEURS

YIN

En notre qualité de commissaire aux comptes de votre société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions réglementées.

Il ne nous appartient pas de rechercher l'existence éventuelle d'autres conventions mais de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles de celles dont nous avons été avisés, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé. Il vous appartient, selon les termes de l'article 20 des statuts, d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

Nous avons effectué nos travaux selon les normes professionnelles applicables en France ; ces normes requièrent la mise en oeuvre de diligences destinées à vérifier la concordance des informations qui nous ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

Nous vous informons qu'il ne nous a été donné avis d'aucune convention visée à l'article L. 227-10 du Code de commerce.

Conventions approuvées au cours d'exercices antérieurs dont l'exécution s'est poursuivie durant l'exercice

Par ailleurs, en application de l'article 20 des statuts, nous avons été informés que l'exécution des conventions suivantes, approuvées au cours d'exercices antérieurs, s'est poursuivie au cours du dernier exercice.

Dirigeants concernés

- Eric LAVOLLE, Président de YIN et de YELLOW GRAPHIC ;
- Philippe AMAND, Directeur Général de YIN et de YELLOW GRAPHIC ;

Objet : Convention de trésorerie passée en YIN et YELLOW GRAPHIC

Cette convention est destinée à optimiser la gestion et l'utilisation des excédents de trésorerie entre les deux sociétés.

Les sommes mises à disposition produisent intérêts au taux de 4,72% en 2004.

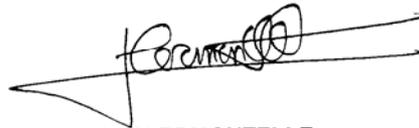
Cette convention a pris fin au 1^{er} juillet 2004 en raison de la fusion par transmission universelle du patrimoine de la société YELLOW GRAPHIC à la société YIN.

ACL AUDITEURS

Les sommes concernées sont les suivantes :

	<i>Montant de l'avance Reçue par YIN €</i>	<i>Intérêts passés en charges chez YIN €</i>
Au 31/12/2003	185 686	29 581
Au 01/07/2004	0	6 135

Fait à LEVALLOIS PERRET,
Le 23/02/2005



Alain CLERMONTELLE
Commissaire aux comptes

19.3 RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES AU 31 DECEMBRE 2005

► Le rapport spécial du commissaire aux comptes établi au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2005 pour la société YIN S.A.S. était rédigé comme suit :

En notre qualité de commissaire aux comptes de votre société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions réglementées.

Il ne nous appartient pas de rechercher l'existence éventuelle d'autres conventions mais de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles de celles dont nous avons été avisés, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé. Il vous appartient, selon les termes de l'article 18 des statuts, d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

Nous avons effectué nos travaux selon les normes professionnelles applicables en France ; ces normes requièrent la mise en oeuvre de diligences destinées à vérifier la concordance des informations qui nous ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

Nous vous informons qu'il ne nous a été donné avis d'aucune convention visée à l'article L. 227-10 du Code de commerce.

Conventions approuvées au cours d'exercices antérieurs dont l'exécution s'est poursuivie durant l'exercice

Par ailleurs, en application de l'article 18 des statuts, nous avons été informés que l'exécution des conventions suivantes, approuvées au cours d'exercices antérieurs, s'est poursuivie au cours du dernier exercice.

1) Refacturation de frais généraux

Dirigeant concerné : Eric LAVOLLE

- Président de YIN SAS
- Gérant de la SARL NYTI
- Président de la SA FISHER STREET

Nature de la convention : Refacturation d'une quote-part des frais généraux exposés par YIN pour le compte desdites sociétés.

Approbation : assemblée générale du 20 décembre 2004

Ces frais généraux sont refacturés au prorata de l'effectif moyen employé par la société concernée en 2005. Les sommes refacturées au cours de l'exercice 2005 sont les suivantes :

Société concernée	Effectif	Prorata	Montants
NYTI	29	20,66%	133 064
FISHER STREET	2	4,59%	25 311

2) Refacturation de frais de personnel administratif et financier

Dirigeant concerné : Eric LAVOLLE

- o Président de YIN SAS
- o Gérant de la SARL NYTI
- o Gérant de la SARL TYNI
- o Président de la SA FISHER STREET

Nature de la convention : Refacturation d'une quote-part des frais de personnel administratif et financier exposés par YIN pour le compte desdites sociétés.

Approbation : assemblée générale du 20 décembre 2004

Ces frais de personnel administratif et financier sont refacturés au prorata de la marge brute réalisée par la société concernée en 2005. Les sommes refacturées au cours de l'exercice 2005 sont les suivantes :

Société concernée	Montants
NYTI	82 861
FISHER STREET	18 809
TYNI	718

3) Refacturation de frais de gestion forfaitaires à la société TYNI

Dirigeant concerné : Eric LAVOLLE

- o Président de YIN SAS
- o Gérant de la SARL TYNI

Nature de la convention : Refacturation de frais de gestion forfaitaires à la société TYNI.

Approbation : assemblée générale du 20 décembre 2004

Un montant forfaitaire de 15 000 euros annuels est prévu par cette convention. En raison de la modicité de l'activité en 2005, la facturation a été limitée à 3 000 euros pour cet exercice.

4) Convention d'avances temporaires de trésorerie

Dirigeant concerné : Eric LAVOLLE

- o Président de YIN SAS
- o Gérant de la SARL TYNI

Nature de la convention : Convention de trésorerie entre la société YIN (et ses filiales) et la société TYNI (et ses filiales).

Approbation : assemblée générale du 20 décembre 2004

Les sommes mises à disposition produisent intérêts selon une formule qui inclut le taux de rémunération de 1,50% et la moyenne arithmétique de l'EURIBOR.

Fait à TARBES, le 02/06/2006

A rectangular box containing a handwritten signature in black ink. The signature is written in a cursive style and appears to read 'Alain Clermontelle'.

Alain CLERMONTELLE
Associé
Commissaire aux comptes

19.4 RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES AU 31 DECEMBRE 2006

► Le rapport spécial des commissaires aux comptes établi au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2006 pour la société **YIN PARTNERS** est rédigé comme suit :

Mesdames, Messieurs les actionnaires

En notre qualité de commissaires aux comptes de votre société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions réglementées.

Il ne nous appartient pas de rechercher l'existence de conventions.

Nous vous informons qu'il ne nous a été donné avis d'aucune convention visée à l'article L.225-38 du Code de commerce.

Fait à Courbevoie et Tarbes le 28 mars 2007

Les commissaires aux comptes

ACL AUDITEURS

Alain CLERMONTTELLE

Handwritten signature of Alain Clermontelle in black ink, written over a horizontal line.

MAZARS & GUERARD

Luc MARTY

Handwritten signature of Luc Marty in black ink, written over a horizontal line.

20 INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DE L'EMETTEUR

La situation financière de la Société est présentée au Chapitre 20 au travers :

- des comptes consolidés normes françaises au 31/12/2006 ;
- des comptes consolidés pro forma normes françaises au 31/12/2005 et au 31/12/2004 (avec un bilan au 1^{er} janvier 2004).

Les rapports des commissaires aux comptes n'incluent par ailleurs aucune observation, y compris pour les sociétés apportées (et ce pour 2004, 2005 et le semestriel 2006).

20.1 *COMPTES CONSOLIDES PRO FORMA AU 31 DECEMBRE 2004 ET AU 31 DECEMBRE 2005 ETABLIS EN NORMES FRANCAISES*

COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE	31-déc-05	31-déc-04	ECARTS
Chiffre d'Affaires	7 643 685	3 939 546	3 704 139
Production stockée	-40 894	4 105	-44 999
Reprise provisions	76 120	9 077	67 043
Autres Produits		1 557	
TOTAL PRODUITS D'EXPLOITATION	7 678 911	3 954 285	3 726 183
Achats de Prestations de Service	3 145 187	979 066	2 166 121
MARGE BRUTE	4 457 604	2 960 480	1 493 019
Autres Achats et Charges Externes	1 005 721	872 207	133 514
Impôts et Taxes	91 864	56 049	35 815
Salaires et Traitements	2 020 896	1 031 373	989 523
Charges Sociales	934 148	522 037	412 111
Dotations aux Amortissements	79 705	332 807	-253 102
TOTAL CHARGES D'EXPLOITATION	7 277 521	3 793 539	3 483 982
RESULTAT D'EXPLOITATION	401 390	160 746	242 201
Produits Financiers	59 118	0	59 118
Charges Financières	93 897	23 709	70 188
RESULTAT FINANCIER	-34 779	-23 709	-11 070
RESULTAT COURANT AVANT IMPOT	366 611	137 037	231 131
Produits Exceptionnels	86 201	57 218	28 983
Charges Exceptionnelles	98 445	2 313	96 132
RESULTAT EXCEPTIONNEL	-12 244	54 905	-67 149
Participation	58 396		58 396
Impôts sur les Bénéfices	106 335	-239 473	345 808
RESULTAT NET	189 636	431 415	-240 222
Part du Groupe	189 603	431 415	-241 746
Intérêts minoritaires	-33	0	-33

ACTIF	31-déc-05	31-déc-04	01-janv-04	ECARTS 31-déc-04 01-janv-04	ECARTS 31-déc-05 31-déc-04
Ecart d'acquisition	2 226 259	1 607 776	1 607 776	0	618 483
concessions, Brevets	9 554	9 513	21 057	-11 544	41
Fonds Commercial	1 204 042	968 420	714 420	254 000	235 622
Autres Immobilisations corporelles	223 531	61 949	121 134	-59 185	161 582
Autres Participations	1 398	77 338	77 188	150	-75 940
Autres immobilisations Financières	24 941	50 093	29 456	20 637	-25 152
				0	
TOTAL I	3 689 725	2 775 089	2 571 031	204 058	914 636
En cours de Productions de Services	32 357	54 259	38 351	15 908	-21 902
Clients et comptes rattachés	3 022 884	583 712	539 431	44 281	2 439 172
Autres Créances	519 389	665 058	449 729	215 329	-145 669
Disponibilités	304 343	259 914	84 300	175 614	44 429
Charges Constatées d'Avance	64 693	26 681	41 660	-14 979	38 012
TOTAL II	3 943 666	1 589 624	1 153 471	436 153	2 354 042
TOTAL GENERAL	7 633 391	4 364 713	3 724 502	640 211	3 268 678

PASSIF	31-déc-05	31-déc-04	01-janv-04	ECARTS 31-déc-04 01-janv-04	ECARTS 31-déc-05 31-déc-04
Capital	3 060 803	3 060 803	3 060 803	0	0
Report à nouveau	-520 286	-951 701	-1 254 483	302 782	431 415
Résultat	189 669	431 415	302 782	128 633	-241 746
TOTAL I	2 730 186	2 540 517	2 109 102	431 415	189 669
Intérêts minoritaires	356				356
Provisions pour Risques	309 063	339 126	261 126	78 000	-30 063
TOTAL II	309 419	339 126	261 126	78 000	-29 707
Dettes Financières	129 000	108 269		108 269	20 731
Concours bancaires	195 933	47 191		47 191	148 742
Fournisseurs et comptes rattachés	2 295 000	483 052	497 130	-14 078	1 811 948
Dettes Fiscales et Sociales	1 632 042	631 160	591 130	40 030	1 000 882
Autres Dettes	276 503	126 563	32 817	93 746	149 940
Produits Constatés d'Avance	65 308	88 835	233 197	-144 362	-23 527
TOTAL III	4 593 786	1 485 070	1 354 274	130 796	3 108 716
TOTAL GENERAL	7 633 391	4 364 713	3 724 502	640 211	3 268 678

TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE CONSOLIDES		
AU 31 DECEMBRE 2005	2005	2004
FLUX DE TRESORERIE D'EXPLOITATION		
Résultat net part du groupe	189 669	431 415
Résultat net part des minoritaires	-33	
Résultat net avant intérêts minoritaires	189 636	431 415
Dotations aux Amortissements et prov. (hors actif circulant)	79 705	319 615
Reprise provisions IFC (classées en dettes fiscales et sociales)	-51 433	0
Reprise aux amortissements et prov. (hors actif circulant)	-76 120	187 432
Dot/ reprise exceptionnel	-19 433	0
VNC	123 942	0
Prix de cession	-1 300	0
Impôts différés	106 334	252 715
Marge brute d'autofinancement	351 331	1 191 177
Valorisation des éléments du fond de roulement		
Stocks	21 902	54 259
Clients et comptes rattachés yc CCA	-2 477 148	674 089
Autres actifs circulant	39 335	- 352 441
Dettes fournisseurs yc PCA	1 788 421	-17 559
Autres passifs circulant	1 000 882	- 40 030
Variation des éléments du fond de roulement	373 392	318 318
Flux de trésorerie d'exploitation	724 723	1 509 495
FLUX D'INVESTISSEMENTS		
Acquisitions d'immobilisations incorporelles	-248 758	- 257 303
Acquisitions d'immobilisations corporelles	-234 858	- 20 791
Cession d'immobilisations	1 300	658 639
Cession d'immobilisations financières	101 092	643 389
Variation de périmètre (GW)	-618 483	154 490
Flux de trésorerie d'investissements	-999 707	1 178 424
FLUX DE FINANCEMENT		
Augmentation des dettes court terme	20 731	47 191
Augmentation des dettes court terme	149 940	108 269
Flux de trésorerie de financement	170 671	155 460
Effet de change		
Variation de trésorerie de la période	-104 313	175 611
Trésorerie d'ouverture	212 723	84 300
Trésorerie de clôture	108 410	212 723

La variation des capitaux propres se détaille comme suit :

En Euros	CAPITAL	REPORTS	RESULTAT	TOTAL	INTERETS	PART DU
	SOUSCRIP	A NOUVEAUX	EXERCICE	CAPITAUX PROPRES	MINO.	GRUPE
1ER Janvier 2004	3 060 803	-1 254 484	302 783	2 109 102		2 109 102
Résultat de l'exercice 2004			431 415	431 415		431 415
31 DECEMBRE 2004	3 060 803	-1 254 484	734 198	2 540 517		2 540 517
Affectation du résultat		734 198	-734 198	0		0
Résultat de l'exercice 2005			189 669	189 669		189 669
31 DECEMBRE 2005	3 060 803	-520 286	189 669	2 730 186		2 730 186

1- Préambule

YIN PARTNERS a été constituée le 28 Juin 2006 consécutivement :

- L'apport par des personnes physiques et par les sociétés ALTINVAL et TYNI de 100% du capital de YIN SAS.
- L'apport de 100% du capital de la SARL NYTI.

La rémunération de ces apports a été faite sur la base d'une réévaluation des fonds de commerce des filiales YIN SAS, NYTI et de la SA FISHER STREET.

La valorisation a été calculée sur la base d'un pourcentage de la marge brute 2005 et de la marge brute prévisionnelle 2006.

Afin de respecter un périmètre de consolidation identique sur les trois exercices, les comptes pro forma sont présentés rétroactivement avec un capital de 3 060 803 euros et avec une activité constante, comme si la holding YIN PARTNERS créée en 2006 avait été créée dès 2004.

2- Bilan pro forma consolidé au 1^{er} janvier 2004

Le bilan pro forma au 1^{er} janvier 2004 est constitué de la seule filiale SAS YIN après élimination des coûts d'une activité d'informatique de gestion (IDYLIS). Il tient compte de la transmission universelle du patrimoine de la Société YELLOW GRAPHIC dans YIN SAS à effet au 1^{er} janvier 2004.

3- Comptes pro forma consolidés au 31 Décembre 2004

Les comptes pro forma au 31 décembre 2004 sont constitués de la seule filiale SAS YIN après élimination des coûts d'une activité d'informatique de gestion (IDYLIS) cédée au 31 Décembre 2004.

au 31/12/04	LIASSE YIN	REGUL IDYLIS	RESULTAT LIASSE CONSOLIDEE
Résultat d'exploitation	-328	489	161
Résultat financier	-24		-24
Résultat exceptionnel	-396	452	56
Impôts sur les Sociétés	13	252	239
RESULTAT NET	-761	1 193	432

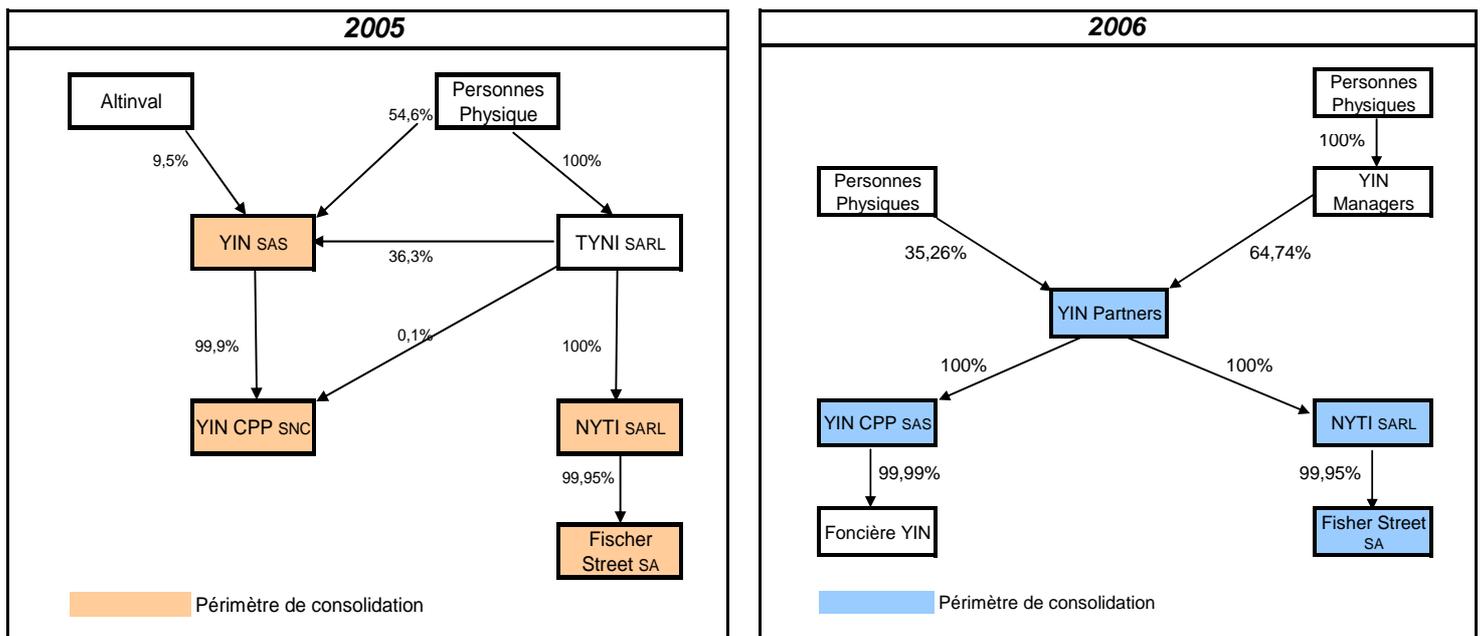
4- Comptes pro forma consolidés au 31 Décembre 2005

Au cours de l'exercice 2005, le Groupe s'est développé avec deux créations de nouvelles sociétés TYNI actionnaire à 100 % de NYTI.

NYTI a acquis en 2005 le fond de commerce Agence du Siècle et la société FISHER STREET.

En Octobre 2005, le Groupe a acquis le fond de commerce de la société CREHALET POUGET POUSSIELGUES et l'a apporté à la SNC YIN-CPP, société en création.

L'organigramme avant après se présente comme suit :



En 2006 la société YIN CPP SNC a fait l'objet d'une transmission de patrimoine dans YIN SAS à effet 1/1/06.

Le 21 juin 2006, la SARL TYNI est devenue YIN Managers.

Annexe aux états financiers consolidés pro forma

Note 1 – Référentiel comptable

Les états financiers pro forma consolidés reflètent la situation comptable de YIN PARTNERS et de ses filiales (ci-après « le Groupe »).

Les comptes consolidés ont été établis en conformité avec les principes et méthodes comptables découlant des textes légaux et réglementaires en vigueur en France. Ils respectent en particulier les dispositions :

- Du règlement 99-02 du Comité de la Réglementation Comptable du 29 Avril 1999 qui s'appliquent aux comptes consolidés pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} Janvier 2000.
- De l'avis n° 2006-E du 6 Décembre 2006 du comité d'urgence du Conseil National de la Comptabilité relatif aux mesures transitoires de comptabilisation des parts de marché dans les comptes consolidés établis en application des règlements n° 99-02 du Comité de la Réglementation Comptable.

Par ailleurs, la première application, à compter du 1^{er} Janvier 2005, des règlements n° 2002-10 du Comité de la Réglementation Comptable, relatif aux actifs n'a pas eu d'incidence significative sur les comptes.

Note 2 – Périmètre et méthode de consolidation

2.1 Périmètre

Les sociétés retenues pour la consolidation sont celles dont le Groupe YIN PARTNERS contrôle directement ou indirectement plus de 20% des voix à l'exclusion des sociétés ne présentant pas – de par leur taille ou leur objet – un caractère significatif au regard des comptes consolidés du Groupe.

2.2 Méthode de consolidation

La méthode de consolidation utilisée est l'intégration globale pour toutes les sociétés contrôlées de manière exclusive.

2.3 Opérations éliminées en consolidation

Les soldes et les transactions intra-groupe ainsi que les profits latents résultant de transactions intra-groupe sont éliminés dans le cadre de la préparation des états financiers consolidés.

La liste des sociétés du périmètre de consolidation est présentée dans la note 19.

Note 3 – Règles comptables et méthodes d'évaluation

3.1 Chiffre d'affaires et production stockée

Les produits provenant de prestations de service sont enregistrés en fonction du degré d'avancement de la transaction à la date de clôture. Le degré d'avancement est évalué sur la base des travaux exécutés. Aucun revenu n'est comptabilisé en cas d'incertitude significative quant au recouvrement du prix de la transaction, des coûts associés.

3.2 Ecart d'acquisition

L'écart d'acquisition correspond à l'écart constaté, à la date d'entrée d'une société dans le périmètre de consolidation, entre le coût d'acquisition de ses titres et la quote-part correspondante des capitaux propres après valorisation à leur juste valeur des éléments d'actifs et passifs achetés.

