Société Anonyme au capital de 833.235 €

Siège social : ZA Champgrand
26270 – Loriol sur Drome

RCS : Romans B 418 397 055

DOCUMENT DE BASE

Visa de l'Autorité des Marchés Financiers

Par application des articles L 412-1 et L 621-8 du Code Monétaire et Financier et de son règlement général, notamment de ses articles 211-1 à 216-1, l'Autorité des Marchés Financiers a apposé son visa numéro I06-011 en date du 23 février 2006 sur le présent prospectus.
Ce prospectus a été établi par l'émetteur et engage la responsabilité de ses signataires. Le visa, conformément aux dispositions de l'article L.621-8-1-I du Code Monétaire et Financier, a été attribué après que l'AMF a vérifié « si le document est complet et compréhensible, et si les informations qu'il contient sont cohérentes ». Il n'implique ni approbation de l'opportunité de l'opération, ni authentification des éléments comptables et financiers présentés.

Des exemplaires du présent document de base sont disponibles sans frais au siège social de MILLET INNOVATION, ZA Champgrand 26270 – Loriol sur Drome, France, ainsi qu'en version électronique sur le site Internet de l'Autorité des marchés financiers (http://www.amf-france.org) et sur celui de MILLET INNOVATION (http://www.epitact.com).

T A B L E D E S M A T I E R E S

1. **PERSONNES RESPONSABLES** 5
1.1 Responsable du Document de Base 5
1.2. Attestation du responsable du Document de Base 5

2. **CONTROLEUR LEGAUX DES COMPTES** 6
2.1. Commissaire aux comptes titulaires 6
2.2. Commissaire aux comptes suppléants 6

3. **INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES** 7

4. **FACTEURS DE RISQUES** 8
4.1. Risque clients 8
4.2. Risque de dépendance des fournisseurs/partenaires 9
4.3. Gestion de la croissance 9
4.4. Risque lié aux stocks 10
4.5. Risque lié à la saisonnalité de l'activité 10
4.6. Risque de non-paiement 11
4.7. Risque de change 11
4.8. Risque de taux 12
4.9. Risque de liquidité 12
4.10. Risque action 12
4.11. Risque lié aux acquisitions futures 12
4.12. Risques liés à l'environnement 12
4.13. Risques liés aux systèmes et à l'infrastucture 13
4.14. Dépendance vis-à-vis des collaborateurs clés 13
4.15. Risques liés à la concentration du capital 15
4.16. Risques liés à la réglementation 16
4.17. Non antériorité d'actions mises sur le marché 16
4.18. Risque inhérent à l'opération 16
4.19. Assurances et couverture de risques 16

5. **INFORMATIONS CONCERNANT LA SOCIETE** 18
5.1 Histoire et évolution de la Société 18
5.2 Investissements 21

6. **APERCU DES ACTIVITES** 23
6.1. Présentation générale de l'activité 23
6.2. Stratégie 23
6.3. Le marché et la concurrence 31

7. **ORGANIGRAMME JURIDIQUE** 34

8. **PROPRIETES IMMOBILIERES, USINES ET EQUIPEMENTS** 35

9. **EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIERE ET DU RESULTAT** 36
9.1 Présentation générale 36
9.2 Comparaison des résultats annuels au 31 décembre 2002 et 31 décembre 2003 39
9.3 Comparaison des résultats annuels au 31 décembre 2003 et 31 décembre 2004 40
9.4 Comparaison des résultats semestriels au 30 juin 2004 et 30 juin 2005 42

10. **TRESORERIE ET CAPITAUX** 44
10.1 Présentation générale 44
10.2 Comparaison des flux de trésorerie et de financement au 31 décembre 2002 et au 31 décembre 2003 44
10.3 Comparaison des flux de trésorerie et de financement au 31 décembre 2003 et au 31 décembre 2004 44
10.4 Comparaison des flux de trésorerie et de financement au 30 juin 2004 et 30 juin 2005 45
10.5 Sources de financement attendues pour les investissements futurs 48

11. **RECHERCHE & DEVELOPPEMENT, BREVETS ET LICENCES** 49

12. **INFORMATIONS SUR LES TENDANCES** 53
12.1 Principales tendances ayant affecté les ventes, coûts et prix de vente depuis la fin du dernier exercice 53
12.2 Tendances et perspectives de la Société 53

13. **PRÉVISIONS OU ESTIMATIONS DU BÉNÉFICE** 54

14. **ORGANES DE SURVEILLANCE ET DU DIRECTOIRE** 55
14.1 Dirigeants et membres du Conseil de Surveillance de la Société 55
14.2 Conflits d'intérêts au niveau des organes d'administration, du Directoire et de surveillance 57

15. **REMUNERATION ET AVANTAGES** 58
15.1 Rémunération des membres du Conseil de Surveillance et dirigeants 58
15.2 Sommes provisionnées par la Société aux fins de versement de pensions, retraites et autres avantages au profit des membres du Conseil de Surveillance et dirigeants 58

16. **FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION** 59
16.1. Direction de la Société 59
16.2 Contrats entre les membres du Conseil de Surveillance et la Société 60
16.3 Comités d'audit et de rémunération 60
16.4 Gouvernement d'entreprise 60

17. **SALARIES** 61
17.1 Nombre de salariés employés par la Société 61
17.2 Organisation des effectifs de la Société 62
17.3 Hommes clés 63
17.4 Participation et stock options des membres du Conseil de Surveillance et dirigeants 64
17.5 Participation des salariés dans le capital de la Société 65

18. **PRINCIPAUX ACTIONNAIRES** 66
18.1 Actionnaires significatifs non représentés au Conseil de Surveillance 66
18.2 Droits de vote des principaux actionnaires 66
18.3 Contrôle de la Société 66
18.4 Accords pouvant entraîner un changement de contrôle 67

19. **CONVENTIONS REGLEMENTEES** 68

20. **INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DE LA SOCIETE** 72
20.1 Informations financières historiques 72
20.2 Vérification des informations financières annuelles historiques 122
20.3 Honoraires du commissaire aux comptes et des membres du réseau 136
20.4 Politique de distribution des dividendes 136
20.5 Procédures judiciaires et d'arbitrage 136

21. **INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES** 137
21.1 Capital social 137
21.2 Acte constitutif et statuts 140

22. **CONTRATS IMPORTANTS** 150

23. **INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DECLARATIONS D'EXPERTS ET DECLARATIONS D'INTERETS** 151

24. **DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC** 152

25. **INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS** 153

1. PERSONNES RESPONSABLES

1.1 RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE

Monsieur Damien MILLET
Président du Directoire de MILLET INNOVATION (ci-après « MILLET INNOVATION » ou la « Société »).

1.2. ATTESTATION DU RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE

« A ma connaissance, et après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, les données du présent prospectus sont conformes à la réalité ; elles comprennent toutes les informations nécessaires aux investisseurs pour fonder leur jugement sur le patrimoine, l'activité, la situation financière, les résultats et les perspectives de l'émetteur; elles ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée.

La Société a obtenu de ses contrôleurs légaux des comptes une lettre de fin de travaux dans laquelle ils indiquent avoir procédé, conformément à la doctrine et aux normes professionnelles applicables en France, à la vérification des informations portant sur la situation financière et les comptes données dans le présent prospectus ainsi qu'à la lecture de l'ensemble du prospectus.

Les comptes semestriels pour la période du 1er janvier 2005 au 30 juin 2005 ont fait l'objet d'un rapport d'examen limité sans réserve, ni observation de la part des commissaires aux comptes. Ce rapport figure au paragraphe 20.2.4. du présent document. »

Monsieur Damien MILLET
Président du Directoire

2. CONTROLEUR LEGAUX DES COMPTES

2.1. COMMISSAIRE AUX COMPTES TITULAIRE

M. Jean EKEL
Immeuble Le Forum
5 avenue de Verdun
26000 Valence

M. Jean EKEL, personne physique, a été nommé commissaire aux comptes titulaire par l'assemblée générale ordinaire du 29 Novembre 2004 pour une durée de 6 exercices qui expirera à l'issue de l'assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2010.

2.2. COMMISSAIRE AUX COMPTES SUPPLEANT

M. Jean-Pierre PEDRENO
Immeuble Le Forum
5 avenue de Verdun
26000 Valence,

Monsieur Jean-Pierre PEDRENO a été nommé commissaire aux comptes suppléant par l'assemblée générale ordinaire du 29 Novembre 2004 pour une durée de 6 exercices qui expirera à l'issue de l'assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2010.

3. INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES

Les informations financières historiques sélectionnées par la Société et figurant ci-dessous sont tirées de ses comptes historiques sur 12 mois arrêtés au 31 décembre de chaque année, à l'exception de la situation arrêtée au 30 juin 2005 qui porte sur l'activité du 1er semestre 2005 uniquement.

En euros	30-juin-05		31-déc-04		31-déc-03		31-déc-02	
	montant	%	montant	%	montant	%	montant	%
Chiffre d'affaires	**6 102**	**100,00%**	**5 479**	**100,00%**	**4 079**	**100,00%**	**3 203**	**100,00%**
Résultat d'exploitation	1 282	21,01%	-30	-0,55%	212	5,20%	129	4,03%
Résultat courant	1 256	20,58%	-63	-1,15%	150	3,68%	-19	-0,59%
Résultat Exceptionnel	42	0,69%	77	1,41%	-123	-3,02%	-57	-1,78%
Résultat net	**752**	**12,32%**	**5**	**0,09%**	**16**	**0,39%**	**146**	**4,56%**
Capitaux propres	2 735	100,00%	2121	100,00%	2 199	100,00%	1 998	100,00%
Disponibilités + VMP	368	13,46%	80	3,77%	115	5,23%	169	8,46%

4. FACTEURS DE RISQUES

Les investisseurs sont invités à prendre en considération l'ensemble des informations figurant dans le présent Document de Base, y compris les risques décrits dans le présent Chapitre, avant de se décider à acquérir ou à souscrire des actions de la Société. Les risques présentés dans le présent Chapitre sont ceux que la Société considère, à la date du présent Document de Base, comme étant susceptibles d'avoir un effet défavorable significatif sur la Société, son activité, sa situation financière, ses résultats ou son développement. La Société ne peut exclure, toutefois, que d'autres risques puissent se matérialiser à l'avenir et avoir un effet défavorable significatif sur la Société, son activité, sa situation financière, ses résultats ou son développement.

La Société n'identifie pas à ce jour de stratégie ou facteur de nature gouvernementale, économique, budgétaire, monétaire ou politique ayant influé sensiblement ou pouvant influer sensiblement de manière directe ou indirecte, sur les opérations de la Société.

4.1. RISQUE CLIENTS

Compte tenu de la variété de ses réseaux de distribution, MILLET INNOVATION ne connaît pas de dépendance commerciale vis-à-vis de ses clients. L'essentiel de la clientèle est constitué de :

- particuliers, clients directs de la Société,
- pharmacies,
- grossistes en pharmacie (appelés répartiteurs)
- grandes sociétés de Vente par correspondance ou distributeurs spécialisés, en France ou à l'export.

La répartition du Chiffre d'affaires met en évidence, sur les données du 1er semestre 2005, que 69 % du chiffre d'affaires reposent sur plus de 200 000 clients. Sur les 31 % restant, le plus gros client ne représente que 10% de l'activité.

Le palmarès des 12 premiers clients est le suivant, d'après le poids des principaux clients en pourcentage de chiffre d'affaires :

	Chiffre d'affaires			part du CA en %		
	2003	2004	1er sem. 2005	2003	2004	1er sem. 2005
Client 1	180 866	259 499	171 370	4%	5%	3%
Client 2	101 248	189 858	634 539	2%	3%	10%
Client 3	66 342	98 324	266 046	2%	2%	4%
Client 4	65 810	96 339	62 145	2%	2%	1%
Client 5	42 463	70 147	207 447	1%	1%	3%
Client 6	30 146	37 997		1%	1%	0%
Client 7	49 017	37 615	0	1%	1%	0%
Client 8	20 893	35 994	111 630	1%	1%	2%
Client 9	13 007	35 930	14 193	0%	1%	0%
Client 10	0	24 192	22 908	0%	0%	0%
Client 11	9 338	17 971	59 324	0%	0%	1%
Client 12	0	0	57 216	0%	0%	1%

4.2. RISQUE DE DEPENDANCE DES FOURNISSEURS/PARTENAIRES

Les innovations de MILLET INNOVATION reposent sur l'usage de matériaux originaux qui ne se trouvent quelques fois que chez un seul fournisseur.
Pour que cette situation ne se traduise pas par une faiblesse, MILLET INNOVATION s'appuie sur deux démarches complémentaires :

- Des accords d'exclusivité qui prémunissent contre :
  - La dissémination des références de nos matières premières,
  - Les évolutions incontrôlées des prix.

- Une protection industrielle offensive sur les produits qui intègrent ces matériaux de telle manière que si le premier verrou ci-dessus venait à être ouvert, il ne soit de toute façon pas possible d'utiliser ces matériaux pour les mêmes applications que MILLET INNOVATION.

Parmi les plus gros fournisseurs de la Société, outre les fournisseurs de matières clés évoqués ci-dessus, on trouve les prestataires dans les domaines de la communication (routeur, imprimeur, et sociétés de presse), sociétés avec lesquelles l'on entretient une relation suivie, mais dont la défaillance ne mettrait pas en péril nos approvisionnements compte tenu de la présence de concurrents sur le même marché.

Quant à la « sous-traitance de capacité », les mesures de sécurisation de la relation avec notre fournisseur, et de prospection pour pallier toute défaillance ont été prises pour garantir une réactivité totale de MILLET INNOVATION.

La situation des 10 plus gros fournisseurs en 2004 est la suivante :

	Achats			part des achats		
	2003	2004	1er sem. 2005	2003	2004	1er sem. 2005
Fournisseur 1	251 078	340 521	252 310	9%	12%	9%
Fournisseur 2	159 893	256 023	324 958	6%	9%	12%
Fournisseur 3	211 056	206 054	64 666	8%	7%	2%
Fournisseur 4	230 723	191 254	159 193	8%	7%	6%
Fournisseur 5	0	134 137	69 299	0%	5%	2%
Fournisseur 6	0	106 822	23 813	0%	4%	1%
Fournisseur 7	168 866	99 509	119 006	6%	4%	4%
Fournisseur 8	81 218	94 904	15 868	3%	3%	1%
Fournisseur 9	74 414	90 826	11 777	3%	3%	0%
Fournisseur 10	0	89 792	97 074	0%	3%	3%
Fournisseur 11	50 292	66 694	306 831	2%	2%	11%
Fournisseur 12	70 406	62 480	44 431	3%	2%	2%
Total	1 297 946	1 739 016	1 489 226	47%	63%	54%
Total des achats de l'année	2 781 729	4 132 770	3 962 033			

4.3. GESTION DE LA CROISSANCE

La manière harmonieuse dont la croissance de près de 100% de l'année 2005 a été gérée témoigne d'une culture d'entreprise faite essentiellement sur la capacité d'anticipation. Cela a été rendu possible grâce à des initiatives prises près de trois ans auparavant en ce qui concerne les moyens de production et le système global d'information de l'entreprise.

Les mêmes anticipations sont à l'œuvre pour assumer une croissance importante au cours des années à venir.

L'entrée en bourse participe de cette démarche en ce qui concerne le volet financier.

4.4. RISQUE LIE AUX STOCKS

Les risques liés aux stocks sont très maîtrisés du fait :
- De la pratique de techniques classiques KANBAN et MRP.
- De la disponibilité d'un système d'information, qui donne en temps réel la situation.

Par ailleurs, dans une période où la croissance est par moments à 3 chiffres dans certains réseaux, un stock de sécurité de 3 mois est en permanence ajusté.

Avant les grandes campagnes de communication, ce stock de sécurité est ajusté sur les prévisions.

Le seul surcoût d'une telle démarche proviendrait d'une surévaluation des ventes à venir. Ce risque qui ne peut être que marginal compte tenu de l'usage d'outils de prévision scientifiques est en tout état de cause considérablement plus faible que celui qui nous verrait être en rupture.

4.5. RISQUE LIE A LA SAISONNALITE DE L'ACTIVITE

Il existe une saisonnalité centrée autour du mois d'août. Elle fait qu'en principe le second semestre est moins porteur que le premier.

Cependant, la croissance de l'entreprise vient partiellement compenser cette tendance naturelle. Il serait abusif de considérer cette saisonnalité comme un risque. Elle est seulement une donnée facile à gérer.

Ci-dessous un tableau reprenant pour les 3 dernières années l'évolution de la saisonnalité mensuelle de l'activité. Il met en évidence un maintien de mois d'août à environ 4 % du chiffre d'affaires, soit le mois le plus faible de l'année en volume de vente.

mois	jan	fév	mars	avr	mai	juin	juil	août	sept	oct	nov	déc
saisonnalité 2003	6,77%	8,24%	8,82%	12,23%	9,00%	9,65%	9,36%	4,32%	9,18%	10,24%	6,65%	5,54%
saisonnalité 2004	7,28%	7,53%	10,36%	9,84%	9,15%	11,01%	8,76%	3,91%	8,92%	9,95%	8,24%	5,06%
Saisonnalité 2005	5,87%	9,30%	11,10%	13,03%	10,56%	10,48%	5,67%	3,91%	6,93%	9,39%	8,43%	5,33%

Les facteurs de cette saisonnalité sont les suivants :
- Les titulaires des pharmacies responsables des achats produits, sont en congés à cette période de l'année.
- La force de vente pharmacie de Millet Innovation est en congés tout le mois d'août.
- De nombreux clients sont en congés à cette période, par conséquent pour des raisons de rentabilité, la société n'engage aucune dépense de communication mailing ou annonces presse au mois d'août.

4.6. RISQUE DE NON-PAIEMENT

Comme l'analyse du paragraphe 4 .1 le met en évidence, le portefeuille de clients est diffus.

Le risque de recouvrement concerne par ailleurs de manière très différenciée les réseaux qui y sont représentés :

- Les clients de la Vente par Correspondance règlent leur commande avant expédition, annulant ainsi tout risque,
- Les pharmacies présentent un risque très étalé, avec un montant moyen de facturation de 200 € HT, elles sont soumises à une procédure automatisée de prélèvement par LCR pour plus de 70 % d'entres elles, à laquelle s'ajoute une procédure de relance intégrée à l'ERP,
- Les répartiteurs sont prélevés mensuellement sur relevé, système nous garantissant une grande réactivité face à toute défaillance,
- Sur les autres clients professionnels, nous pouvons mettre en évidence
    - la qualité des signatures d'une part,
    - la mise en place d'un contrat d'assurance recouvrement COFACE sur les activités à l'export d'autre part.

4.7. RISQUE DE CHANGE

La Société n'est pas exposée de manière significative au risque de change. Afin de pallier les premiers risques sur les opérations en dollars, un compte a été ouvert dans cette devise.

Si la Société était amenée à développer de manière significative son activité vers des clients dont la monnaie de paiement ne serait pas l'euro, elle prendrait toutes les dispositions nécessaires en terme de couverture à terme.

CA par devises :

en milliers	2004	%	2005-e	%
CA en €	5 093,67	93,0%	9 881,00	97,6%
CA en £	270,10	4,9%	153,85	1,5%
CA en $	95,08	1,7%	77,63	0,8%
CA en Yens	19,14	0,3%	11,51	0,1%
CA total	5 478,00		10 124,00	

Les mouvements en devises restent d'un poids limité par rapport à la totalité de l'activité.
En ce qui concerne le dollar, compte tenu de ce poids relatif, et du fait que la société règle également un fournisseur en dollars, Millet Innovation a pour le moment opté pour l'ouverture d'un compte en dollars qui permet d'éviter des frais de change pour les mouvements entrées/sorties, et de choisir le moment de la conversion pour le solde.

Si les mouvements venaient à s'accroître en volume, la société mettrait en œuvre des couvertures de change adaptées.

En ce qui concerne la livre, les mouvements sont plus significatifs compte tenu de l'activité de vente directe en Grande Bretagne. La société dispose là aussi d'un compte en livres, qui permet de payer directement son intermédiaire sur place.

Compte tenu de l'équilibre économique de cette activité, les risques de change ne portent que sur une partie marginale des liquidités en livres.

4.8. RISQUE DE TAUX

La société n'a pas souscrit d'emprunts à taux variables.

4.9. RISQUE DE LIQUIDITE

La société bénéficie d'offres de billets de trésorerie de ses banques qui cumulées sont très supérieures au besoin. Elle bénéficie d'autorisations d'escompte qu'elle n'utilise jamais totalement.

Par ailleurs, son faible endettement à moyen terme exclut qu'elle soit obligée de puiser dans sa trésorerie courante pour financer ses investissements industriels.

De plus, on observera que l'autofinancement est supérieur aux investissements et que la société dégage donc structurellement de la trésorerie.

Enfin, la levée de fonds conduite à l'occasion de cette augmentation de capital ne fera que conforter cette position. En conséquence :

Déclaration de l'émetteur sur le fonds de roulement net :

« La société MILLET INNOVATION, au capital de 833 235 €, dont le siège social est situé à Loriol sur Drôme, Zone d'activité Champgrand (26270) (France), représentée par Monsieur Damien Millet, Président du Directoire, atteste que, de son point de vue, le fonds de roulement net consolidé de la société MILLET INNOVATION est suffisant au regard de ses obligations, au cours des 12 prochains mois à compter de la date d'établissement du présent Document de base. »

4.10. RISQUE ACTION

Néant.

4.11. RISQUE LIE AUX ACQUISITIONS FUTURES

Comme il se doit pour toute société technologique de croissance florissante, MILLET INNOVATION intègre bien dans sa culture le fait de pouvoir saisir des opportunités de croissance.

Aucune opération n'est entrevue à ce jour.

Si MILLET INNOVATION devait s'engager dans une telle démarche, trois règles seraient suivies :
- Une cohérence de l'investissement avec la stratégie qui constitue un socle fort de l'entreprise.
- Une anticipation de toutes les conséquences en particulier financières.
- Une information claire aux actionnaires.

4.12. RISQUES LIES A L'ENVIRONNEMENT

Il n'existe aucun risque connu à ce jour lié à l'environnement.

4.13. RISQUES LIES AUX SYSTEMES ET A L'INFRASTUCTURE

La totalité des systèmes et des infrastructures a fait l'objet d'efforts actualisés majeurs garantissant la meilleure performance possible.

Son système d'information (NAVISION) intégré entre toutes les activités de l'entreprise, de l'entrée de la matière première à la sortie des produits et leur facturation, a été choisi parmi les majors de la profession.

Une réserve foncière de 15000 m2 permet d'envisager des extensions importantes sur le même site.

L'immobilier est détenu par la SCI LUNEGARDE 4 qui est elle même détenue à 100% par la Sarl ŒRCE qui est détenue pour 25% par Jean-Claude MILLET pour 25% par son épouse et pour les 50% restant par les trois enfants à part égale.

4.14. DEPENDANCE VIS-A-VIS DES COLLABORATEURS CLES

La constitution d'une équipe a été un des objectifs de la création de cette entreprise.

L'effacement de Jean-Claude MILLET, président du Conseil de Surveillance au profit de son fils Damien MILLET en 2003 résultait de l'aboutissement d'une étape de ce projet.

Cela signifie que non seulement l'entreprise dispose d'un jeune leader, mais que par ailleurs, celui-ci est entouré d'une équipe complémentaire compétente et soudée qui fait la démonstration d'une efficacité qui est parfaitement explicite dans ce dossier.

Conformément à la culture de gestion anticipatrice déjà soulignée, les postes clés seront tous à terme doublés de manière à faire face à toutes formes d'indisponibilité, y compris les plus naturelles comme les maternités.

Ces doublements se font par répartition des responsabilités opérationnelles sans répartition des responsabilités hiérarchiques.

La transparence doit cependant faire reconnaître que cette entreprise n'existerait pas sans les deux seniors que sont Jean-Luc MARTIN et Jean-Claude MILLET qui n'ont ou n'auront plus de responsabilités opérationnelles dans l'organigramme.

Or, on doit à l'un une débauche d'innovations de produits et la débauche correspondante de brevets qui ont permis de constituer un portefeuille de 16 brevets dans la profession en moins de 5 ans et à l'autre la conception de machines spéciales permettant de donner une réalité industrielle aux produits.

Pour Jean-Claude MILLET, sa Sarl d'innovation nommée ŒRCE apporte contractuellement ses prestations à MILLET INNOVATION et ce sera aussi le vecteur d'intervention de Jean-Luc MARTIN lorsqu'il sera officiellement à la retraite en 2006.

En effet, la Sarl ŒRCE est une structure dans laquelle Jean-Claude MILLET, qui n'a pas de responsabilité opérationnelle dans MILLET INNOVATION, peut se livrer à ses activités d'innovation. La Sarl n'offre naturellement pas ses prestations uniquement à MILLET INNOVATION.

La Sarl ŒRCE dispose comme moyens de la fédération d'inventeurs et de chercheurs indépendants qui exercent leur art généralement à titre libéral. ŒRCE bénéficie de la coopération à ce jour : d'un physicien, d'un podologue et d'un médecin chirurgien et diététicien.

Vis-à-vis de MILLET INNOVATION, le contrat signé avec ŒRCE porte sur :
- La mise en place d'une équipe de recherche-développement autonome.
- L'offre prioritaire, avec droit de premier refus[1] d'innovations en rapport avec l'activité.

Cette prestation est rémunérée par le versement de royalties sur les produits ayant pu être inscrits à l'offre grâce à cette assistance, ou grâce aux innovations proposées.

Ces prestations sont définies dans une convention d'assistance, soumise à la validation du Conseil de Surveillance de Millet Innovation, et mentionnée au rapport du Commissaire aux comptes sur les conventions soumises à autorisation.

Les facturations se sont élevées à :
Au titre de 2004 à 3 594.88 €
Au 30/06/05 à 5 367.33 €
Rôles effectués par Messieurs Jean-Claude Millet et Martin :

Jean-Luc MARTIN est membre du directoire de MILLET INNOVATION et par ailleurs salarié en charge des procédés de production.