3.3 Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont enregistrées à leur valeur historique diminuée des amortissements cumulés.

L'amortissement est comptabilisé en charges sur la base linéaire en fonction de la durée de l'immobilisation corporelle.

Les durées d'utilité estimées sont les suivantes :

- Matériel de transport 3 à 5 ans
- Matériel et outillage 3 à 10 ans
- Matériel informatique 3 à 5 ans
- Matériel de bureau 5 à 10 ans
- Agencement et installation 3 à 10 ans

Les coûts d'entretien et de réparation sont comptabilisés en charges de l'exercice au cours duquel ils sont encourus.

3.4 Clients

Une provision pour dépréciation des comptes clients est comptabilisée en charge de l'exercice duquel elle est encourue, pour les clients douteux ou litigieux. Cette provision est égale à 100% du montant hors taxe du client douteux ou litigieux.

3.5 Provision pour retraite

Des provisions sont constituées afin de couvrir l'intégralité des engagements sociaux correspondant aux avantages versés au personnel au moment et après son départ du Groupe dès lors que les régimes concernés peuvent être qualifiés de régimes à prestations définies.

Ces provisions sont calculées par application d'une méthode actuarielle qui prend notamment en compte :

- L'évolution prévisible des salaires
- La rotation des effectifs
- Le risque de mortalité
- L'âge de départ à la retraite
- Un taux d'actualisation financière.

3.7 Autres provisions

Une provision est comptabilisée lorsque le Groupe a une obligation actuelle (juridique ou implicite) résultant d'un événement passé, dont le montant peut être estimé de manière fiable, et dont l'extinction devrait se traduire par une sortie de ressources représentatives d'avantages économiques pour le Groupe.

3.8 Impôts différés

Les impôts différés résultant des différences temporaires liées aux retraitements de consolidation et aux différences entre les résultats comptables et les résultats fiscaux sont comptabilisés selon la méthode du report variable. Toutes les différences donnent lieu à la comptabilisation d'un impôt différé par application du principe de « la conception étendue ».

Les actifs et passifs d'impôts différés sont évalués au taux dont l'application est attendue pour l'exercice au cours duquel l'actif sera réalisé ou le passif réglé, sur la base des taux d'impôts qui ont été adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture.

Les actifs d'impôts différés sont comptabilisés dans la mesure où il est possible que le Groupe disposera de bénéfices imposables futurs sur lesquels les pertes fiscales non utilisées pourront être imputées.

Note 4 – Immobilisation incorporelles, corporelles et financières

Valeur nette des immobilisations incorporelles	01/01/2004	variation	31/12/2004	variation	31/12/2005
Concessions brevets, licences (hors crédit bail)	21 057	-11 444	9 513	41	9 554
Fonds de commerce (1)	714 420	254 000	968 420	235 622	1 204 042
Ecart d'acquisition affecté en fond de commerce(1)	1 607 776	0	1 607 776	618 483	2 226 259

(1) Conformément aux mesures transitoires relatives aux parts de marchés dans les comptes consolidés établis en application du règlement n° 99-02, les fonds de commerce historiques et ceux résultant des effets de la consolidation, (écart d'acquisition affectés en fond de commerce), ont été maintenu en immobilisations incorporelles.

Ils sont soumis à des tests de dépréciation en cas d'indice de perte de valeur. Les tests de dépréciation reposent sur la révision des analyses effectuées dans le cadre de l'apport de ces fonds à la création de YIN PARTNERS.

Le détail des fonds de commerce se détaille comme suit :

Fonds de commerce	01/01/2004	Acquisition	
		2004	2005
FDC historique	231 420	250 000 **	
FDC Yellow	450 000		
FDC Téléaction *	33 000		
FDC Marketing Intelligence		4 000	
FDC Saint Blanca *			12 900
FDC CPP *			170 472
FDC Agence du siècle *			52 250
Total	714 420	254 000	235 622

* Rachats en plan de cession ou en liquidation judiciaire

** Rachat d'une clause de non concurrence

La répartition des écarts d'acquisition par entités est la suivante :

Detail des écarts d'acquisition	01/01/2004	31/12/2004	31/12/2005
YIN SAS	1 607 776	1 607 776	1 192 785
NYTI			1 365 635
FISHER			1 540
Régularisation proforma *			- 333 701
Total	1 607 776	1 607 776	2 226 259

* pour les données comparatives 2005 des premiers comptes consolidés du groupe YIN PARTNERS au 31 décembre 2006, cet écart vient en augmentation de l'écart d'acquisition 2005. En effet, le groupe étant créé en 2006, il n'y a donc pas de résultat et de report à nouveau en 2005.

Note 5 – Stocks et encours de production

	01/01/2004	31/12/2004	Variation	31/12/2005
Encours de production	38 351	54 259	-21 902	32 357

Note 6 – Clients

	Valeur brute 31/12/2005	Dépréciations	Valeur nette 31/12/2005	Valeur nette 31/12/2004	Valeur nette 01/01/2004
Créances clients	3 186 881	163 997	3 022 884	583 712	539 431

La progression du poste client et comptes rattachés entre 2004 et 2005 est due principalement à l'acquisition du fonds de commerce de la Société CPP le 13 octobre 2005 qui a dégagé un Chiffre d'Affaires de 1 666 K€ sur les deux derniers mois de l'année.

Provisions créances clients au 31 décembre 2005 : cette provision correspond à un litige avec la Société COLT TELECOM né en 2004 et provisionnée à 100%.

Note 7 – Autres créances d'exploitation

Autres créances d'exploitation	31/12/2005	31/12/2004	01/01/2004
Créances au personnel	31 907	337	
Créances sur l'Etat	280 100	276 889	61 897
Autres débiteurs courants	207 382	387 832	387 832
Total	519 389	665 058	449 729

Note 8 – Trésorerie et équivalents de trésorerie

Trésorerie et équivalent de trésorerie	31/12/2005	31/12/2004	01/01/2004
Banque, établissements de crédit actif	304 343	259 914	84 300
Banque, établissements de crédit passif	195 933	47 191	0

Note 9 – Résultat par action

Résultat net par action	31/12/2005	31/12/2004	01/01/2004
Résultat net part du Groupe	189 669	431 415	302 782
Nombre d'actions en circulation	6 121 606	6 121 606	6 121 606
Résultat en euros par action	0.03098354	0.07047415	0.049461203

Note 10 – Autres dettes financières

Dettes financières	31/12/2005	31/12/2004
Autres emprunts et dettes assimilées	129 000	108 269

Note 11 – Provisions pour risque et charges

Provisions pour autres risques	31/12/2005	31/12/2004	01/01/2004
1 Provisions pour litiges	233 567	328 000	250 000
2 Provisions retraites	75 496	11 126	11 126
Total	309 063	339 126	261 126

- (1) Provisions pour litiges : les provisions correspondent à des litiges salariés. La provision correspond à 100% du montant dû aux salariés.
- (2) La méthode d'évaluation des indemnités de départ retenue est la méthode des unités de crédit projetées. Il n'y a pas de médaille du travail dans le Groupe YIN.

Les principales hypothèses retenues sont :

- retraite à 62 ans,
- taux d'inflation de 2%.
- Turn-over :

Tranche d'âge	Cadres %	Non cadres %
22 à 30	80	80
31 à 35	80	60
36 à 40	60	60
41 à 45	60	50
46 à 50	50	50
51 à 55	30	20
> à 56	0	0

Note 13 – Autres dettes d'exploitation

Dettes d'exploitation en euros	31/12/2005	31/12/2004	01/01/2004
Dettes au personnel et comptes rattachés	161 704	187 818	198 565
Dettes sur l'Etat et autres collectivités	1 313 947	443 342	392 565
Autres créiteurs courant	156 391		
DETTES FISCALES ET SOCIALES	1 632 042	631 160	591 130
Produits constatés d'avance	65 308	88 835	233197
TOTAL	1 697 350	719 995	824 327

La variation de la dette sur l'état correspond essentiellement à l'augmentation de la TVA Collectée due à l'accroissement du CA en 2005.

Note 14 – Charges de personnel

Charges de personnel	31/12/2005	31/12/2004
Salaires	1 956 526	1 020 247
Charges sociales	934 148	522 037
Autres charges de personnel	64 370	11 126

Note 15 – Résultat financier net

Coûts de l'endettement net (produits/charges)	31/12/2005	31/12/2004
Produits des autres immo. Financières	59 118	
Autres charges financières	93 897	23 709
TOTAL	153 015	23 709

Note 16 – Résultat exceptionnel

Le détail des charges et produits exceptionnels est le suivant :

<u>Produits exceptionnels</u>	2005	2004
Reprise sur provisions (litiges salariaux)	51 433	54 806
Produits de cession	1 300	0
Autres produits (ajustements comptes de tiers)	33 468	2 412
Total	86 201	57 218

<u>Charges exceptionnelles</u>	2005	2004
Reprise sur provisions (litiges salariaux)	32 000	0
Valeur nette immo cédée	1 290	0
Autres charges (ajustements comptes de tiers)	0	2 313
Charges excep sur acquisitions	42 537	0
Total	75 827	2 313

Note 17 – Impôts différés

Origine des impôts différés :

En euros	Actif 31/12/2005	Actif 31/12/2004	Variation
Organic et Effort Construction	4 004	3 778	226
Provision IFC	25 918	3 820	22 098
Reports fiscaux déficitaires *	116 457	245 117	-128 660
Impôts différés actif bilan	146 379	252 715	-106 336

* Ce crédit d'impôt correspond au report déficitaire de l'activité IDYLIS né pendant l'exercice 2004. Cette activité a démarré début 2004 et s'est terminée à la fin de l'exercice 2004.

Au 1/1/2004, par simplification, il n'a pas été comptabilisé d'impôt différé actif sur les IFC et l'organic & l'effort construction (montant non significatif).

Rapprochement de la charge d'impôt

Résultat net part du groupe avant impôt	189 636
Intérêts minoritaires	-33
Charges d'impôt	106 335
Résultat taxable	295 938
Taux d'imposition	34.33%
Charge d'impôt théorique	101 596
Différence permanente et autres éléments	4 740
Charge d'impôt réelle	106 336

Note 18 - Rémunération des membres du Conseil d'administration et de la Direction Générale

Rémunération en Euros	31/12/2005	31/12/2004
Direction Générale	76 172	73 176
Autres mandataires sociaux	142 320	132 220
TOTAL	218 492	205 396

Note 19 - Engagements donnés et reçus

Néant

Note 20 – Liste des sociétés du groupe

Filiales	Capital	% détention	Capitaux propres hors capital	valeur nette titres	chiffre d'affaires	Résultat net 2005
YIN SAS	241 723	100%	550 531	0.3278	6 338 579	374 112
NYTI SARL	1 000	100%	78	1.0780	1 106 403	78
FISHER SA	39 039	99.99%	79 861	59.4203	294 551	-10 844

Les titres de la Foncière YIN (100 euros pour 100% du capital) n'ont pas été consolidés en raison de la cession de la totalité de la participation en Décembre 2006 à une société hors groupe.

20.2 RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES COMPTES CONSOLIDES PRO FORMA AU 31 DECEMBRE 2005 ET AU 31 DECEMBRE 2004

A l'attention du Président Directeur Général

En notre qualité de commissaires aux comptes de la société YIN PARTNERS et en application du règlement (CE) N° 809/2004, nous avons établi le présent rapport sur les comptes pro forma consolidés du groupe YIN PARTNERS, pour les exercices clos au 31 décembre 2004 et au 31 décembre 2005 inclus dans la partie 20.1 de son prospectus.

Ces comptes consolidés pro forma ont été préparés aux seules fins d'illustrer l'effet au 31 décembre 2004 et au 31 décembre 2005 de la création en 2006, de la société Holding YIN PARTNERS et des opérations consécutives d'apports et d'acquisition des titres des sociétés SAS YIN CPP, et SARL TYNI. De par leur nature, ils décrivent une situation hypothétique et ne sont pas nécessairement représentatifs de la situation financière ou des performances qui auraient pu être constatées si l'opération ou l'événement était survenu à une date antérieure à celle de sa survenance réelle.

Ces comptes consolidés pro forma ont été établis sous votre responsabilité en application du règlement (CE) N° 809/2004 et des recommandations CESR relatives aux informations pro forma, à partir des comptes sociaux historiques, lorsqu'ils existaient, des sociétés du groupe YIN PARTNERS (SA YIN PARTNERS, SAS YIN CPP (ex SAS YIN), SARL NYTI, SARL FISHER STREET). Ces comptes sociaux ont fait l'objet de la part de leurs commissaires aux comptes respectifs (comme précisé dans le tableau ci-après), d'un audit selon les normes professionnelles applicables en France et d'une opinion sans réserve.

Exercice	Entité	Commissaire aux comptes	Date du rapport
2004	Fisher Street	Daniel LEGOUBE	10/05/2005
2004	Yin SAS	Alain CLERMONTTELLE	23/02/2005
2005	Fisher Street	Daniel LEGOUBE	11/05/2006
2005	Yin SAS	Alain CLERMONTTELLE	02/05/2006

Il nous appartient sur la base de nos travaux d'exprimer une conclusion, dans les termes requis par l'annexe II point 7 du règlement (CE) N° 809/2004, sur le caractère adéquat de l'établissement des informations pro forma.

Nous avons effectué nos travaux selon les normes professionnelles applicables en France. Ces travaux, qui ne comportent pas d'examen des informations financières sous jacents à l'établissement des informations pro forma, ont consisté principalement à vérifier que les bases à partir desquelles ces informations pro forma ont été établies concordent avec les documents sources, à examiner les éléments probants justifiant les retraitements pro forma et à nous entretenir avec la Direction de la société YIN PARTNERS pour collecter les informations et les explications que nous avons estimées nécessaires.

A notre avis :

- les informations pro forma ont été adéquatement établies sur la base indiquée,
- cette base est conforme aux méthodes comptables de l'émetteur.

Ce rapport est émis aux seules fins de l'offre au public en France et dans les autres pays de l'Union Européenne dans lesquels le prospectus visé par l'AMF serait notifié, et ne peut pas être utilisée dans un autre contexte.

Fait à Courbevoie et Tarbes le 28 mars 2007

Les commissaires aux comptes

ACL AUDITEURS

Alain CLERMONTTELLA

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Alain Clermontella', written over a horizontal line.

MAZARS & GUERARD

Luc MARTY

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Luc Marty', written over a horizontal line.

20.3 **COMPTES CONSOLIDES YIN PARTNERS AU 31 DECEMBRE 2006 ETABLIS EN NORMES FRANCAISES**

COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE AU 31 DECEMBRE 2006		
	2006.12	2005.12
CHIFFRE D'AFFAIRES	11 927 950	7 643 685
PRODUCTION STOCKEE	-	40 894
ACHATS de PRESTATIONS DE SERVICES	- 6 448 934	- 3 145 187
Marge brute	5 479 016	4 457 604
REPRISE DE PROVISIONS		76 120
AUTRES PRODUITS	68 989	
AUTRES ACHATS	- 1 010 023	- 1 005 721
IMPOTS	- 91 309	- 91 864
SALAIRES	- 2 639 024	- 2 020 896
CHARGES SOCIALES	- 1 186 021	- 934 148
DOTATION AUX AMORTISSEMENTS	- 75 383	- 79 705
AUTRES CHARGES	- 1 371	
RESULTAT EXPLOITATION	544 874	401 390
AUTRES PRODUITS FINANCIERS	1 041	59 118
PRODUITS CESSION		
CHARGES FINANCIERES	- 47 099	- 93 897
RESULTAT FINANCIER	- 46 058	- 34 779
RESULTAT COURANT	498 816	366 611
PRODUITS EXCEPTIONNELS	242 531	86 201
CHARGES EXCEPTIONNELLES	- 246 523	- 98 445
IS	- 145 854	- 164 731
RESULTAT NET	348 970	189 636
INTERETS MINORITAIRES	- 26	- 33
RESULTAT PART DU GROUPE	348 943	189 603

BILAN CONSOLIDE AU 31 DECEMBRE 2006

BILAN ACTIF	2006.12	2005.12
Actif immobilisé		
Ecart d'acquisition	2 198 295	2 556 880
Fonds de commerce	1 253 842	1 204 042
Immobilisations incorporelles valeur brute	157 069	9 554
Amortissements	- 155 173	-
	3 454 033	3 770 476
Immobilisations corporelles valeur brute	448 571	
Amortissements	- 251 667	
	196 904	223 531
Immobilisations financières	27 246	26 339
TOTAL ACTIF IMMOBILISE	3 678 183	4 020 346
Actif circulant		
Stocks et en-cours	137 514	32 357
Creances clients et cptes rattachés	3 940 047	3 186 888
Provisions	- 163 997	- 163 997
autres créances	329 568	519 389
	4 105 618	3 542 280
Charges constatées d'avance	74 814	64 693
VMP	-	
Disponibilités	233 082	304 343
TOTAL ACTIF CIRCULANT	4 551 028	3 943 673
TOTAL ACTIF	8 229 211	7 964 019
BILAN PASSIF	2006.12	2005.12
Capital	3 060 803	3 060 804
Reserves	1	
Reserves consolidées	-	
Résultat consolidé	348 943	
Capitaux propres part du groupe	3 409 747	3 060 804
Interets minoritaires	393	366
Provisions pour risques et charges	111 350	309 063
Emprunts MLT	3 000	129 000
TOTAL DES DETTES A MOYEN ET LONG TERMES	114 350	438 063
Dettes fournisseurs	2 179 228	2 295 000
Dettes fiscales et sociales	2 321 657	1 632 042
Autres dettes	94 363	341 811
Concours bancaires courants	109 473	195 933
TOTAL DES DETTES A COURT TERME	4 704 721	4 464 786
TOTAL PASSIF	8 229 211	7 964 019

TABLEAU DE FLUX DE TRESORERIE AU 31 DECEMBRE 2006
--

TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE	2006.12	2005.12
Résultat des stés intégrées	348 970	189 636
Amort., prov. et QP subv. virés au résultat	- 39 609	- 67 281
Variation des impôts différés	-	106 334
Plus-values de cession	-	122 642
MARGE BRUTE D'AUTOFINANCEMENT	309 361	351 331
Dividendes reçus des mises en équivalence	-	-
Variation du besoin en fonds de roulement	194 279	373 392
FLUX NET DE TRESORERIE GENERE PAR L'ACTIVITE	503 640	724 723
<i>Flux de trésorerie liés aux op. investissements</i>		
Acquisitions d'immobilisations	- 96 561	- 483 616
Cessions d'immobilisations	30	102 392
Incidences des variations de périmètre	-	- 618 483
FLUX NET DE TRESORERIE LIES AUX OP. D'INVEST.	- 96 531	- 999 707
<i>Flux de trésorerie liés aux op. financement</i>		
Dividendes versés aux actionnaires de la mère	-	-
Dividendes versés aux minos des stés intégrées	-	-
Augmentations de capital	-	-
Emissions d'emprunts	-	170 671
Remboursements d'emprunts	- 126 000	-
FLUX NET DE TRESORERIE LIES AUX OP. DE FINANCT	- 126 000	170 671
Ecart récip.haut bilan	-	-
Augmentations de capital	-	-
Aug. capital	-	-
Autres flux de trésorerie	-	-
<i>Autres flux de trésorerie</i>		
VARIATION DE TRESORERIE	281 109	- 104 313
Trésorerie Ouverture	108 410	212 723
Trésorerie Variation cours devises	-	-
Trésorerie Autres variations	-	-
Trésorerie Clôture	389 519	108 410
VARIATION DES COMPTES DE TRESORERIE	281 109	- 104 313
	-	-

Annexe aux états financiers consolidés

Préambule

YIN PARTNERS a été constituée le 28 Juin 2006 consécutivement :

- L'apport par des personnes physiques et par les société ALTINVAL et NYTI de 100% du capital de YIN SAS.
- L'apport de 100% du capital de la SARL NYTI.

La valorisation de ces apports effectuée rétroactivement au 1^{er} Janvier 2006 a été évaluée à 3 060 803 euros et a constitué le capital de YIN PARTNERS.

Note 1 – Référentiel comptable

Les états financiers consolidés au 31 décembre 2006 reflètent la situation comptable de YIN PARTNERS et de ses filiales (ci-après « le Groupe »).

Les comptes consolidés ont été établis en conformité avec les principes et méthodes comptables découlant des textes légaux et réglementaires en vigueur en France. Ils respectent en particulier les dispositions du règlement 99-02 du Comité de la Réglementation Comptable du 29 Avril 1999 qui s'appliquent aux comptes consolidés pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} Janvier 2000.

De l'avis n° 2006-E du 6 Décembre 2006 du comité d'urgence du Conseil National de la Comptabilité relatif aux mesures transitoires de comptabilisation des parts de marchés dans les comptes consolidés établis en application des règlements n° 99-02 du Comité de la Réglementation Comptable.

Par ailleurs, la première application, à compter du 1^{er} Janvier 2005, des règlements n° 2002-10 du Comité de la Réglementation Comptable, relatif aux actifs n'a pas eu d'incidence significative sur les comptes.

Note 2 – Périmètre et méthode de consolidation

2.1 Périmètre

Les sociétés retenues pour la consolidation sont celles dont le Groupe YIN PARTNERS contrôle directement ou indirectement plus de 20% des voix à l'exclusion des sociétés ne présentant pas – de par leurs taille ou leur objet – un caractère significatif au regard des comptes consolidés du Groupe.

2.2 Méthode de consolidation

La méthode de consolidation utilisée est l'intégration globale pour toutes les sociétés contrôlées de manière exclusive.

2.3 Opérations éliminées en consolidation

Les soldes et les transactions intra-groupe ainsi que les profits latents résultant de transactions intra-groupe sont éliminés dans le cadre de la préparation des états financiers consolidés.

La liste des sociétés du groupe au 31 décembre 2006 est présentée dans la note 17.