MILLET INNOVATION a procédé au cours les deux années écoulées au recrutement de deux personnes de manière à pouvoir assurer la succession au moment du départ à la retraite au cours du second trimestre 2006.

Il quittera aussi sa position de membre du directoire. Il n'est pas prévu pour le moment de le remplacer, Damien MILLET étant alors Directeur unique.

Jean-Claude MILLET est Président Directeur Général de la holding EIDOS. Celui-ci exerce une fonction d'animation vis-à-vis de MILLET INNOVATION.

Dans ce cadre, EIDOS a signé une convention avec sa filiale pour conduire la stratégie financière et les relations avec les banques.

Jean-Claude MILLET exerce la fonction de Président du Conseil de Surveillance de MILLET INNOVATION sans mission particulière.

Il n'est pas prévu que Jean-Claude MILLET mette fin à sa mission de Président du Conseil de Surveillance de MILLET INNOVATION, pas plus qu'il n'est prévu qu'il quitte la Présidence du Holding EIDOS, compte tenu, pour ces fonctions de sa relative jeunesse (60 ans).

Contrat d'assurance « homme clé »

Sur la personne de Jean-Claude Millet, Millet Innovation a mis en place un contrat d'assurance décès au bénéfice de l'entreprise.

Sur la personne de Damien Millet, des contrats d'assurance décès ont été souscrits pour prévoir le versement d'un capital à la société et venir en garantie d'emprunts bancaires réalisés par cette dernière.

Une étude est en cours pour compléter ces garanties avec une couverture « Homme Clé » sur les cadres clés de la société pour couvrir l'exploitation.

---

[1] *Le droit de premier refus permet de donner une priorité au bénéficiaire de cette clause contractuelle pour se déterminer sur l'intérêt qu'il porte ou non à une innovation que peuvent lui proposer les co-contractants. Le bénéficiaire est sollicité avant toute autre cible, et dispose d'un certain délai pour prendre position avant que l'innovation ne soit proposée sur le marché.*

4.15. RISQUES LIES A LA CONCENTRATION DU CAPITAL

A la date du présent Document de Base, la société EIDOS, présidée par Monsieur Jean-Claude MILLET, dont il est fondateur et actionnaire majoritaire, détient 98,5 % du capital de MILLET INNOVATION.

Le groupe familial MILLET détient 63,71% du capital de la holding, Jean-Claude MILLET et son épouse en détenant à eux seuls 37,49%.

Monsieur Jean-Claude MILLET est en conséquence en mesure de garder une influence significative et parfois déterminante sur la plupart des décisions sociales prises au cours des assemblées d'actionnaires de la Société et, de manière plus générale, sur l'ensemble des décisions sociales stratégiques puisqu'il conservera ses fonctions de Président du Conseil de Surveillance de la Société à l'issue de l'admission des titres de la Société aux négociations sur l'Alternext, de même que sa fonction de Président du Conseil d'Administration de la holding EIDOS.

4.16. RISQUES DE CONFLIT D'INTERET EN CAS DE BESOINS ULTERIEURS D'EXTENSION ET DE CESSION DE TERRAINS A LA SOCIETE PAR LA SCI FAMILIALE

La SCI s'engage à respecter en premier lieu les intérêts de MILLET INNOVATION dans la gestion de son patrimoine foncier et immobilier : L'acquisition de 10000 m2 de terrain supplémentaire en 2005, alors que l'extension ne portait que sur 1400 m2 et qu'il n'y avait encore que 1400 m2 construit plaide pour le fait que la SCI LUNEGARDE 4 et son actionnaire unique ŒRŒ s'inscrivent dans une démarche d'anticipation des besoins de MILLET INNOVATION.

En acquérant ces 10000 m2 supplémentaires à un prix très attractif, LUNEGARDE 4 se trouve d'ores et déjà soumis à l'obligation de construire dans un délai de 3 ans, le terrain de cette zone d'activité ne pouvant être acquis pour une autre fin que la construction.

En ce qui concerne la relation à long terme entre la SCI et MILLET INNOVATION, deux problèmes se posent :

- D'une part l'accès de la SCI à l'expression d'un besoin nouveau de MILLET INNOVATION
- D'autre part les conditions de location.

En ce qui concerne l'accès de la SCI à l'expression d'un besoin nouveau de MILLET INNOVATION, la société serait en mesure de signer une convention par exemple annexe au bail actuel dans laquelle il serait précisé :

- Sur demande d'extension par MILLET INNOVATION, la SCI aura 2 mois pour dire son intention de satisfaire à la demande ou pas.
- Si la SCI décide de ne pas satisfaire à la demande, la SCI s'engagera à mettre le terrain à disposition de MILLET INNOVATION si elle le demande ou de tout autre opérateur désigné par MILLET INNOVATION de manière à ce qu'il se substitue. Le prix de cession du terrain sera celui du marché.
- En tout état de cause, la SCI ne pourra pas garantir de proposer à MILLET INNOVATION plus de terrains que ceux qui resteront disponibles au moment de la demande d'extension éventuelle par MILLET INNOVATION. La SCI s'engage à ne pas engager de nouveau projet immobilier pour le besoin de tiers sur les terrains restant disponibles sans donner une priorité aux besoins exprimés par MILLET INNOVATION.

En ce qui concerne les conditions de location, il convient de noter :

- Que si la construction nouvelle est engagée avec l'aide de subventions comme cela est possible dans ce département de la Drôme au titre des aides à l'immobilier d'entreprise, c'est la convention passée avec le département qui assurera la protection de MILLET INNOVATION en stipulant que le loyer sera calculé déduction faite des subventions.

• Que si la construction nouvelle est engagée sans l'aide de subvention, le loyer annuel n'excèdera pas 12 % du prix de la construction.

4.17. RISQUES LIES A LA REGLEMENTATION

MILLET INNOVATION ne considère pas la réglementation comme un risque, mais comme une opportunité. En effet, la philosophie de l'entreprise qui fonde toutes ses démarches sur un succès construit sur des produits répondant aux vrais besoins des clients et de la société rend aisé l'adhésion aux règles collectives. Au regard de l'entreprise, il n'y a donc pas de risque lié à la réglementation dont elle dépend :

- des dispositifs médicaux de classe 1,
- des cosmétiques.

En vue de la certification ISO qui sera nécessaire pour prétendre mettre sur le marché des dispositifs médicaux de rang supérieur à 1 (cas actuel), un ingénieur qualité est recruté pour début 2006.

Nous disposons d'un pharmacien responsable de la matériaux vigilance. Nous disposons d'un docteur en chimie responsable des dossiers de marquage CE. Un contrôle de l'AFSSAPS a été effectué par cet organisme en 2004, auquel nous avons parfaitement répondu.

4.18. NON ANTERIORITE D'ACTIONS MISES SUR LE MARCHE

Avant l'Offre, les actions MILLET INNOVATION n'ont jamais été cotées, et il n'existe aucune garantie pour qu'un marché public actif se développe ou pour que, même s'il se développait, un tel marché soit soutenu.

4.19. RISQUE INHERENT A L'OPERATION

Les titres faisant l'objet de la présente opération ne seront pas admis aux négociations sur un marché réglementé et ne bénéficieront donc pas des garanties correspondantes.

4.20. ASSURANCES ET COUVERTURE DE RISQUES

La Société a mis en oeuvre une politique de couverture des principaux risques liés à son activité et susceptibles d'être assurés, et révise annuellement ces couvertures de manière à les garder en adéquation avec les risques potentiels.

Les polices d'assurance souscrites par la Société contiennent les exclusions et plafonds de garantie ainsi que les franchises habituellement imposées par les compagnies d'assurance sur le marché.

Ces polices couvrent principalement les domaines suivants :

- Multirisque industrielle couvrant notamment
  - l'ensemble du parc industriel, aménagements et locaux,
  - le stock à hauteur de 1 700 K€,
  - les pertes d'exploitation à hauteur de 5 600 K€.

- Tous risques informatiques, couvrant :
  - le matériel informatique en multirisque,

    - et la reconstitution des données – notamment du fichier de vente par correspondance.

- Responsabilité civile professionnelle couvrant l'ensemble des activités – biomécanique, cosmétique et complément alimentaire – avec une extension pour les ventes réalisées sur la zone USA – Canada.

- Indemnité de fin de carrière

- Décès, incapacité, invalidité du dirigeant

    - Sur Damien MILLET, prévoyant le versement d'un capital à la société et venant en garantie de certains prêts,
    - Sur Jean-Claude MILLET, prévoyant le versement d'un capital à la société.

5. INFORMATIONS CONCERNANT LA SOCIETE

5.1 HISTOIRE ET EVOLUTION DE LA SOCIETE

5.1.1 Dénomination sociale et nom commercial de la Société

La dénomination sociale de la Société est « MILLET INNOVATION ».
Elle utilise pour enseigne commerciale « LE LABORATOIRE DU CONFORT »

5.1.2 Lieu et numéro d'enregistrement de la Société

MILLET INNOVATION est enregistrée auprès du Registre du Commerce et des Sociétés de Romans sous le numéro B 418 397 055.

5.1.3 Date de constitution et durée

La Société a été constituée le 16 mars 1998 et immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Romans le 14 avril 1998.

La Société a été constituée pour une durée de 99 ans, sauf prorogation ou dissolution anticipée.

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

5.1.4.1 Siège social de la Société et forme juridique

Le siège de la Société est situé Zone d'activité Champgrand, 26270 Loriol sur Drôme. Il peut être transféré en tout endroit du même département ou dans un département limitrophe, par une simple décision du Conseil de Surveillance, sous réserve de ratification de cette décision par la prochaine Assemblée Générale Extraordinaire des actionnaires, sous réserve des dispositions légales en vigueur.

N° Téléphone : 04 75 85 02 00
N° Fax : 04 75 85 02 04
E-mail : contact@milletinnovation.com
Site Internet : milletinnovation.com

5.1.4.2 Législation régissant les activités de la Société

Néant.

5.1.5 Événements importants dans le développement des activités de la Société

1982 : création de la société PSMN par Jean-Luc MARTIN dont la vocation était de réaliser des petites séries de pièces en matière plastique en sous-traitance pour des marchés nécessitant une grande technicité. A cette époque, la société comptait 3 personnes.

1995 : PSMN est éprouvée depuis 3 ans par la mauvaise conjoncture du marché et résiste essentiellement grâce à la forte valeur ajoutée que sa technique lui avait toujours permis de maintenir. A cette époque, la société EIDOS, dirigée par Jean-Claude MILLET, spécialisée dans le soutien aux entreprises sous forme de conseils et de prises de participation est sollicitée pour tenter de réorienter la tendance. EIDOS propose à la suite de son audit, une restructuration en profondeur de l'entreprise.

1996 : 1ère étape Transformation de la SARL en SA, puis est engagée la définition d'une nouvelle vocation en s'appuyant sur les savoir-faire de transformation des silicones : « LES INTERFACES DE CONFORT POUR LE CORPS HUMAIN »

Par ailleurs, est opéré un changement de dénomination pour refléter la nouvelle vocation.

Le choix se porte sur : epitact LE LABORATOIRE DU CONFORT

« EPI » comme surajouté et « TACT » comme toucher

Sélection d'un premier domaine d'activité
EPITACT s'oriente vers la PODOLOGIE

EPITACT signe un accord de licence avec ses deux podologues partenaires (Guy SPARACCA et Thierry KARIBIAN) pour l'exploitation d'un brevet de substitut au capiton plantaire. Pour pouvoir commercialiser ce matériau innovant, gel de silicone breveté, EPITACT lui trouve un nom en accord avec son image scientifique et médicale :
L'EPITHELIUM 26®
EPITHELIUM : Tissu formé de plusieurs couches de cellules et qui recouvre le corps.
26 : Clin d'œil à notre département, la Drôme

1996 2ème étape : développement du 1er produit :
LES COUSSINETS PLANTAIRES A L'EPITHELIUM 26
Les coussinets plantaires sont destinés à compenser la perte du capiton plantaire naturel principalement chez les femmes de plus de 50 ans.

1997 : succès immédiat de la vente par correspondance avec le 1er test de vente qui est effectué dans les deux magazines SENIORS de l'époque « NOTRE TEMPS » et « LE TEMPS RETROUVE » devenu aujourd'hui « PLEINE VIE ». La réussite des ventes et la satisfaction des clients confirment l'existence du marché et la qualité des produits.

1998 : création de EPITACT MD SA, société anonyme à Conseil d'administration
le succès des ventes des Coussinets plantaires encourage à créer en 1998 une nouvelle structure, EPITACT MD, dédiée essentiellement au développement de nouveaux produits et à leur commercialisation. C'est à cette date que Damien MILLET rejoint l'entreprise.

1999 : création d'un réseau de prescription auprès des podologues : EPITACT MD entreprend alors de proposer aux podologues de prescrire les produits finis grâce à un classeur de prescription. Les produits EPITACT sont prescrits aujourd'hui par plus de 4000 Podologues en France soit environ 50% de la profession.

2000 : édition du premier catalogue intitulé « LE PIED », 1er catalogue de VPC sous la marque EPITACT® comportant 19 pages.