Note 3 – Règle comptable et méthodes d'évaluation

3.1 Chiffre d'affaires et production stockée

Les produits provenant de prestations de service sont enregistrés en fonction du degré d'avancement de la transaction à la date de clôture. Le degré d'avancement est évalué sur la base des travaux exécutés. Aucun revenu n'est comptabilisé en cas d'incertitude significative quant au recouvrement du prix de la transaction, des coûts associés.

3.2 Ecart d'acquisition

L'écart d'acquisition correspond à l'écart constaté, à la date d'entrée d'une société dans le périmètre de consolidation, entre le coût d'acquisition de ses titres et la quote-part correspondante et la quote-part correspondante des capitaux propres après valorisation à leur juste valeur des éléments d'actifs et passifs achetés.

3.3 Tests de dépréciation des immobilisations incorporelles

Le Groupe analyse régulièrement la valeur comptable de ses actifs incorporels afin d'apprécier s'il existe un indice quelconque de perte de valeur durable, notamment en cas d'apparition d'indicateurs de performances défavorables. Si un tel indice existe, la valeur recouvrable de l'actif fait l'objet d'une estimation afin de la comparer à sa valeur comptable.

La valeur recouvrable des écarts d'acquisition et des fonds de commerce est estimée à chaque date de clôture annuelle, indépendamment de tout indice de perte de valeur. Lorsque la valeur recouvrable est inférieure à la valeur comptable, une perte de valeur est enregistrée en résultat.

La détermination de la valeur recouvrable est réalisée grâce à l'utilisation de deux méthodes :

- L'actif net réévalué au travers du suivi de la marge brute associée aux fonds de commerce ;
- la méthode des comparables boursiers ou à défaut la référence à des valeurs de transaction récentes sur des actifs comparables.

3.4 Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont enregistrées à leur valeur historique diminuée des amortissements cumulés.

L'amortissement est comptabilisé en charges sur la base linéaire e fonction de la durée de l'immobilisation corporelle.

Les durées d'utilité estimées sont les suivantes :

- Matériel de transport	3 à 5 ans
- Matériel et outillage	3 à 10 ans
- Matériel informatique	3 à 5 ans
- Matériel de bureau	5 à 10 ans
- Agencement et installation	3 à 10 ans

Les coûts d'entretien et de réparation sont comptabilisés en charges de l'exercice au cours duquel ils sont encourus.

3.5 Clients

Une provision pour dépréciation des comptes clients est comptabilisée en charge de l'exercice duquel elle est encourue, pour les clients douteux ou litigieux. Cette provision est égale à 100% du montant hors taxe du client douteux ou litigieux.

3.6 Provision pour retraite et obligations assimilés

Des provisions sont constituées afin de couvrir l'intégralité des engagements sociaux correspondant aux avantages versés au personnel au moment et après son départ du Groupe dès lors que les régimes concernés peuvent être qualifiés de régimes à prestations définies.

Ces provisions sont calculées par application d'une méthode actuarielle qui prend notamment en compte :

- L'évolution prévisible des salaires
- La rotation des effectifs
- Le risque de mortalité
- Un taux d'actualisation financière.

3.7 Autres provisions

Une provision est comptabilisée lorsque le Groupe a une obligation actuelle (juridique ou implicite) résultant d'un événement passé, dont le montant peut être estimé de manière fiable, et dont l'extinction devrait se traduire par une sortie de ressources représentatives d'avantages économiques pour le Groupe.

3.8 Impôts différés

Les impôts différés résultant des différences temporaires liées aux retraitements de consolidation et aux différences entre les résultats comptables et les résultats fiscaux sont comptabilisés selon la méthode du report variable. Toutes les différences donnent lieu à la comptabilisation d'un impôt différé par application du principe de « la conception étendue »

Les actifs et passifs d'impôts différés sont évalués au taux dont l'application est attendue pour l'exercice au cours duquel l'actif sera réalisé ou le passif réglé, sur base des taux d'impôts qui ont été adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture.

Les actifs d'impôts différés sont comptabilisés dans la mesure où il est possible que le Groupe disposera de bénéfices imposables futurs sur lesquels les pertes fiscales non utilisées pourront être imputées.

Note 4 – Immobilisation incorporelles, corporelles et financières

Les immobilisations incorporelles se détaillent comme suit :

Valeur nette des immobilisations incorporelles	2005.12	Augment.	Dimin.	Autres mouv.	2006.12
Concessions brevets licences	9 554	-	- 7 658	-	1 896
Fonds de commerce	1 204 042	49 800		-	1 253 842
Goodwill affectés en fonds de commerce	2 556 880			- 358 585	2 198 295
Autres					-
	3 770 476	49 800	- 7 658	- 358 585	3 454 033

Le détail des fonds de commerce se détaille comme suit :

Fonds de commerce	Origine des fonds	Activité
<u>YIN</u>		
FDC historique **	Constitution	Web
FDC Yellow	TUP (1)	Design
FDC Téléaction *	Acquisition 2003	Formation
FDC Marketing Intelligence	Acquisition	Etudes marketing
FDC Saint Blanca *	Acquisition 1/1/2005	Droit de bail locaux rue Rivay
FDC CPP (Crehalet, Pouget et Poussielgues) *	Acquisition 13/10/2005	Publicité
<u>NYTI</u>		
FDC Agence du siècle *	Acquisition 1/1/2005	Marketing
FDC Tiempo *	Acquisition 28/02/2006	Edition

* Rachats en plan de cession ou en liquidation judiciaire

** Rachat d'une clause de non concurrence pour 250 000 le 17 juin 2004

(1) Transmission Universelle de Patrimoine « TUP » de Yellow Graphic dans YIN à effet 1^{er} janvier 2004.

L'évolution des fonds de commerce est la suivante :

Fonds de commerce	01/01/2004	Acquisition 2004	31/12/2004	Acquisition 2005	31/12/2005	Acquisition 2006	31/12/2006
FDC historique	231 420	250 000	481 420		481 420		481 420
FDC Yellow	450 000		450 000		450 000		450 000
FDC Téléaction	33 000		33 000		33 000		33 000
FDC Marketing Intelligence		4 000	4 000		4 000		4 000
FDC Saint Blanca				12 900	12 900		12 900
FDC CPP				170 472	170 472		170 472
FDC Agence du siècle				52 250	52 250		52 250
FDC Tiempo						49 800	49 800
Total	714 420	254 000	968 420	235 622	1 204 042	49 800	1 253 842

Conformément aux mesures transitoires relatives aux parts de marchés dans les comptes consolidés établis en application du règlement n° 99-02, les fonds de commerce historiques et ceux résultant des effets de la consolidation, (écart d'acquisition affectés en fond de commerce), ont été maintenu en immobilisations incorporelles.

Il n'a pas été identifié de perte de valeur sur les immobilisations incorporelles (écarts d'acquisition ou fonds de commerce) au 31 Décembre 2006. En conséquence il n'y a pas de provisions dans les comptes sur les écarts d'acquisition et les fonds de commerce.

La répartition des écarts d'acquisition est la suivante par entités :

Detail des écarts d'acquisition	2006.12	2005.12	2004.12	2004.01
YIN SAS	834 200	1 192 785	1 607 776	1 607 776
NYTI	1 365 635	1 365 635		
FISHER	- 1 540	- 1 540		
	2 198 295	2 556 880	1 607 776	1 607 776

YIN :

- la diminution de l'écart d'acquisition entre 2004 et 2005 (414 991 €) correspond au résultat et au report à nouveau de YIN au 31/12/2005 affecté en écart d'acquisition dans les comptes proforma 31 décembre 2005. En effet, le premier exercice de consolidation du groupe YIN Partners est 2006 (année de sa création), il ne peut donc y avoir de résultat et de report à nouveau au 31/12/2005.
- La diminution de l'écart d'acquisition entre 2005 et 2006 (358 585 €) s'explique par l'apport des titres YIN CPP et NYTI à YIN PARTNERS en 2006.

La société FISHER STREET a été acquise au 1^{er} juin 2005. Elle est spécialisée dans la communication Santé. NYTI a été créée courant décembre 2004. En 2005, elle a acquis le fonds de commerce de l'agence du siècle et le fonds de commerce Tiempo en 2006.

Les immobilisations corporelles se détaillent comme suit :

Valeur nette des immobilisations corporelles	2005.12	Augment.	Dimin.	2006.12
Installations, matériel outillage	-	908	-	908
Autres immobilisations corporelles	223 531	39 485	- 67 020	195 996
	223 531	40 393	- 67 020	196 904

Les immobilisations financières sont les suivantes :

Immobilisations financières nettes	2005.12	Augment.	Dimin.	2006.12
Dépôts et cautionnement	24 941	2 034	- 363	26 612
Autres immobilisations financières	1 398	-	- 764	634
	26 339	2 034	- 1 127	27 246

La cession des titres de la Foncière Yin à la valeur nominale en date du 21 décembre 2006 s'élèvent à 100 € pour 100% du capital.

Note 5 – Stocks

	31/12/2005	Variation	31/12/2006
Stock de marchandises	0	60 354	60 354
En_cours de production	32 357	44 803	77 160
	32 357	105 157	137 514

L'essentiel du stock de marchandises est composé de papier.

Note 6 – Clients

Variation des créances clients et autres	Brut 12.2006	Deprec.	Net 12.2006	Net 12.2005
Créances clients & comptes rattachés	2 307 649	- 163 997	2 143 652	3 022 891
Autres créances	1 632 398	-	1 632 398	373 010
Créances IDA	63 658	-	63 658	146 379
comptes courants	265 910	-	265 910	-
	4 269 615	- 163 997	4 105 618	3 542 280

Comptes courants : correspond au solde du compte courant de Yin Managers (ex TYNI) ; société hors du périmètre de consolidation.

Provisions créances clients : cette provision correspond à un litige avec la Société COLT TELECOM provisionnée à 100%

Les impôts différés actifs sont expliqués en note 14.

Note 7 – Trésorerie et équivalents de trésorerie

Trésorerie et équivalents de trésorerie	2005.12	Variation	2006.12
Banques, établissement de crédit actif	304 343	- 71 261	233 082
Banques, établissement de crédit passif	195 933	- 86 460	109 473
	108 410	15 199	123 609

Le compte courant de Yin Managers (ex TYNI) cf Note 6 est assimilé à de la quasi trésorerie dans le tableau de flux de trésorerie.

Note 8– Capitaux propres

	Capital	Reserves	Résultat	Total CP
Au 1er janvier 2006	3 060 804			3 060 804
Autres mouvements				-
Variation de périmètre				-
Résultat de l'exercice			348 943	348 943
				-
Au 31 12 2006	3 060 803		348 943	3 409 747

Note 9– Emprunts et dettes financières

Autres dettes moyen/long termes	2005.12	Augment.	Dimin.	2006.12
Emprunt et dettes fin. Diverses	129 000		- 126 000	3 000
Total emprunts et dettes fin. Diverses	129 000	-	- 126 000	3 000

Note 10 – Provisions pour risque et charges

Provisions pour risques et charges	2005.12	Augment.	Dimin.	2006.12
Provisions pour litiges	233 567	17 900	- 221 991	29 476
Provisions IFC	75 496	6 378	-	81 874
Total provisions pour risques et c	309 063	24 278	- 221 991	111 350

Provisions pour litiges : les provisions correspondent à des litiges salariés. La provision correspond aux montants estimés des transactions amiables en cours.