Juin 2000 – Décision de fusion entre les 3 entités qui pré-existent :
EPITACT SA, société historique détenant le savoir-faire en matière de travail et de formulation du silicone , et société détentrice du brevet sur le substitut au capiton plantaire
ROCHECOLOMB Sarl, société avec laquelle avait été établi un partenariat sur les travaux de confection pour la fabrication des produits

Sont absorbées par EPITACT MD SA

Acquisition du brevet « Substitut au capiton plantaire » auprès des podologues partenaires.
Lancement de l'étude du cahier des charges ERP

2001 : construction d'une usine[2] de de 1400 m² pour poursuivre la dynamique de la fusion, sont regroupées en septembre 2001 les unités de production toujours séparées géographiquement, et issues de chacune des anciennes entités juridiques EPITACT MD (Marketing & Développement), EPITACT sa (Production silicone) et ROCHECOLOMB (Confection).

- Mise en route d'un plan de développement industriel avec pour objectif d'augmenter la capacité industrielle en automatisant la production des Coussinets plantaires.

2002 : Démarrage de la vente en pharmacie.
EPITACT MD entame le développement d'un nouveau réseau LA PHARMACIE.

La société dépose l'enseigne « le LABORATOIRE DU CONFORT » et de la marque SECRET VEGETAL pour élargir l'offre commerciale et augmenter le panier moyen comme la fréquence des commandes.

- Mise en place d'un logiciel de gestion intégré (ERP) permettant de gérer tous les services de l'entreprise. (Comptabilité, administration des ventes, stocks, achats, production…)

Sur le plan juridique, Epitact MD se transforme de Société Anonyme à Conseil d'administration en Société Anonyme à Directoire et Conseil de Surveillance.

2003 : Damien MILLET est nommé Directeur Général - Président du Directoire

2005 : Des orientations importantes :

EPITACT MD change de dénomination sociale et de vocation :
EPITACT MD devient MILLET INNOVATION.
EPITACT est positionné en tant que marque spécialisée pour le soin des pieds.

MILLET INNOVATION choisit une vocation plus généraliste pour fédérer ses différentes marques.

[2] *Complément d'information : notons que si l'usine n'a pas été financée par MILLET INNOVATION directement, sa mise à disposition a cependant constitué une date clé dans la rationalisation de l'exploitation, et dans la préparation des étapes de développement futures.*

5.2 INVESTISSEMENTS

5.2.1 Principaux investissements réalisés

Le tableau suivant met en évidence les investissements réalisés sur les 3 dernières années par catégorie.

Nature	2002	2003	2004	1er Sem 2005
Films publicitaires			131 374	41 754
Frais de prospection	141 578	200 000	0	0
Investissements commerciaux	**141 578**	**200 000**	**131 374**	**41 754**
Frais de Recherche et Développement	145 107	148 966		
Etudes et tests cliniques externes	3 110			
Brevets et marques	36 086	29 372	78 636	1 285
Innovations technologiques	**184 303**	**178 338**	**78 636**	**1 285**
Outillage de production	**105 624**	**9 654**	**71 926**	**62 660**
Matériel et outillage de laboratoire			**0**	**537**
Logiciels	83 305	12 821	9 645	8 426
Matériel de bureau et informatique	10 180	428	4 701	12660
Système d'information	**93 485**	**13 249**	**14 346**	**21 086**
Installations et agencements	1 967	3 056	4 401	23 537
Matériel de transport				
Mobilier de bureau	3 904	5 357	27 368	19 821
Aménagements	**5 871**	**8 413**	**31 769**	**43 358**
Total	**530 861**	**409 654**	**328 051**	**170 680**

L'année 2002 est une année socle de passage à un nouveau stade de développement. Des ressources importantes ont en effet été consacrées :

- à la mise en œuvre d'un système d'information adapté aux perspectives d'évolution et aux caractéristiques de l'activité de la société, avec des investissements humains – formations-, matériels, et logiciels,
- à l'acquisition des outillages majeurs de mise au point d'un processus semi-industriel de production des coussinets,
- et aux efforts de recherche et développement attenant à ce procédé innovant d'une part, et au développement de nouvelles briques technologiques d'autre part.

L'année 2003 a vu la finalisation de la mise au point de l'outil industriel majeur sur les coussinets plantaires, avec le maintien des efforts de R&D, et un ralentissement des investissements matériels pour permettre l'absorption de ceux de 2002 en terme de mise au point.

Pour la première année, en 2004, les travaux de R&D ne sont plus immobilisés ; l'investissement maintenu à son niveau, avec pour preuve les dépôts de brevets et acquisition de licence réalisés, est désormais absorbé sur le résultat d'exploitation.

Les investissements commerciaux se poursuivent, sous la forme de réalisation des films publicitaires à utiliser pour les campagnes 2005 et 2006.

Conforme à sa politique d'anticipation des évolutions de son activité, MILLET INNOVATION poursuit également l'équipement de son outil de production dans un processus d'industrialisation des étapes successives sur les autres produits.

En effet, grâce au renforcement de son équipe de R&D procédé de production, la société peut accélérer l'équipement de son outil de production, en matériel spécifique pour des procédés innovants.

5.2.2 Investissements à venir

Le tableau fait état des principaux projets d'investissements à moyen terme, poursuivant les objectifs majeurs suivants :

- poursuivre l'innovation sur les procédés de production, pour optimiser la capacité de production, les coûts et la qualité,
- équiper le laboratoire en installations et outils de mesure à la hauteur des projets et potentiels de développement de nouveaux produits,
- financer des études externes et tests cliniques sur nos nouveaux produits pour tous les domaines qui nécessitent un niveau de contraintes ou d'expertise que nous ne pouvons internaliser,
- optimiser le système d'information.

Budget investissements	**2 005**	**2 006**	**2 007**
Mobilier	14 826	79 996	15 000
Aménagements	23 538	35 041	3 000
Informatiques	23 138	26 700	27 377
Equipements de mesures labo	434	80 445	100 000
Tests R&D en sous-traitance externe	102 000	204 300	285 000
Machines industrielles	155 154	460 900	410 000
Assistance externe	200 000	150 000	150 000
Dépôts de marques	*15 977*		
Dépôts de Brevet	*18 444*	*30 000*	*30 000*
Total protection industriel	34 421	30 000	30 000

Total général investissements	**553 511**	**1 067 382**	**1 020 377**

6. APERCU DES ACTIVITES

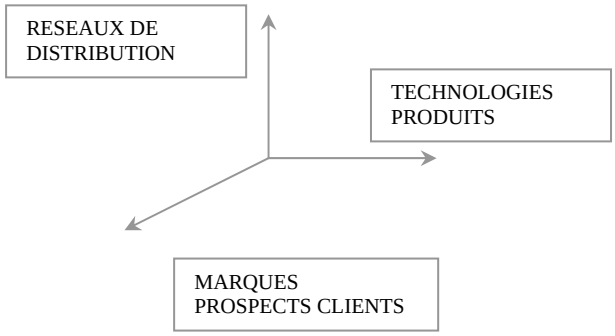
6.1. PRESENTATION GENERALE DE L'ACTIVITE

MILLET INNOVATION a pour vocation le développement, la sélection, la production et la commercialisation de produits ou de services pour ses marques propres ou pour des tiers dont le bénéfice pour la santé et le confort des personnes repose sur un contenu technologique fort.

Ce que sous-entend cette formulation est la volonté de voir le marketing promouvoir ce que la technologie peut apporter à nos clients plutôt que de le voir cacher ou compenser ce qu'elle ne fait pas.

6.2. STRATEGIE

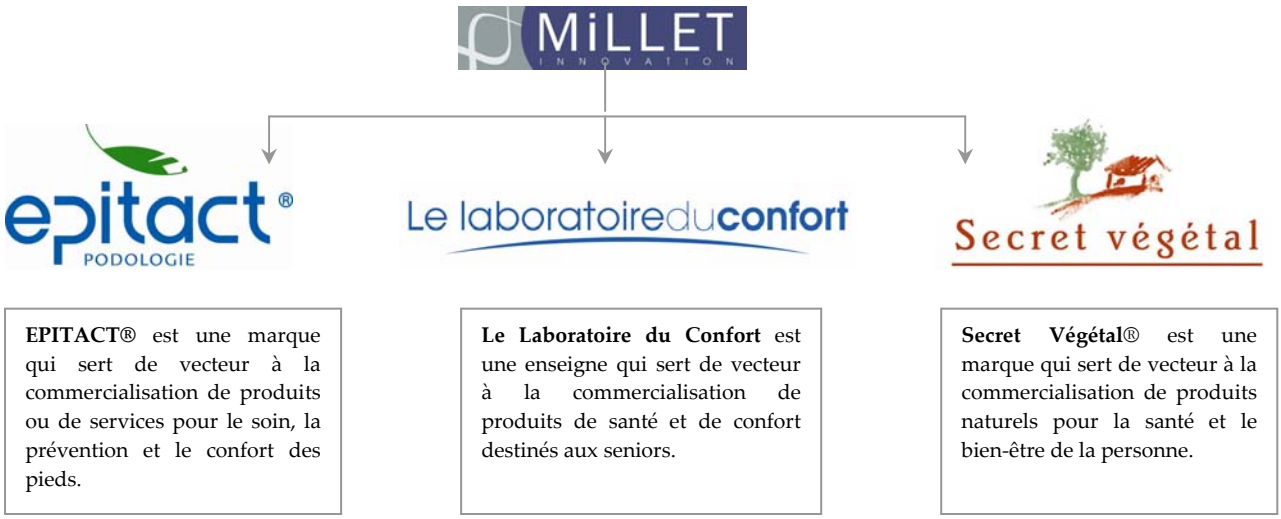
6.2.1 Généralités



Ces trois axes de développement fonctionnent en système et conduisent à une occupation graduelle et raisonnée de tout l'espace ouvert dans ces trois dimensions. On ne se déplace pas impunément sur ces axes sans considérer chaque fois les coûts d'investissements et les termes du retour sur investissement (intensité et délai). L'axe technologique se différencie en produits, et l'axe marque en marchés.

6.2.2 Marques & prospects clients

6.2.2.1 Les marques de MILLET INNOVATION

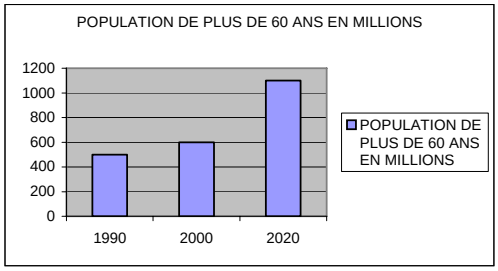


Le logo de « Millet Innovation » a été placé en tête d'arborescence pour expliciter la démarche marketing qui a consisté à utiliser désormais « EPITACT » uniquement comme une marque, et à rassembler les marques propriété de l'entreprise sous une dénomination sociale fédératrice : Millet Innovation

6.2.2.2 Les prospects clients : Les seniors, un cœur de cible a très fort potentiel

Les Seniors sont les clients les plus concernés par les problèmes de pieds et en particulier les femmes. Ce sont des clients à fort pouvoir d'achat, soucieux de leur santé et fidèles aux marques de qualité.

Nous passons du siècle des Juniors au siècle des Seniors
Le vieillissement de la population un phénomène mondial
Source Senioragency®



Il y a plus de 17 millions de personnes de plus de 50 ans en France dont 9,8 Millions de femmes

Deux facteurs importants sont à l'origine de la discrimination homme/femme en ce qui concerne les problèmes de pieds.

• La ménopause qui s'installe vers 50 ans. Ce bouleversement hormonal se traduit par un déficit en oestrogènes qui induit une baisse d'activité des nombreuses glandes sudoripares situées en zone plantaire. L'apport en eau à la surface de l'épiderme est moindre, la peau s'assèche et a parfois tendance à se crevasser. La marche peut alors devenir douloureuse.

• Les escarpins étroits et pointus sont aussi responsables de nombreuses pathologies féminines :
- Les orteils, excessivement contraints, sont le siège de cors et finissent par se déformer. Un hallux valgus (« oignon ») inesthétique et douloureux apparaît ainsi chez une femme sur 3.
- La présence d'un talon haut provoque le basculement du pied vers l'avant et soumet la zone métatarsienne à de très fortes pressions. Le tissu répartiteur de charges naturel, appelé capiton plantaire, s'altère prématurément et ne remplit plus sa fonction. Les femmes seniors se plaignent alors de douleurs, d'échauffements et de sensations de brûlures sous l'avant pied.

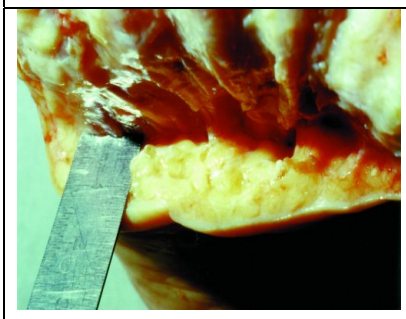
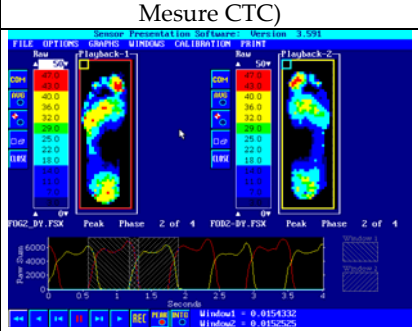
6.2.3 Technologies & Produits

MILLET INNOVATION dispose sous la marque EPITACT d'une gamme de 35 produits très spécialisés pour le confort des pieds construite en s'appuyant sur 3 technologies :
- LA TECHNOLOGIE BIOMECANIQUE
- LA TECHNOLOGIE COSMETIQUE
- LA TECHNOLOGIE DERMOCOSMETIQUE

6.2.3.1 les fondements de la technologie biomécanique

La Technologie Biomécanique s 'appuie sur une approche bionique de la recherche développement.

A titre d'exemple : Nous avons développé un gel de silicone breveté appelé l'EPITHELIUM 26® « véritable substitut au capiton plantaire » L'EPITHELIUM 26® destiné à l'atténuation des hyper appuis cutanés, résulte d'une démarche de copie des propriétés viscoélastiques du capiton naturel humain.

Fondements	Résultats expérimentaux	Résultat pratique
Mesure des propriétés mécaniques en cisaillement et en compression sur des coupes de capiton humain sain.	Reproduction des propriétés mécaniques du capiton plantaire sain grâce à une formule de silicone breveté appelé l'EPITHELIUM 26®. (Mesure CTC)	Disparition d'un durillon après 3 mois d'usage journalier d'un coussinet EPITACT à l'EPITHELIUM 26®.
		

6.2.3.2 les produits biomécaniques

La marque EPITACT dispose de la gamme mondiale la plus large et la plus spécialisée en ce qui concerne les produits de protection pour le soin et la prévention des pieds : 24 PRODUITS BIOMECANIQUES

Une usure du capiton plantaire, un durillon, un cors, un hallux valgus sont la conséquence d'une hyper-pression ou d'un hyper-frottement lié très souvent à une usure ou une déformation du pied. Ce sont donc des pathologies généralement irréversibles, il est donc nécessaire de protéger les zones concernées durablement. Contrairement aux produits concurrents, tous les produits EPITACT sont lavables et réutilisables et disposent d'une longue durée de vie. Ce sont des produits à porter tous les jours pour soulager les douleurs et entraîner ainsi une régénération naturelle de l'épiderme.

6.2.3.3 les fondements des technologies cosmétiques

Nous avons tenu à développer des cosmétiques qui s'appuient sur des principes actifs naturels et sur des molécules innovantes. Nous avons axé notre travail sur deux orientations principales :

100% NATUREL & SANS PARABEN : Nous avons délibérément éliminé de nos compositions tous les conservateurs de synthèse de type PARABEN depuis notre premier cosmétique en 1998, ce qui nous a conduit à rechercher des actifs naturels.

FILM DE POLYSACHARIDE AUTO-HYDRATANT : Nous avons cherché à incorporer des polysaccharides dans le but de laisser un fil protecteur auto-hydratant qui limite le phénomène d'assèchement de la peau.

6 .2.3.4 les produits cosmétiques

La marque EPITACT propose les seules crèmes spécialisées pour les pieds sur le marché, qu'ils soient 100% naturelles et sans paraben.

« QUE CHOISIR novembre 2005 : PARABENS et CANCERS D'autres conservateurs font l'objet, depuis peu, de préoccupations sérieuses. C'est le cas des parabens, omniprésents dans les cosmétiques. Qui ont été mis récemment sur la sellette par la diffusion des travaux du Dr Philippa Darbre, spécialiste de biologie moléculaire… »

6.2.3.5 les fondements technologiques dermocosmetiques

Les technologies DERMOCOSMETIQUES résultent de l'association des 2 technologies précédentes BIOMECANIQUES + COSMETIQUES= DERMOCOSMETIQUES

En effet, nous avons la capacité de faire véhiculer par le silicone des principes actifs pour les mettre à disposition de la peau et bénéficier ainsi du fonctionnement systémique des 2 technologies. Cette technologie représente un vrai potentiel de croissance à moyen terme. Elle a fait l'objet de dépôts de brevets et un pharmacien industriel a été recruté spécifiquement pour travailler sur la compréhension de la diffusion des silicones dopés.

6.2.3.6 les produits dermocosmetiques

La marque EPITACT propose à ce jour deux produits utilisant la Technologie DERMOCOSMETIQUE pour le traitement des verrues plantaires et la prévention des mycoses.

TRAITEMENT D'UNE VERRUE PLANTAIRE
Après 4 mois de traitement d'une verrue plantaire grâce à un pansement de Gel d'EPITHELIUM dopé au THUYA.

6 .2.4 Chiffre d'Affaires par produits

En milliers d'euros

Biomécanique	2 003	% CA	2 004	% CA	1er sem. 2 005	% CA
Coussinet	956,0	23,4%	1 504,2	27,5%	1 968,7	32,3%
Digitubes	184,8	4,5%	543,3	9,9%	806,9	13,2%
Hallux	95,5	2,3%	449,7	8,2%	861,8	14,1%
Barrette		0,0%	185,6	3,4%	182,5	3,0%
Couss. Dp	54,7	1,3%	140,5	2,6%	247,0	4,0%
Semelles	230,3	5,6%	174,3	3,2%	177,3	2,9%
Plaque th	16,4	0,4%	110,3	2,0%	94,1	1,5%
Separateur	5,5	0,1%	59,2	1,1%	153,6	2,5%
Doigtier	101,8	2,5%	161,2	2,9%	186,0	3,0%
Prot pointe	33,3	0,8%	214,3	3,9%	127,2	2,1%
Talonnette	17,2	0,4%	91,0	1,7%	95,4	1,6%
Pansement	69,2	1,7%	128,0	2,3%	98,9	1,6%
Prot tibiale	33,7	0,8%	69,9	1,3%	44,3	0,7%
Chausson	92,1	2,3%	46,6	0,9%	25,2	0,4%
Total biomécanique	**1 890,5**	**46,3%**	**3 878,1**	**70,8%**	**5 068,8**	**83,1%**
Cosmet. Epitact	115,5	2,8%	239,9	4,4%	109,0	1,8%
Secret végétal	102,7	2,5%	192,4	3,5%	237,1	3,9%
Négoce	231,4	5,7%	300,1	5,5%	200,9	3,3%
		0,0		0,0		0,0
Total	**2 340,1**	**57,4%**	**4 610,5**	**84,2%**	**5 615,9**	**92,0%**

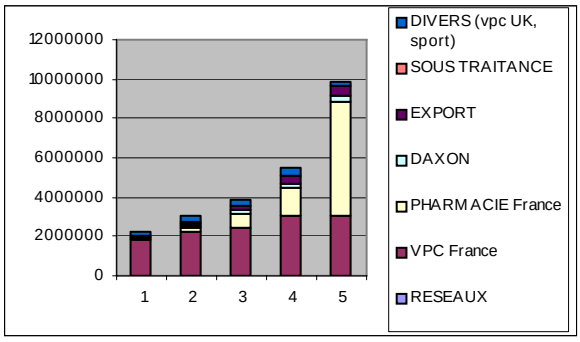
Les données analytiques sont de plus en plus fines, ce qui explique le volume relativement important d'activité classé en divers en 2003.

La gamme Secret végétal recouvre les compléments alimentaires et cosmétiques distribués sur le catalogue Le Laboratoire du Confort,

L'activité de négoce résulte également des ventes de produits en négoce pur et simple par l'intermédiaire du catalogue de Vente par correspondance.

6 .2.5 réseaux de distribution

Evolution du CA de MILLET INNOVATION entre 2001 et 2005



MILLET INNOVATION prévoit une croissance supérieure à 85% pour l'année 2005.

6.2.5.1 La vente par correspondance

CATALOGUE INTERNE : CROISSANCE 2005 : Environ 7%

MILLET INNOVATION a commencé à vendre les produits EPITACT par correspondance, technique pour laquelle elle a acquis une expertise et un début de notoriété sous l'enseigne: « Le Laboratoire du Confort ». Ce réseau très stable pèsera environ 3 Millions € fin 2005. Il permet d'absorber une grande partie de nos charges d'exploitation.
Les chiffres clés :

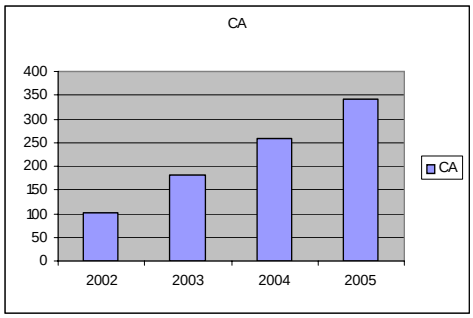
Le laboratoiredu**confort**

FICHIER : 220 000 CLIENTS SENIORS
40 000 NOUVEAUX CLIENTS / AN
CATALOGUE DE 100 Pages / 150 Références produits

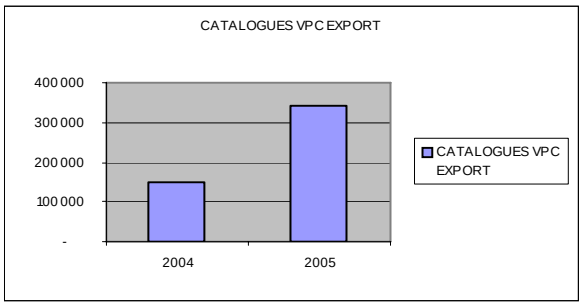
CATALOGUES EXTERNES :

Nos produits sont parfaitement adaptés aux gros catalogues de VPC destinés aux seniors en France ou à l'Export.(DAXON,DAMART…) En effet, ils sont petits, peu encombrants mais avec une forte valeur ajoutée.

CATALOGUE DAXON
230% DE CROISSANCE EN 4 ANS



CATALOGUES EXPORT
130% DE CROISSANCE EN 2005



Le potentiel de croissance reste encore très important sur ce réseau notamment en Allemagne 1er marché de la VPC en Europe.

6.2.5.2 la podologie

LES PODOLOGUES PRESCRIPTEURS France :

MILLET INNOVATION a mis en place un réseau de prescription auprès des podologues Français sans aucun commercial sur la route. 4000 d'entre eux ont déjà recommandé les produits EPITACT grâce à notre classeur de prescription, soit environ 50% de la profession (8500 Podologues en France). Ce résultat est dû essentiellement à la qualité de nos produits.

Ce réseau de spécialiste permet de :
- Gagner de nouveaux clients en VPC
- Rabattre des clients en pharmacie
- Renforcer notre image de spécialiste du pied

LES DISTRIBUTEURS EN PODOLOGIE EXPORT

Nous sommes référencés chez la majorité des distributeurs en Podologie Européens.

6.2.5.3 la pharmacie

LA PHARMACIE France :

Force de vente : Nous disposons d'une force de vente de 35 commerciaux couvrant toutes les régions de France. Nous comptons à fin 2005, 6000 Pharmacies actives soit 24% des 24 000 Pharmacies implantées en France.

Grossistes : Nous sommes référencés chez tous les grossistes Français. (CERP, OCP, ALLIANCE SANTE…)

Des chiffres qui parlent d'eux même pour illustrer le potentiel de ce réseau : 322% DE CROISSANCE EN 2005

	2001	2002	2003	2004	2005
CA pharmacie	73 132	249 895	732 032	1 373 821	5 800 000
Croissance		242%	193%	88%	322%

LA PHARMACIE Europe :

Notre potentiel de croissance est très grand sur ce réseau. Nous ne sommes présents fin 2005 dans aucun pays Européen.

6.2.6 La communication

L'objectif prioritaire de MILLET INNOVATION est d'augmenter la notoriété de la marque EPITACT auprès des femmes de plus de 50 ans.

6.2.6.1 Les supports de communication

La PRESSE NATIONALE SENIORS&TV

Nous sommes présents en pleine page dans des titres à très gros tirages : NOTRE TEMPS, PLEINE VIE (1 Million), TV MAGAZINE (5 Millions), TELE 7 JOURS (2 Millions)… Toutes les publicités comportent un bon de commande ce qui permet d'amortir plus facilement les coûts de publicité.

La TELEVISON

Nous communiquons en DAY TIME depuis 2005 sur France TELEVISION (FR2,FR3,FR5). Le DAY TIME correspond aux emplacements publicitaires en journée, moins chers, mais extrêmement bien adaptés à notre clientèle seniors.

Nous disposons de SPOTS TV de 20, 15 ou 8 secondes pour 5 PRODUITS LEADERS : Coussinets plantaires, Digitubes®, Protection Hallux Valgus, Crème pieds secs, Crème pieds et Jambes fatigués.

Nous disposons de 4 PAY OFF de 5 secondes à passer à la fin de nos films pour faire la promotion d'autres produits complémentaires : Coussinets d'été, crème crevasses talonnières, crème douleurs articulaires.