La méthode d'évaluation des indemnités de départ retenue est les méthodes des unités de crédit projetées. Il n'y a pas de médaille de travail dans le Groupe YIN.

Les principales hypothèses retenues sont : retraite à 62 ans, taux d'inflation de 2%, Turn-over :

Tranche d'âge	Cadres %	Non cadres %
22 à 30	80	80
31 à 35	80	60
36 à 40	60	60
41 à 45	60	50
46 à 50	50	50
51 à 55	30	20
> à 56	0	0

En décembre 2006, le groupe a souscrit une assurance indemnité de fin de carrière. La provision au 31 décembre 2006 correspond à l'engagement net des montants réglés à l'organisme par avance.

Note 11 – Autres dettes d'exploitation

Variation des dettes d'exploitation	2005.12	2006.12	Variation
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	2 295 000	2 179 228	115 772
Personnel et organismes sociaux	1 632 042	2 321 657	- 689 615
Autres dettes d'exploitation	276 503	59 853	216 650
Autres dettes diverses	-	34 510	- 34 510
Produits constatés d'avance	65 308	-	65 308
Total Dettes d'exploitation	4 268 853	4 595 248	- 326 395

Note 12 – Résultat financier net

Résultat financier net	2005.12	2006.12	Variation
Produit des autres immo financières	59 118	1 041	- 58 077
Autres charges financières	- 93 897	- 47 099	46 798
	- 34 779	- 46 058	- 11 279

Note 13 – Résultat exceptionnel

<u>Produits exceptionnels</u>	2006	2005
Reprise sur provisions (litiges salariaux)	221 991	51 433
Produits de cession	0	1 300
Autres produits (ajustements comptes de tiers)	20 540	33 468
Total	242 531	86 201

<u>Charges exceptionnelles</u>	2006	2005
Provisions (litiges salariaux)	17 900	32 000
Règlement litiges salariaux	221 991	
Valeur nette immo cédée	0	1 290
Autres charges (ajustements comptes de tiers)	6 632	0
Charges excep sur acquisitions	0	42 537
Total	246 523	75 827

Note 14 – Impôts différés

Origine des impôts différés :

Variation des Impôts différés	2005.12	2006.12	Variation
Provision IFC	25 510	27 698	2 188
reports déficitaires	118 007	30 137	- 87 871
Autres	2 862	5 823	2 961
Total act	146 379	63 658	- 82 721

La preuve d'impôt se détaille comme suit :

Preuve d'impôt	2006
Résultat net des sociétés intégrées	348 970
Impôt comptabilisé	-145 854
Résultat net avant impôt	494 824
Taux d'impôt	33.83%
Impôt théorique	-167 399
Activation des ARD	25 502
Différences permanentes	-3 957
Impôt comptabilisé	-145 854

Note 15– Rémunération des membres du Conseil d'administration et de la Direction Générale

Rémunérations en euros	2006.12	2005.12
Direction générale	76 169	76 169
Autres mandataires sociaux	142 320	142 320
	218 489	218 489

Note 16– Engagements donnés et reçus

Néant

Note 17 – Liste des sociétés du groupe

Société	% intérêt	% intérêt	% intérêt direct	% intérêt direct
	31/12/05	31/12/06	31/12/05	31/12/06
Yin Partners	100.0000%	100.0000%	100.00%	100.00%
Nyti	100.0000%	100.0000%	100.00%	100.00%
Yin SAS	100.0000%	100.0000%	100.00%	100.00%
Fisher Street	99.7000%	99.7000%	99.70%	99.70%

La société TYNI a apporté les titres de YIN et de NYTI à YIN PARTNERS pour sa création en juin 2006. Elle n'est plus consolidée au 31 décembre 2006.

Note 18 – Autres informations

Résultat par actions	2005.12	2006.12
Résultat net part du groupe	348 943	189 603
Nombre d'actions en circulation	6 121 606	6 121 606
Résultat en euros par action	0.0570	0.0310

Mesdames, Messieurs,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par votre Assemblée Générale, nous avons procédé au contrôle des comptes consolidés de la société YIN PARTNERS relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 2006 (premier exercice de consolidation), tels qu'ils sont joints au présent rapport :

Les comptes consolidés 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 consolidés

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 consolidés 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 nos contrôles fournissent une base raisonnable à l'opinion exprimée ci-après.

Nous certifions que les comptes consolidés de l'exercice sont, au regard, des règles et principes comptables français, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière, ainsi que du résultat de l'ensemble constitué par les personnes et entités comprises dans la consolidation.

II - Justification des appréciations

En application des dispositions de l'article L. 823-9, du Code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous vous informons que les appréciations auxquelles nous avons procédé ont porté sur le caractère approprié des principes comptables appliqués.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes consolidés, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

III – Vérification spécifique

Par ailleurs, nous avons également procédé, conformément aux normes professionnelles applicables en France, à la vérification des informations, données dans le rapport sur la gestion du groupe. Nous n'avons pas d'observation à formuler sur leur sincérité et leur concordance avec les comptes consolidés.

Fait à Courbevoie et Tarbes le 28 mars 2007

Les commissaires aux comptes

ACL AUDITEURS

Alain CLERMONTTELLE

Handwritten signature of Alain Clermontelle in black ink, written over a horizontal line.

MAZARS & GUERARD

Luc MARTY

Handwritten signature of Luc Marty in black ink, consisting of a stylized 'L' and 'M' with a horizontal line crossing through them.

20.5 DATE DES DERNIERES INFORMATIONS FINANCIERES

Le dernier exercice pour lequel des informations financières ont été vérifiées a été arrêté le 31 décembre 2006.

20.6 POLITIQUE DE DISTRIBUTION DES DIVIDENDES

Le premier exercice social de la Société va se clôturer le 31 décembre 2006.

La société n'a pas d'obligation de distribuer des dividendes et n'envisage pas, pour l'instant, d'y procéder.

Pour 2007, il n'est d'ailleurs pas prévu de distribuer des dividendes au titre de l'exercice 2006.

La décision de recommander ou non la distribution d'un dividende ainsi que le montant de ce dividende dépendront de différents facteurs qui pourraient, notamment, être :

- les résultats de la Société ;
- sa situation financière ;
- ses prévisions ;
- les intérêts de ses actionnaires ;
- les conditions générales de son activité ;
- tout autre facteur jugé pertinent par le Conseil d'administration de la Société.

Il n'existe pas de formule permettant de déterminer le montant de dividende à distribuer.

En outre, le Code de commerce et les statuts de la Société limitent le droit de la Société de distribuer des dividendes dans certaines circonstances.

Le cas échéant, la Société pourra décider de distribuer des dividendes sur proposition du Conseil d'administration et après décision de l'Assemblée générale annuelle des actionnaires.

Les dividendes distribués aux actionnaires dont le domicile fiscal ou le siège social est situé hors de France font, en principe, l'objet d'une retenue à la source en France à un taux de 25%. Toutefois, les actionnaires personnes morales dont le siège de direction effective est situé dans un Etat membre de l'Union européenne peuvent bénéficier d'une exonération de retenue à la source sur les dividendes payés par une société anonyme dans la mesure où les conditions prévues à l'article 119 ter du Code général des impôts sont satisfaites. Par ailleurs, les actionnaires qui sont éligibles au bénéfice des conventions fiscales conclues par la France avec certains Etats et qui se conforment aux procédures de revendication du bénéfice de ces conventions, pourront bénéficier d'une réduction du taux de retenue à la source et, dans certains cas, d'autres bénéfices, sous les réserves prévues par la convention conformément au droit français.

Les dividendes non réclamés sont prescrits au profit de l'Etat dans un délai de cinq ans à compter de la date de leur mise en paiement.

20.7 PROCEDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE

Voir paragraphe 4.3.2 Faits exceptionnels et litiges.

20.8 ABSENCE DE CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION FINANCIERE OU COMMERCIALE

Depuis la création de la Société le 28 juin 2006, il n'a pas été enregistré de changements significatifs de la situation financière et/ou commerciale.

21 INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

21.1 RENSEIGNEMENTS DE CARACTERE GENERAL CONCERNANT LE CAPITAL

21.1.1 Montant du capital

Le capital social de la Société est de 3 060 803 €, divisé en 6 121 606 actions de 0,50 € de nominal.

21.1.2 Titres non représentatifs du capital

La Société n'a émis aucune obligation ordinaire.

21.1.3 Répartition du capital et des droits de vote

Actionnaires	Avant opération d'Introduction en bourse		
	Nombre de titres	% du capital	% des droits de vote
Monsieur Eric LAVOLLÉ	1 229 876	20,09%	20,09%
YIN MANAGERS (ex-TYNI)	3 963 302	64,74%	64,74%
ALTINVAL SARL	420 140	6,86%	6,86%
Madame Elisabeth de ROTALIER	195 824	3,20%	3,20%
Monsieur Philippe BUISSON	195 824	3,20%	3,20%
Monsieur Hervé THOMASSET	71 812	1,17%	1,17%
Monsieur Marc DE WISMES	44 828	0,73%	0,73%
TOTAL	6 121 606	100%	100%

21.1.4 Autres titres donnant accès au capital

Néant

21.1.5 Capital social autorisé, mais non émis

- La Société a prévu une émission d'actions gratuites au plus égale à 5 % du capital avant introduction en bourse, soit un nombre maximum de 306 080 actions de nominal 0,50 € chacune.

- L'Assemblée Générale Extraordinaire en date du 15 février 2007, a autorisée le principe d'une augmentation de capital dans les conditions qui suivent :

Date	Objet de l'autorisation	Durée de validité	Montant nominal global	Capital émis	Date d'émission du capital émis	Capital non émis
AGE du 15/02/2007	Augmentation du capital avec suppression du DPS	26 mois	1 000 000 €	Néant		1 000 000 €

21.1.6 Evolution de la répartition du capital de la Société depuis sa création

Depuis la création de la Société le 28 juin 2006 jusqu'à la date du présent document de base, il n'a pas été enregistré de modification dans la répartition du capital social de YIN PARTNERS S.A.

Les différentes opérations d'apports sont décrites au paragraphe 5.1.5 historique de la Société et Opérations d'apports. Aucune cession ni autre apport n'a été enregistré depuis la création de la Société.

21.2 ACTE CONSTITUTIF ET STATUTS

21.2.1 *Objet social*

(Article 2 des statuts)

La Société a pour objet :

- L'acquisition et la gestion de toutes valeurs mobilières par la prise de participation ou d'intérêts dans toutes sociétés et entreprises commerciales, industrielles ou immobilières,
- La fourniture de tous services à ces sociétés et notamment en matière commerciale, administrative, informatique, comptable et financière, et de ressources humaines,
- L'acquisition, la vente, la distribution, l'importation, l'exportation et le développement de tous programmes informatiques y compris pour Internet, logiciels et progiciels, et de tous équipements informatiques, y compris pour Internet,
- Toutes prestations de services en matière informatique et/ou relative à Internet, et notamment de conseil, de préparation, de conception et de réalisation de projets, de formation, de support et de conseil, de préparation, de conception et de réalisation de projets, de supports et de conseils techniques, de maintenance,
- Le commerce de la publicité sous toutes ses formes, notamment : le marketing direct et relationnel , le conseil, la conception, l'organisation et la réalisation de toutes opérations de promotion et de mercatique.
- Et plus généralement :
 - Toutes opérations industrielles, commerciales ou financières, mobilières ou immobilières pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet social ou à tous objets similaires ou connexes,
 - La participation de la société à toutes entreprises ou sociétés créées ou à créer pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet social ou à tous objets similaires ou connexes, notamment aux entreprises ou sociétés dont l'objet social serait susceptible de concourir à la réalisation de l'objet social et ce, par tous moyens, notamment par voie de création de sociétés nouvelles, d'apports, fusions, alliances ou sociétés en participation.

21.2.2 *Stipulations statutaires relatives aux organes d'administration et de direction — Règlement intérieur du Conseil d'administration*

(a) Conseil d'administration

(Article 14 des statuts)

La Société est administrée par un Conseil d'Administration composé de trois membres au moins et de dix-huit membres au plus sous réserve de la dérogation prévue par la loi en cas de fusion.

En cours de vie sociale, les Administrateurs sont nommés, renouvelés ou révoqués par l'Assemblée Générale Ordinaire. Ils sont toujours rééligibles.

La durée des fonctions des Administrateurs est de six années ; elle prend fin à l'issue de la réunion de l'Assemblée Générale Ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice écoulé et tenue dans l'année au cours de laquelle expire le mandat.

Chaque Administrateur doit être propriétaire d'une action au moins pendant toute la durée de son mandat.

ORGANISATION DU CONSEIL - PRESIDENT

(Article 15 des statuts)

Le Conseil d'administration élit parmi ses membres un Président qui est, à peine de nullité de la nomination, une personne physique. Il détermine sa rémunération.

Nul ne peut être nommé Président s'il est âgé de plus de soixante quinze ans. D'autre part, si le Président en fonction vient à dépasser cet âge, il est réputé démissionnaire d'office à l'issue de la plus prochaine réunion du Conseil d'Administration.

Le Président organise et dirige les travaux du conseil dont il rend compte à l'assemblée générale et exécute ses décisions. Il veille au bon fonctionnement des organes de la société et s'assure que les administrateurs sont en mesure de remplir leur mission.

DELIBERATION DU CONSEIL

(Article 16 des statuts)

Le Conseil d'administration se réunit aussi souvent que l'intérêt de la Société l'exige, sur la convocation de son Président ou celle du tiers au moins de ses membres, si le Conseil ne s'est pas réuni depuis plus de deux mois.

Les convocations sont faites par tous moyens et même verbalement.

La réunion a lieu soit au siège social, soit en tout autre endroit indiqué dans la convocation.

Le Conseil ne délibère valablement que si la moitié au moins des Administrateurs sont présents. Les décisions sont prises à la majorité des voix des membres présents ou représentés.

En cas de partage, la voix du Président de séance est prépondérante.

POUVOIR DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

(Article 17 des statuts)

Le Conseil d'Administration est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la Société dans les limites de l'objet social et des pouvoirs expressément attribués par la loi aux assemblées d'actionnaires.

(b) La Direction Générale

(Article 19 des statuts)

1 – Principes d'organisation

Conformément aux dispositions de l'article L 225-51-1 du Code de Commerce, la Direction Générale de la Société est assumée sous sa responsabilité, soit par le Président du Conseil d'Administration, soit par une autre personne physique nommée par le Conseil d'Administration et portant le titre de Directeur Général.

Le choix entre ces deux modalités d'exercice de la direction générale est effectué par le Conseil d'Administration lors de la désignation de son Président. Les actionnaires et les tiers en sont informés dans les conditions réglementaires.

La délibération du Conseil d'Administration relative aux choix de la modalité d'exercice de la direction générale est prise à la majorité des administrateurs présents ou représentés.

L'option retenue par le Conseil d'Administration ne peut être remise en cause que lors du renouvellement ou du remplacement du Président du Conseil d'Administration ou à l'expiration du mandat de directeur général.

Le changement de modalité d'exercice de la direction générale n'entraîne pas une modification des statuts.

2 – Directeur Général

En fonction du choix effectué par le Conseil d'Administration conformément aux dispositions du § 1 ci-dessus, la direction générale est assurée soit par le Président, soit par une personne physique nommée par le Conseil d'Administration et portant le titre de Directeur Général.

Lorsque le Conseil d'Administration choisit la dissociation des fonctions de Président et de Directeur Général, il procède à la nomination du Directeur Général, fixe la durée de son mandat qui ne peut excéder celle du mandat du Président, détermine sa rémunération et, le cas échéant, les limitations de ses pouvoirs.

Pour l'exercice de ses fonctions, le Directeur Général doit être âgé de moins de 70 ans. Lorsqu'en cours de fonctions cette limite d'âge aura été atteinte, le Directeur Général sera réputé démissionnaire d'office et il sera procédé à la désignation d'un nouveau Directeur Général.

Le Directeur Général est révocable à tout moment par le Conseil d'Administration. Lorsque le Directeur Général n'assume pas les fonctions de Président du Conseil d'Administration, sa révocation peut donner lieu à dommages intérêts, si elle est décidée sans juste motif.

Le Directeur Général est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la Société. Il exerce ces 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.

Le Directeur Général représente la société dans ses rapports avec les tiers. La société est engagée même par les actes du Directeur Général qui ne relèvent pas de l'objet social à moins qu'elle ne prouve que le tiers savait que l'acte dé passait 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.

3 – **Directeurs Généraux Délégués**

Sur proposition du Directeur Général, que cette fonction soit assumée par le Président du Conseil d'Administration ou par une autre personne, le Conseil d'Administration peut nommer une ou plusieurs personnes physiques chargées d'assister le Directeur Général avec le titre de Directeur Général Délégué.

Le nombre maximum des directeurs généraux délégués est fixé à cinq.

Pour l'exercice de leurs fonctions, les Directeurs Généraux Délégués doivent être âgés de moins de 70 ans. Lorsqu'en cours de fonctions cette limite d'âge aura été atteinte, le Directeur Général Délégué concerné sera réputé démissionnaire d'office

21.2.3 Droits, privilèges et restrictions attachés aux actions

Toutes les actions sont de même catégorie.

DROIT DE VOTE DOUBLE

(ARTICLE 11 DES STATUTS)

Le droit de vote attaché aux actions de capital ou de jouissance est proportionnel à la quotité du capital qu'elles représentent. Chaque action donne droit à une voix.

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

Ce droit est également conféré dès leur émission en cas d'augmentation de capital par incorporation de réserves, bénéfice ou prime d'émission, aux autres actions nominatives attribuées gratuitement à un actionnaire à raison d'actions anciennes pour lesquelles il bénéficiera de ce droit.

AFFECTATION ET REPARTITION DES BENEFICES

(Article 26 des statuts)

Si les comptes de l'exercice approuvés par l'Assemblée Générale font apparaître un bénéfice distribuable tel qu'il est défini par la Loi, l'Assemblée Générale décide de l'inscrire à un ou plusieurs postes de réserves dont elle règle l'affectation ou l'emploi, de le reporter à nouveau ou de le distribuer.

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.

21.2.4 Modifications du capital et des droits attachés aux actions

FORMATION DU CAPITAL

(Article 6 des statuts)

Lors de la constitution de la Société, il a été fait apport de TROIS MILLIONS SOIXANTE MILLE HUIT CENT TROIS EUROS (3.060.803 euros).

CAPITAL SOCIAL

(Article 7 des statuts)

Le capital social est fixé à TROIS MILLIONS SOIXANTE MILLE HUIT CENT TROIS EUROS (3.060.803 euros).

Il est divisé en 6.121.606 actions d'une seule catégorie, de 0,50 € chacune, intégralement libérées.

LIBERATION DES ACTIONS

(Article 9 des statuts)

Les actions souscrites en numéraire sont obligatoirement libérées, lors de la souscription, d'un quart au moins de leur valeur nominale et, le cas échéant, de la totalité de la prime d'émission.

La libération du surplus doit intervenir en une ou plusieurs fois sur appel du Conseil d'Administration, dans le délai de cinq ans à compter de l'immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés en ce qui concerne le capital initial, et dans le délai de cinq ans à compter du jour où l'opération est devenue définitive en cas d'augmentation de capital.

Les appels de fonds sont portés à la connaissance des souscripteurs quinze jours au moins avant la date fixée pour chaque versement, par lettre recommandée avec accusé de réception, adressée à chaque actionnaire.

Tout retard dans le versement des sommes dues sur le montant non libéré des actions entraîne de plein droit intérêt au taux légal à partir de la date d'exigibilité, sans préjudice de l'action personnelle que la Société peut exercer contre l'actionnaire défaillant et des mesures d'exécution forcée prévues par la Loi.

FORME DES ACTIONS

(Article 10 des statuts)

« Les actions, sont au choix de l'actionnaire, nominatives ou au porteur. » »

Jusqu'à leur entière libération, les actions sont obligatoirement nominatives et sont inscrites au nom de leur titulaire à un compte tenu par la société.

Conformément aux dispositions des articles L. 228-1 du Code de Commerce et L. 211-4 du Code Monétaire et Financier relatifs au régime des valeurs mobilières, le droit des titulaires seront représentés par inscription en compte à leur nom :

- chez l'intermédiaire de leur choix pour les titres au porteur,
- chez la société et s'ils le souhaitent, chez l'intermédiaire financier habilité de leur choix pour les titres nominatifs.

La société est en droit de demander, à tout moment, conformément aux articles L. 228-2 et L. 228-3 du Code de Commerce, contre rémunération à sa charge, à l'organisme chargé de la compensation des titres, le nom, ou s'il s'agit d'une personne morale, la dénomination, la nationalité et l'adresse des détenteurs de titres conférant immédiatement ou à terme le droit de vote dans ses propres assemblées d'actionnaires ainsi que la quantité de titres détenue par chacun d'entre eux, et le cas échéant, les restrictions dont les titres peuvent être frappées. Ces renseignements doivent lui être communiqués dans les délais fixés par décret. Elle peut, par ailleurs, demander aux personnes inscrites sur la liste fournie par l'organisme, les informations concernant les propriétaires de titres, et ce, conformément aux articles L. 228-2 et suivants du Code de Commerce.

TRANSMISSION DES ACTIONS

(Article 12 des statuts)

Les actions sont librement négociables, sauf dispositions législatives ou réglementaires contraires. La cession des actions s'opère, à l'égard de la société comme des tiers, par un ordre de virement de compte à compte signé du cédant ou de son mandataire et du cessionnaire si les actions ne sont pas entièrement libérées.

La transmission des actions en raison d'un événement ne constituant pas une négociation s'opère par certificat de mutation.

La propriété des actions résulte de leur inscription au nom du ou des titulaires sur les registres ou comptes tenus à cet effet par la société ou son mandataire.

DROITS ET OBLIGATIONS ATTACHES AUX ACTIONS

(Article 13 des actions)

1 - Chaque action donne droit dans les bénéfices, l'actif social et le boni de liquidation à une quotité proportionnelle au nombre et à la valeur nominale des actions existantes.

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 - 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.