LES PLUS DE 50 ANS SONT LES PLUS GROS CONSOMMATEURS DE TV EN JOURNEE : 4H17MINUTES (Source France télévision)

6.2.6.2 L'évolution de la notoriété de la marque EPITACT (Baromètre IPSOS entre janvier 2005 et novembre 2005)

Notoriété assistée des marques de pansement pour les pieds :

URGO est le leader incontesté du marché avec une notoriété en assistée de 88% auprès des femmes de 40 ans et plus, suivi de SCHOLL (62%), AKILEINE (50%),COMPEED (19%) et EPITACT (6%).
EPITACT enregistre une progression significative de 4% entre janvier 2005 (2%) et novembre 2005 (6%).

EPITACT est plus connue auprès des seniors : 2% de notoriété (40 . 50 ans) / 6% de notoriété (51 . 64 ans) / 9% de notoriété (+ de 65 ans)

6.2.7 Les objectifs de croissance

Etant donné le début de réussite rencontré en pharmacie et le potentiel de croissance que ce réseau représente, nous allons concentrer notre énergie et nos ressources pour les 2 années à venir vers deux objectifs principaux :

1/ MAINTENIR UNE CROISSANCE FORTE EN PHARMACIE
2/ DEVELOPPER EPITACT EN PHARMACIE A L'EXPORT

<u>Objectif 1 : PROPOSER DES NOUVEAUX PRODUITS</u>

Par la qualité et l'originalité de nos produits, par le succès de nos ventes, par l'impact de notre campagne de communication, nous sommes en train de créer une relation de confiance avec notre force de vente, nos clients pharmaciens et nos clients particuliers. Il faut absolument profiter de cette tendance positive avant une réaction toujours possible de la concurrence pour surprendre et occuper un maximum d'espace en pharmacie.

Par conséquent, il est important de proposer des produits Leaders cohérents et complémentaires à la gamme actuelle en 2006 et 2007. Pour cela, nous avons prévu de lancer 8 nouveaux produits en 2006.

Nouveaux produits 2006			
	PRODUITS	COMMUNICATION	TECHNOLOGIE
1	Coussinets d'été	TV, PRESSE	Biomécanique
2	Crème pieds secs	TV, PRESSE	Cosmétiques
3	Crème pieds&jambes fatigués	TV, PRESSE	Cosmétiques
4	Crème douleurs articulaires	TV, PRESSE	Cosmétiques
5	Crème crevasses talonnières	TV, PRESSE	Cosmétiques
6	Crème pieds transpirants	PRESSE	Cosmétiques
7	Ampoules talons	PRESSE	Hydrocoloïdes
8	Ampoules orteils	PRESSE	Hydrocoloïdes

<u>Objectif 2 : INTENSIFIER NOTRE CAMPAGNE DE COMMUNICATION</u>

Nous prévoyons d'intensifier notre communication en 2006 et 2007 pour augmenter notre visibilité, notre notoriété et bien entendu nos ventes.

	2005	2006	2007
Dépenses tv	450	950	1 200
Dépenses presse	765	1 120	1 500
Dépenses vitrines pharmacies			300
Total dépenses	1215	2070	3 000
Evolution		+70%	+45%

Objectif 3 : RENFORCER NOS RESSOURCES HUMAINES

Le recrutement d'un chef de marché pharmacie Europe avec une spécialisation pour le marché Allemand est en cours. Pour ce travail un cabinet de conseil spécialisé dans le recrutement a été appointé.

6.3. LE MARCHE ET LA CONCURRENCE

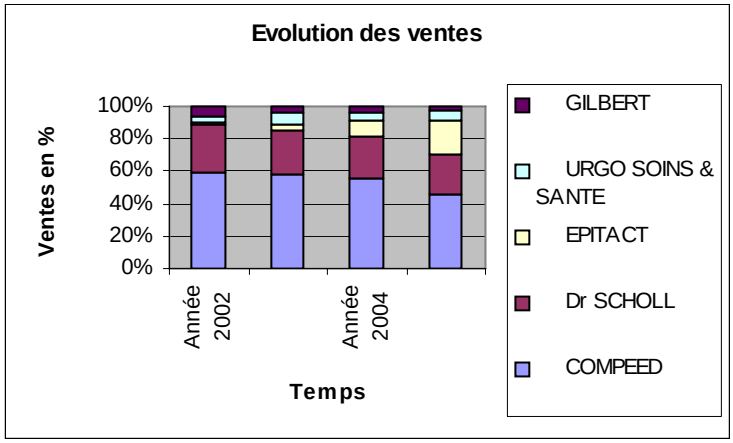
6.3.1 le marche des pansements cors/durillons en pharmacie

Source indépendante IMS : Vente des produits pour les cors en pharmacie des acteurs principaux du marche

	Année 2002	Année 2003	Année 2004	1er trimestre 2005
Compeed	515759	456735	433049	108603
Dr SCHOLL	263547	213639	202758	60107
Epitact	10085	30357	70416	50341
Urgo soins & sante	38121	65156	43822	14762
Gilbert	49386	24882	26182	5204
Total	**876898**	**790769**	**776227**	**239017**

Tout d'abord nous pouvons constater un volume relativement constant depuis ces trois dernières années des ventes de pansements pour les cors et les durillons en pharmacie de l'ordre de 800 000 produits.

Source indépendante IMS : Vente des produits pour les cors en pharmacie des acteurs principaux du marche



Ce graphique montre bien que la marque EPITACT est la seule qui développe ses ventes en pharmacie en prenant des parts de marché aux trois marques concurrentes qui sont URGO, SCHOLL et COMPEED.

6.3.2 Les pansements Epitact par rapport aux concurrents

Les produits Biomécaniques EPITACT :

Les cors et des durillons sont généralement des pathologies irréversibles, pour les soigner il est nécessaire de protéger la zone sensible durablement. Contrairement aux pansements jetables des concurrents, tous les produits EPITACT sont lavables et réutilisables. Ils disposent donc d'une longue durée de vie. Ce sont des produits à porter tous les jours pour soulager les douleurs et entraîner ainsi une régénération naturelle de l'épiderme. D'autre part, ils intègrent tous de l'EPITHELIUM 26® gel de silicone breveté reproduisant les caractéristiques mécaniques du capiton plantaire, ce qui garantit un très grand confort et une très grande efficacité.

Les concurrents des produits EPITACT :

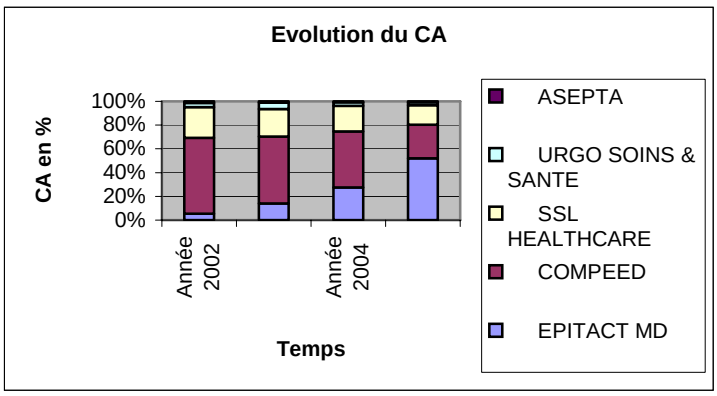
Les produits concurrents pour les pathologies des cors et des durillons sont essentiellement de deux types :

Les pansements jetables à base d'hydrocolloïdes : Cette technologie développée au départ pour le traitement des ampoules est beaucoup moins adaptée au traitement des cors et des durillons. Elle répond à un soulagement ponctuel, mais ne permet pas de protéger durablement la zone sensible du pied. Ce qui entraîne irrémédiablement un renouvellement de la pathologie. Les marques concurrentes avec cette technologie sont URGO® et COMPEED®.

Les protections à base de gel : Contrairement aux produits EPITACT, les gels utilisés n'ont pas pris en compte la préoccupation de reproduire les caractéristiques des tissus naturels. Les produits sont de beaucoup moins bonne qualité avec une finition et une ergonomie bien moins adaptée. Les produits utilisant ces gels sont vendus sous la marque Dr SCHOLL (SSL HEALTHCARE) très mal perçue par les pharmaciens étant donné la présence de ces mêmes produits en GMS.

6.3.3 Le positionnement prix par rapport aux concurrents

Source indépendante IMS : Vente des produits pour les cors en pharmacie des acteurs principaux du marche



Etant donné :

- Qu'il n'y a aucun produit équivalent aux nôtres sur le marché,
- Que nos produits sont très innovants et très efficaces,

- Qu'ils sont de très bonne qualité avec une longue durée de vie,
- Que nos clients sont prêts à tout pour soulager leurs douleurs.

Nous avons un positionnement prix élevé par rapport aux produits jetables ou de moins bonne qualité du marché. Les ventes ci-dessus prouvent que cela n'est pas un désavantage de pouvoir proposer des produits chers à forte valeur ajoutée. En effet, tout en étant N°3 en volume de vente, nous sommes N°1 en CA depuis le 1er Trimestre 2005.

Nous avons un PRIX DE VENTE ELEVE car nous avons UN TRES BON RAPPORT QUALITE PRIX.

6.3.4 le marche des crèmes pour les pieds & jambes

Source indépendante IMS : Vente des crèmes pieds&jambes des acteurs principaux du marche

Crèmes pieds et jambes	unités	euros HT	Prix moyen	Part marché
Asepta	1142300	9619000	8,4	34%
Neutrogena	721500	7560000	10,5	26%
Addax	228600	1908000	8,3	7%
Pf sante (pedirelax)	193700	1481000	7,6	5%
Chefarro aderval	134600	1234000	9,2	4%
Cooper	84400	1160000	13,7	4%
Svr	109900	1139000	10,4	4%
Csdermatologie	147800	1048000	7,1	4%
AUTRES (20 marques)	506300	3544100	7	
Total marché crèmes pieds et jambes	**3 269 100**	**28 693 100**	**8,78**	

Le marché des crèmes pieds secs est un marché très concurrentiel comportant de nombreux acteurs.
La stratégie de MILLET INNOVATION est de positionner la marque EPITACT comme le spécialiste du pied en pharmacie. Pour cela, il était indispensable de compléter sa gamme de pansement par une gamme cosmétique originale et différenciée. La marque EPITACT n'apparaît pas dans les statistiques ci-dessus étant donné que le lancement de la gamme crème est prévu en janvier 2006.

Les produits cosmétiques EPITACT par rapport aux concurrents : EPITACT est la seule marque du marché à proposer des produits 100% NATUREL et SANS PARABEN.

Les conservateurs chimiques de synthèse utilisés dans la majorité des cosmétiques font l'objet de nombreuses polémiques. Un dossier spécial sur ce sujet a été publié dans « QUE CHOISIR » de novembre 2005

« QUE CHOISIR novembre 2005 : PARABENS et CANCERS D'autres conservateurs font l'objet, depuis peu, de préoccupations sérieuses. C'est le cas des parabens, omniprésents dans les cosmétiques. Qui ont été mis récemment sur la sellette par la diffusion des travaux du Dr Philippa Darbre, spécialiste de biologie moléculaire… »

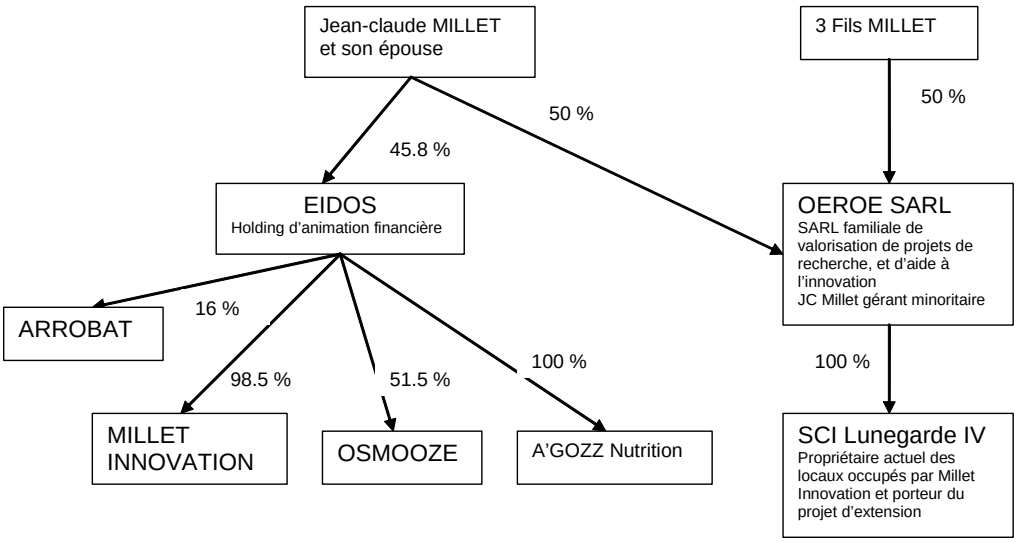
La campagne télévisuelle de début 2006 revendique explicitement ce choix qu'aucun autre intervenant du marché n'a probablement anticipé.

6.3.5 Le positionnement prix des produits cosmétiques

Disposant d'une image de qualité grâce à nos produits Biomécaniques et de crèmes différenciées grâce notamment à leur concentration en huiles essentielles et l'absence de PARABEN, nous avons fait le choix de la continuité en positionnant nos produits cosmétiques dans une fourchette de prix élevé par rapport au marché.

7. ORGANIGRAMME JURIDIQUE

SCHEMA DU GROUPE - COMPLET
Date de mise à jour : 31/12/2005



A la date du présent document de base, Millet Innovation n'a pas de filiale, ni participation.

Il est à noter que l'actionnariat d'EIDOS est un actionnariat familial essentiellement, avec deux groupes d'actionnaires : les familles MILLET d'une part, et MARTIN d'autre part, les autres actionnaires sont des personnes physiques d'un environnement proche.

L'actionnariat d'EIDOS peut-être synthétisé de la façon suivante :

Familles d'actionnaires	**Nombre d'actions**	**%**
Millet (et fils)	84 610	45,8%
Millet Hervé	18 655	10,1%
Tell'Im (SA détenue par Millet Hervé)	14 447	7,8%
Martin	39 477	21,4%
Corima (Sa détenue par la famille Martin)	6 712	3,6%
Koyazounda	945	0,5%
Autres (personnes physiques)	20 027	10,8%
TOTAL	184 873	

8. PROPRIETES IMMOBILIERES, USINES ET EQUIPEMENTS

MILLET INNOVATION n'est pas propriétaire des locaux.

Ils sont la propriété de la famille MILLET au travers d'une SCI détenue par la Sarl ŒRŒ ;
Les loyers sont encadrés par les accords passés entre la SCI et d'une part l'Etat et d'autre part le conseil général.

En effet, les locaux ont bénéficié de financements publics au titre des créations d'emplois et des investissements industriels sur place.

Cela conduit à des loyers contrôlés basés sur 12% de l'investissement moins les subventions.

Les équipements industriels appartiennent à MILLET INNOVATION et figurent dans les comptes.

A noter que le bénéfice d'une subvention sur le projet immobilier porté par la SCI Lunegarde IV au bénéfice de Millet Innovation est assujetti à un double engagement de Millet Innovation :

. D'une part en terme d'investissements industriels : un programme d'investissements productif de 549 000€ doit être réalisé entre le 1er septembre 2004 et le 31 août 2007.
A la date du 30/06/05, les investissements industriels réalisés s'élèvent d'ores et déjà à 164 K€.
A la date du 31/12/05, ils s'élèvent à 266 K€
Le budget d'investissement prévisionnel prévoit 461 K€ d'investissements supplémentaires en 2006.

. D'autre part en terme de création d'emplois : 16 emplois à durée indéterminée doivent être créés sur la même période.
Au 31/12/2005, ont d'ores et déjà été créés : 12 contrats à durée indéterminée.

Les prévisions de renfort d'ici à Août 2007 permettent à Millet Innovation de juger l'objectif de 16 emplois comme totalement réalisable.

9. EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIERE ET DU RESULTAT

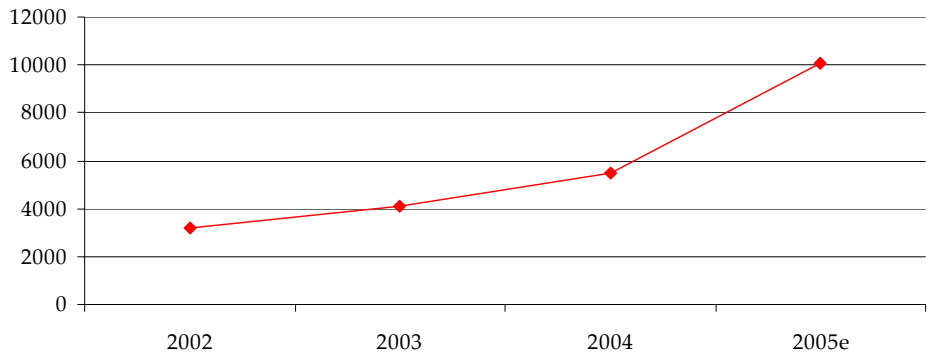
9.1 PRESENTATION GENERALE

9.1.1 Chiffre d'affaires

Depuis sa création, la société est en croissance constante de Chiffre d'affaires, avec une accélération donnée au fur et à mesure des investissements commerciaux réalisés :

- sur de nouveaux réseaux de distribution,
- et /ou sur de nouveaux supports de communication.

Evolution du Chiffre d'affaires



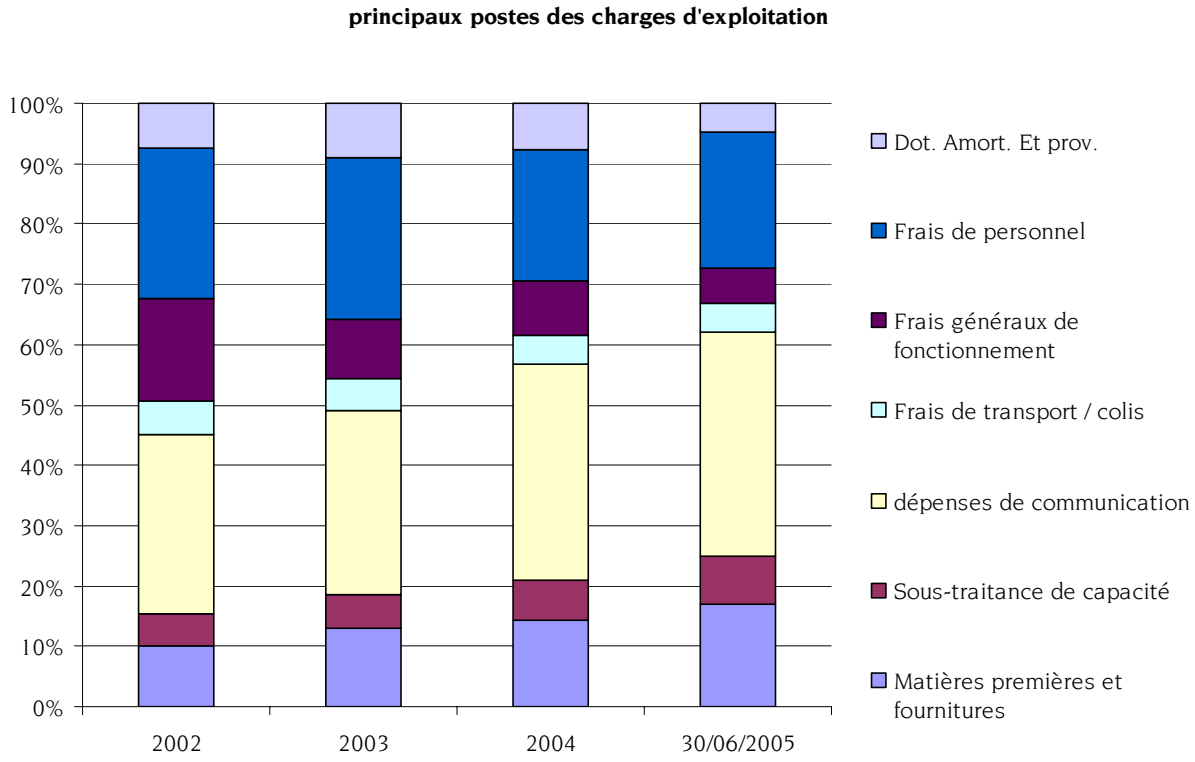
Au 31 décembre 2002, le chiffre d'affaires s'établissait à près de 3,2M€
Au 31 décembre 2003, le chiffre d'affaires s'établissait à près de 4,1M€
Au 31 décembre 2004, le chiffre d'affaires s'établissait à près de 5,5M€
Au 31 décembre 2005, le chiffre d'affaires s'établi à près de 10,0M€

9.1.2 Principaux postes des charges d'exploitation

Après une période d'investissements significatifs pour disposer d'une structure capable de suivre les évolutions futures, depuis 2002, MILLET INNOVATION génère d'années en années des économies d'échelle significatives.

Les charges d'exploitation évoluent également dans leur structure. L'on peut les répartir sur les principaux postes suivants :

1) Achats de matières, fournitures et marchandises,
2) sous-traitance de capacité,
3) dépenses de communication,
4) frais de transport sur colis,
5) frais généraux de fonctionnement,
6) Charges de personnel,
7) Dotations aux amortissements et provisions.



9.1.2.1 les achats consommés : matières premières, marchandises et fournitures

La diversification des réseaux de distribution au profit d'une relation B to B explique un accroissement de ces achats en proportion du chiffre d'affaires. Cette tendance est partiellement compensée par les optimisations réalisées sur la consommation des matières apportées par les évolutions des procédés de fabrication.

Il faut noter que sur ces approvisionnements, la société n'est soumise à aucune contrainte majeure d'évolution de prix.

9.1.2.2 La sous-traitance de capacité

MILLET INNOVATION a mis en œuvre une politique d'externalisation de certains stades de production ne faisant pas appel au cœur de sa technologie.
La recherche d'une optimisation des coûts de revient a été posée sur ces bases :

- En investissant sur l'amélioration des capacités de production de son atelier « Silicone » pour capitaliser sur son savoir-faire original,
- En déléguant à un sous-traitant majeur fiable, à un niveau de qualité conforme à nos exigences, les travaux de confection que la société n'est pas en mesure d'absorber en interne, ou les fabrications et conditionnement des crèmes,
- En déléguant les travaux de conditionnement à faible valeur ajoutée.

Ce poste est donc en augmentation constante, plus rapide que celle de l'activité.

9.1.2.3. Les dépenses de communication

Sous cette rubrique, sont rassemblées les investissements consentis pour soutenir le développement commercial, soit essentiellement :

- Les dépenses liées au plan média (insertions publicitaires dans la presse, espaces télévisuels, participation à des salons …)
- Les frais de conception, d'édition, de routage et d'affranchissement des mailings de Vente par Correspondance
- Les commissions versées aux agents commerciaux,
- Les frais liés à l'animation de la force de vente (déplacements, brochures…).

Depuis 2003, le niveau de ces dépenses est stabilisé à 30 % du chiffre d'affaires hors investissement commercial exceptionnel explicité dans les commentaires annuels qui suivent.

Ce niveau trouve son explication dans

- l'animation d'un fichier de particuliers dans un premier temps,
- les investissements réalisés pour l'étendre (campagnes presse)
- et la politique de soutien du lancement en pharmacie par un plan média dense et organisé.

9.1.2.4. Les frais de transport sur colis

Si elle n'est pas stratégique, compte tenu du grand nombre de clients livrés chaque année, cette donnée est pourtant significative, et fait l'objet de recherches permanentes d'optimisation.

9.1.2.5. Les frais généraux de fonctionnement

Composés tant des coûts de location immobilière et matériel, que des honoraires et primes d'assurance, ces frais s'étalent sur un volume d'activité accru, et sont donc sources d'économies d'échelle.

Seuls certains matériels bureautiques nécessitant une maintenance régulière sont sous contrat de location longue durée (sur 36 mois).

Les matériels clés sont sous contrat de maintenance avec contrat d'assistance téléphonique, notamment l'ERP.

La couverture assurantielle est détaillée au paragraphe 4.19.

Cette rubrique incorpore également la prestation de la holding EIDOS en matière d'assistance à la gestion comptable, administrative et financière.

9.1.2.6. Les Charges de personnel

Il faut noter que les charges de personnel englobent :

- le personnel dit permanent, nécessaire au fonctionnement de la structure,
- les VRP multicartes, salariés, rémunérés au prorata du chiffre d'affaires réalisé sur la pharmacie.

Cette donnée influe fortement sur l'évolution du poste sur les 3 dernières années.

L'évolution de l'activité, des procédés de production, et les choix de sous-traitance ont permis de réaliser d'importantes économies d'échelle, malgré les renforts apportés à la structure (services Marketing, R&D, comptabilité…), qui ont par ailleurs un effet en paliers.

Il faut également noter que l'essentiel des ressources consacrées à la Recherche et au développement sont des ressources de personnel (hors études cliniques évidemment sous-traitées). Même si elles ne sont plus portées à l'actif en production immobilisée depuis 2003, elles sont toujours dans ce même poste de charge sans trouver de contrepartie dans le résultat d'exploitation.

9.1.2.7 Les dotations aux amortissements et provisions

Le parc matériel et les investissements commerciaux réalisés sont tous amortis selon un plan invariable. Ces plans d'amortissement ont été analysés à l'occasion de l'application de la méthode des composants aux actifs de la Société, et n'ont pas subi de modification. L'on peut donc considérer que les amortissements pratiqués sont conformes aux usages et à la dépréciation réelle des actifs.

En matière de provisions, la Société n'a pas à faire face à des litiges ou d'autres risques avérés majeurs qui conduiraient à d'importants mouvements de provisions.
Les provisions constituées sur les stocks concernent des articles porteurs d'un risque d'obsolescence.
Les provisions constituées sur les créances concernent celles pour lesquelles les actions de relance engagées laissent présager d'un risque potentiel en matière de recouvrement.

9.1.3 Investissements

Les investissements réalisés sur les 3 dernières années concernent essentiellement :

- Des investissements commerciaux portés à l'actif s'agissant de frais de prospection initiale pour l'abord des nouveaux marchés,
- Des investissements industriels destinés au passage d'un stade semi artisanal à un processus industriel de production
- Des investissements dans la mise en place d'un système de gestion intégré permettant de canaliser la circulation de l'information entre les fonctions de l'entreprise et d'optimiser l'organisation.