3 - 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.

21.2.5 Assemblées générales

(Article 22 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 réunions ont lieu au siège social ou en tout autre endroit indiqué dans la convocation.

Tout actionnaire peut participer aux assemblées, personnellement ou par mandataire, quel que soit le nombre d'actions qu'il possède, sur justification de son identité et de la propriété de ses actions, sous la forme, soit d'une inscription nominative à son nom, soit d'un certificat de l'intermédiaire financier habilité teneur de comptes constatant l'indisponibilité des actions inscrites en compte jusqu'à la date de l'assemblée.

Ces formalités doivent être accomplies cinq jours au moins avant la réunion.

Tout actionnaire ne peut se faire représenter que par son conjoint ou par un autre actionnaire ; à cet effet, le mandataire doit justifier de son mandat.

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.

Il est tenu une feuille de présence dans les conditions prévues par la loi et les règlements.

Les assemblées sont présidées par le Président du conseil d'administration ou, en son absence, par un vice-Président ou 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 présent et acceptants, qui disposent tant par eux-mêmes que comme mandataires, du plus grand nombre de voix.

Le bureau ainsi composé, désigne un secrétaire lequel peut être choisi en dehors des actionnaires.

Les procès-verbaux sont dressés et les copies ou extraits des délibérations sont délivrées et certifiées conformément à la Loi.

DELIBERATION DES ASSEMBLEES GENERALES

(Article 23 des statuts)

Les Assemblées Générales Ordinaires et Extraordinaires statuant dans les conditions de quorum prescrites par les dispositions qui les régissent respectivement, exercent les pouvoirs qui leur sont attribués par la Loi.

21.2.6 Convention d'actionnaires

Aucun pacte ni convention entre les actionnaires de la société YIN PARTNERS n'est en vigueur au jour du présent document de base.

Cependant, de tels accords existent entre tous les associés minoritaires de la société YIN MANAGERS et l'associé majoritaire de cette même société, Monsieur Eric LAVOLLÉ.

Cette convention d'associés dispose, entre autres stipulations : (Extrait de la convention d'associés)

Article 1 – Cession de la majorité des actions de la Société à un tiers

En cas de cession, par l'**Associé majoritaire**, du contrôle de la Société à un tiers, c'est à dire plus de 50% des Parts ou Actions composant le capital social de la Société (en droits de vote ou en droits pécuniaires) au moment où l'offre est faite, les parties conviennent des dispositions suivantes :

1.1 Droit de sortie conjointe

En cas de proposition d'acquisition de tout ou partie des Parts ou Actions de la Société par un tiers, l'**Associé majoritaire** s'engage à ce que les conditions de valorisation desdites Part ou Actions, ainsi que les délais s'y rapportant soient les mêmes pour l'**Associé minoritaire** que celles qui lui sont proposées. En outre, l'**Associé majoritaire** et l'**Associé minoritaire** participeront à la cession proposée au prorata de leurs droits dans le capital et dans la limite du nombre de Parts ou d'Actions que le tiers acquéreur offre d'acheter.

L'**Associé majoritaire** devra dès réception de l'offre d'un tiers acquéreur, la notifier à l'**Associé minoritaire**. Cette notification devra être accompagnée d'une copie de l'offre faites aux associés salariés et de la mention des conditions de valorisation par Part ou Action proposées à l'**Associé majoritaire**.

1.2 Engagement de vente de l'Associé minoritaire

L'Associé minoritaire s'engage irrévocablement à céder au tiers acquéreur à première demande de celui-ci, les Parts ou Actions qu'il détient aux conditions stipulées dans l'offre d'acquisition.

A cette fin, l'Associé minoritaire reconnaît que la promesse contenue au présent article sera considérée comme levée sans qu'aucune notification ou formalité supplémentaire ne soit requise de l'Associé majoritaire.

La cession des Parts ou Actions de la Société interviendra à la date convenue avec le tiers acquéreur.

La rétractation par le tiers acquéreur de son offre d'acquisition de la majorité du capital de la Société, comme la décision de l'Associé majoritaire de ne pas donner suite à une telle offre, n'ouvriront pas droit à indemnité ou dommages et intérêts au profit de l'Associé minoritaire.

Les parties conviennent que le terme de « Tiers acquéreur » désigne toutes personnes physiques ou morales, autres que l'Associé majoritaire, ou les associés minoritaires.

Article 3 – Introduction en bourse

Dans le cas où le Conseil d'Administration ou l'Assemblée des associés de la Société voterait une résolution à l'effet d'introduire les actions de la Société, en France ou à l'étranger, sur un marché réglementé ou une bourse de valeurs mobilières, l'Associé minoritaire s'engage irrévocablement à respecter, pour les actions qu'il restera détenir, les conditions de mise sur le marché telle que déterminées conjointement par la Société, les associés et les intermédiaires en charge de l'introduction. L'Associé majoritaire, en considération de ce qui précède, s'engage à ce que les conditions d'introduction ne soient pas moins favorables à l'Associé minoritaire que celles qui lui seront appliquées pour ses propres actions.

Les conditions de mise sur le marché des actions de la Société seront notifiées à l'Associé minoritaire par l'Associé majoritaire.

Article 5 – Interdiction de cession des parts ou actions de la Société à un Tiers

Hormis dans le cas d'une cession de la majorité du capital de la Société, dont les conditions sont précisées à l'article 1 de la présente convention, il est convenu entre les parties que l'Associé minoritaire a interdiction de céder tout ou partie des Parts ou Actions de la Société dont il est ou sera propriétaire à toute personne physique ou morale autre que l'Associé majoritaire, ou tout autre personne qu'il désignera, avant un délai de cinq (5) ans à compter de leur date d'acquisition ou de souscription.

Il pourra cependant bénéficier d'une liquidité garantie par l'Associé majoritaire au cours de cette période, dans les termes et conditions précisés à l'article 8.

Article 7 – obligation de loyauté

Pendant toute la durée de la présente convention, **l'Associé minoritaire** s'interdit d'exercer toute fonction ou de prendre directement ou indirectement une participation dans le capital d'une société nouvelle ou existante qui exercerait une activité de « communication et marketing » sans l'accord préalable et expresse de **l'Associé Majoritaire**.

L'interdiction qui précède ne vaut pas pour les activités professionnelles autres que celles de la « communication ».

Article 8 – Durée

La présente convention entrera en vigueur dès sa signature par les Parties et restera en vigueur aussi longtemps que **l'Associé majoritaire** détiendra le contrôle de la Société et pour une durée maximale de 10 ans à compter de sa signature.

Au delà de cette durée, la présente convention se renouvellera pour des périodes successives de 2 années, sauf décision de résiliation par l'une des Parties notifiée par lettre recommandée avec demande d'avis de réception au moins 6 mois avant la date d'expiration initiale ou toute autre date d'expiration.

Article 9 – Droit de préemption

Au terme du délai d'interdiction de cession de cinq (5) ans précisé à l'article 7 de la présente convention, **l'Associé minoritaire** s'oblige, au cas où il déciderait de transférer de quelque manière que ce soit, la propriété des Parts ou des Actions de la Société, à les proposer en priorité à **l'Associé majoritaire**, et ce préalablement à la notification du projet de transfert de propriété au Gérant ou au Président de la Société.

Dans ce cas, **l'Associé minoritaire** notifiera son intention de céder les Parts ou les Actions de la Société, par lettre recommandée avec accusé de réception, adressée au représentant légal de la Société, en indiquant le nombre de Parts ou d'Actions concernées et les conditions de la cession envisagée.

En contrepartie, **l'Associé majoritaire** devra faire connaître à **l'Associé minoritaire** cédant, dans un délai d'un mois à compter de la réception de la notification visée ci-dessus, par lettre recommandée avec accusé de réception, s'il souhaite exercer son droit de préemption et acquérir ou faire acquérir par tout autre acheteur qu'il désignera, tout ou partie des Parts ou Actions de la Société,

En cas de désaccord des parties sur la fixation du prix de cession, celui-ci sera déterminé par un expert désigné conformément aux dispositions de l'article 1843-4 du Code civil et dont l'estimation sera, sauf erreur grossière, définitive.

Dans ce cas, les parties supporteront les frais d'expertise chacune pour moitié.

21.2.7 *Franchissement de seuils statutaires*

Néant.

21.2.8 *Modifications du capital social*

(Article 8 des statuts)

Le capital social peut être augmenté, réduit ou amorti conformément aux lois et règlements en vigueur.

22 CONTRATS IMPORTANTS

Néant.

23 INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DECLARATIONS D'EXPERTISE ET DECLARATIONS D'INTERETS

Un expert indépendant a été désigné (Monsieur Vital Saint-Marc, associé du cabinet MBV & associés, membre de la Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes de Paris) et a été chargé d'établir un rapport sur l'équité de l'opération d'échange figurant au paragraphe 5.1.5 c du présent document de base ainsi qu'un rapport d'appréciation des avantages particuliers et de vérification des Actifs et des Passifs au 31 décembre 2006, établi en application de l'article L 225-131 du Code de Commerce figurant au paragraphe 5.1.5 d.

24 DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC

L'ensemble des documents sociaux de la Société devant être mis à la disposition des actionnaires est consultable au siège social de la Société.

Peuvent notamment être consultés :

- les statuts de la Société ;
- tous rapports, courriers et autres documents, évaluations et déclarations établis par un expert à la demande de la Société, dont une partie est incluse ou visée dans le présent prospectus ;
- les informations financières historiques de la Société.

La Société entend communiquer ses résultats financiers conformément aux exigences de lois et réglementations en vigueur.

25 INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS

Voir paragraphe 7.1 Organigramme juridique.

Vous rêvez d'une stratégie de marque à 360° ?

YinPartners le fait !

Eric Lavollé

Annie Poussielgues

Elisabeth de Rotalier

Eric Atlan

Hervé Thomasset

Philippe Buisson

Emmanuel Aillet

Bruno Hugues

Sylvie Bernier

Michel Morin

Franck Dupriez

Carlos Schmerkin

Marc de Wismes

Gilles de Laubrière

Patrick Huard

Laurent Martinat

Ludovic Delaherche



Réunir sous un même toit et au même capital les meilleurs experts de chacun des métiers du **marketing**, de la **communication** et de la **vente** ; Comme incubateurs des solutions intégrées les plus créatives, les plus efficaces et les plus impartiales dans l'arbitrage de la stratégie des moyens de nos clients. A travers une méthode originale à 360° : le "spiding marketing."

Eric Lavollé

Organisé sur le Business modèle des cabinets anglo-saxons de conseils multi-experts, YinPartners intègre les expertises **Marketing Services** suivantes :

- Conseil en Innovation
- Business Intelligence
- Coaching formation
- Publicité
- Communication santé
- Marketing opérationnel
- Design
- Événementiel
- Street marketing
- Ingénierie éditoriale
- Web & Marketing interactif

Notre énergie est communicative.

50 % de croissance en 2005 et 2006 et plus en 2007 avec vous ?

Rejoignez le projet YinPartners sur yinpartners.com ou contactez la Direction Développement au : 01 41 40 05 25

YinPartners[®]
1^{ère} agence indépendante
de communication intégrée

Photos : les partenaires de YinPartners