9.1.4 Flux de trésorerie

Les investissements réalisés ont été pour leur majeure partie financés par le crédit moyen terme auprès des établissements bancaires partenaires de la société.

L'augmentation du BFR a été limitée dans un premier temps grâce à la croissance de l'activité appuyée sur la Vente par Correspondance avec paiement comptant.
Le seuil de rentabilité atteint a ensuite permis de financer par le cash-flow l'augmentation des stocks, et l'augmentation du poste clients, avec l'appui en début d'année 2005 d'un contrat de développement BDPME destiné à financer la croissance.

9.2 COMPARAISON DES RESULTATS ANNUELS AU 31 DECEMBRE 2002 ET 31 DECEMBRE 2003

Les commentaires sur les résultats annuels sont établis sur la base des comptes historiques sur 12 mois qui ont été établis sur les années civiles 2002, 2003 et 2004, arrêtés au 31 décembre de chaque année. Ils offrent une information comptable historique, permanente et comparable dans le temps.

9.2.1 Chiffre d'affaires

La croissance de 27 % du chiffre d'affaires repose essentiellement sur l'activité de Vente par Correspondance, grâce à une politique d'animation du fichier par un mailing bimestriel.

9.2.2 Achats consommés et autres charges d'exploitation

Compte tenu d'un début de pénétration en pharmacie, le niveau de marge brute diminue de 2 points.

Pour asseoir la croissance sur le développement d'une notoriété, les investissements commerciaux, en annonce presse, notamment, sont maintenus à leur niveau, parallèlement à des frais de mailing accrus.

En 2003, pour la première année, tous ces investissements commerciaux sont absorbés sur le résultat d'exploitation annuel, sans étalement ni activation.

Les charges d'exploitation de l'année 2002 ont été marquées par les frais liés à la mise en place du nouveau système d'information, partiellement portés à l'actif.

Ce phénomène mis à part, les charges externes sont donc globalement stables entre les deux années.

9.2.3 Charges de personnel

Les premiers gains de productivité générés par le nouveau système de gestion permettent d'absorber l'évolution de l'activité sans augmentation des effectifs proportionnelle.

9.2.4 Dotation aux amortissements

Les frais de Recherche et développement, ainsi que les frais de prospection immobilisés les années précédentes entrent en phase d'amortissement.

9.2.5 Résultat d'exploitation

Compte tenu de l'ensemble de ces éléments, la société améliore sa rentabilité.

9.2.6 Résultat net

Après amortissements dérogatoires à vocation fiscale, pour rappel sans activation des nouveaux investissements commerciaux consentis, le résultat net ressort à 15 K€, soit 0,38 % du chiffre d'affaires.

9.3 COMPARAISON DES RESULTATS ANNUELS AU 31 DECEMBRE 2003 ET 31 DECEMBRE 2004

9.3.1 Chiffre d'affaires

Après une année 2003 de mise en place d'un réseau de commerciaux sur tout le territoire français, l'année 2004 permet de prendre la mesure du potentiel de développement en pharmacie, avec une croissance de 88%.

Dans une politique d'étalement des risques, les investissements sur le fichier de Vente par Correspondance sont poursuivis dans le double objectif de fidéliser le client, et d'accroître le fichier d'adresses. Ils permettent d'assurer à ce réseau une croissance de 25 %.

Il est à noter que les investissements commerciaux réalisés en 2004 sur le fichier de vente par correspondance, concernent des frais de location de fichiers d'adresses auprès de sociétés spécialisées. Il s'agit bien de location, et non d'acquisition de fichier.

Cet acte donne la possibilité à Millet Innovation d'adresser à des cibles sélectionnées par la société une offre commerciale. Chaque commande enregistrée permet à Millet Innovation de gagner une adresse qui s'ajoute à notre propre fichier. Les dépenses engagées à ce titre en 2004 se sont élevées à 259 K€.

Les frais de Recherche et Développement absorbés en charges d'exploitation en 2004 s'élèvent quant à eux à 122 474 €.

9.3. 2 Achats consommés et autres charges d'exploitation

Cette nouvelle répartition du chiffre d'affaires, ajoutée à la nécessité d'augmenter le volume de travaux donnés en sous-traitance, conduit à une diminution du taux de marge brute. Cette diminution est cependant en partie compensée par les gains de productivité : le principal outil industriel a été mis en exploitation en début d'année 2004.

Les dépenses commerciales englobent deux investissements majeurs :

- la réalisation de campagnes de gain d'adresses (pour un montant de près de 260 K€), le retour sur cet investissement est étalé sur plusieurs années compte tenu du coût de contact et des perspectives de commande ; néanmoins, son coût est absorbé en totalité sur l'exercice 2004,

- la réalisation des films publicitaires pour la télévision appelés à être diffusés en 2005 et 2006. Compte tenu de son caractère spécifique et du décalage dans le temps des résultats attendus, cet investissement est porté à l'actif (130 K€).

Abstraction faite de ces deux points exceptionnels, les dépenses commerciales sont stabilisées à 30 % du Chiffre d'affaires.

9.3.3 Charges de personnel

Après des premiers gains de productivité de nature organisationnelle issus du système de gestion intégrée, la mise en exploitation des nouveaux outils industriels permet de réaliser de nouveaux gains, tout en poursuivant le renforcement des fonctions commerciales clés : le service Marketing, le service commercial pharmacie, le service export, pour asseoir et pérenniser la dynamique de croissance.

9.3.4 Le résultat d'exploitation

Tout en maintenant son effort de Recherche et Développement à près de 150 K€, la Société décide de ne plus activer ces investissements, le stade de développement atteint permettant de les couvrir par la rentabilité de l'exploitation.
L'effet de cette décision sur les données chiffrées de l'exercice 2004 est important, mais elle a constitué une étape importante dans la préparation de la société à ses défis futurs :

- Maintenir le niveau des travaux de recherche et développement à 5% du chiffre d'affaires dans une vision de maintien à long terme d'un réservoir d'innovations,
- En finançant cet investissement sur la marge annuelle.

9.3.5 Le Résultat net

Marqué par les décisions de gestion :

- d'absorption sur l'année de l'intégralité des investissements réalisés pour étendre le fichier de vente par correspondance,
- d'absorption sur l'exploitation des frais de Recherche et Développement,

qui ont un impact significatif, de plus de 400 K€, le résultat net ressort au point d'équilibre.

Ce faisant, l'année 2004 peut être considérée comme l'année où la croissance a permis d'atteindre le seuil de rentabilité économique conforme à nos exigences de présentation comptable, applicables pour les années suivantes.

Une analyse de l'évolution de la CAF retraitée des choix comptables d'étalement sur plusieurs années des investissements commerciaux, et d'activation des frais de R&D met en évidence la très nette amélioration de la rentabilité de l'exploitation.

9.4 COMPARAISON DES RESULTATS SEMESTRIELS AU 30 JUIN 2004 ET 30 JUIN 2005

Les commentaires sur les résultats semestriels arrêtés au 30 juin 2005 sont établis en comparaison d'éléments chiffrés relatifs à la période allant du 1er janvier au 30 juin 2004.

9.4.1 Chiffre d'affaires

Avec un doublement du chiffre d'affaires résultant des campagnes actives de promotion télévisuelle sur les 3 produits phares, MILLET INNOVATION a atteint à fin Juin 2005 un volume d'activité supérieur à celui de l'année 2004 dans sa totalité : 6,1 M€.

La croissance est présente sur l'intégralité des réseaux, la pharmacie et les répartiteurs générant à eux seuls 3,1 M€ de chiffre d'affaires supplémentaire.

9.4.2 Achats consommés et autres charges d'exploitation

Alors que le 1er semestre 2004 a été une période de consommation des stocks de produits finis, les dispositions prises en anticipation des évolutions de l'activité en fin d'année 2004 ont permis de maintenir le niveau des stocks à une proportion stable de 3 mois des perspectives de ventes, et donc de l'accroître en valeur.
Le taux de marge brute dégagée sur le semestre est donc peu comparable de 2004 à 2005.

Par contre, il est important de souligner que les gains de productivité, réalisés grâce aux évolutions de procédés de production, ont permis de maintenir le taux de marge brute de l'année 2004 entière (83 %) au 1er semestre 2005 malgré la proportion du chiffre d'affaires réalisé avec des professionnels beaucoup plus importante.

Les dépenses commerciales sont en nette progression compte tenu des choix stratégiques effectués sur le plan média, elles restent néanmoins cantonnées à 30 % du Chiffre d'affaires.

Aucun phénomène majeur n'est à souligner sur les autres charges de fonctionnement.

9.4.3 Charges de personnel

L'évolution des charges de personnel est marquée par l'effet de l'activité en pharmacie sur les rémunérations de la force de vente ; ces dernières représentent 26 % des charges de personnel sur le 1er semestre 2005.

Les frais de personnel relatifs aux autres salariés sont en progression de 52 %, résultat :

- d'une part de la volonté de renforcer la structure pour asseoir la dynamique de croissance sur une organisation pérenne, avec le renforcement de l'équipe marketing, le recrutement d'un pharmacien et d'un ingénieur procédé de production pour compléter les compétences de l'équipe de R&D,
- d'autre part d'une adaptation des équipes de production et de gestion à l'évolution des volumes d'activité.

9.4.4 Le résultat d'exploitation

Les gains de productivité d'une part, les économies d'échelle d'autre part permettent de dégager un résultat d'exploitation représentant 21 % du chiffre d'affaires.

9.4.5 Le résultat exceptionnel

Le Résultat exceptionnel du 1er semestre 2005 résulte des opérations normales de reprise sur amortissements dérogatoires.

Il intègre par ailleurs :

- une opération de cession de titres réalisés pour 120 K€ à la valeur nette comptable,
- un amortissement exceptionnel des frais de prospection aux Pays Bas engagés en 2003, compensé par une reprise sur amortissements dérogatoires pour le même montant.

9.4.6 Le Résultat net

Pour la première année, MILLET INNOVATION versera au titre de 2005 une participation aux résultats à ses salariés. Une estimation de la RSP (Réserve Spéciale de Participation) a donc été calculée sur la base de résultat du 1er semestre.

Révélateur du passage du cap de rentabilité, et de sa capacité à absorber les investissements de développement de notoriété et de réserve technologique pour les innovations futures, le résultat net après impôt de MILLET INNOVATION ressort à 12 % du Chiffre d'affaires.

Corrélativement aux commentaires apportés sur la saisonnalité de l'activité, il est important de souligner que d'usage, le second semestre, en supportant les mêmes frais fixes mais une activité moindre, devenait consommateur de marge.

Dans la nouvelle configuration de 2005, le volume d'affaires apporté par la croissance est générateur de suffisamment de marge brute pour amoindrir l'effet de la saisonnalité sur le résultat.

10. TRESORERIE ET CAPITAUX

10.1 PRESENTATION GENERALE

De façon générale, les flux de financement et de trésorerie de la société sont organisés de manière à ce que les investissements soient financés par des financements moyen ou long terme, la trésorerie générée par l'exploitation devant permettre de financer tout ou partie de l'évolution du besoin en fonds de roulement.

L'analyse de la situation financière de la société met en évidence une augmentation progressive du Besoin en fonds de roulement issue :

- d'un accroissement significatif des stocks financés, pour les maintenir en adéquation avec les volumes d'activité, en gardant, tant sur les matières premières clés que sur les produits finis, un objectif de niveau de stock à 3 mois de consommation,
- d'une augmentation de l'encours client d'autant plus forte que la croissance de l'activité repose désormais sur les relations avec les clients professionnels qui disposent de délais de paiement (par opposition au fonctionnement de la Vente par Correspondance).

MILLET INNOVATION a su financer cet accroissement de besoin par la Capacité d'Autofinancement.

10.2 COMPARAISON DES FLUX DE TRESORERIE ET DE FINANCEMENT AU 31 DECEMBRE 2002 ET AU 31 DECEMBRE 2003

La Capacité d'autofinancement générée sur 2003, en léger accroissement, alliée à un maîtrise de l'évolution du BFR par une action sur le poste client a permis de générer les ressources suffisantes pour assurer le financement des investissements commerciaux et de Recherche et développement de l'année.

Par ailleurs, compte tenu de la consolidation économique de la société et des perspectives affichées, la holding EIDOS a pu être remplacée dans son rôle de soutien financier par les partenaires bancaires qui ont accordé à MILLET INNOVATION un financement de 200 000 €.

10.3 COMPARAISON DES FLUX DE TRESORERIE ET DE FINANCEMENT AU 31 DECEMBRE 2003 ET AU 31 DECEMBRE 2004

Compte tenu

- du démarrage d'une croissance accélérée, accompagnée de l'augmentation de l'encours clients,
- et de la constitution de stocks de sécurité en fin d'année 2004 en prévision des ventes de l'année 2005,

MILLET INNOVATION a vu son Besoin en Fonds de Roulement s'accroître de manière significative.

Ces besoins s'analysant comme des besoins Court Terme, ils ont pu être couverts avec des moyens de trésorerie adaptés, tels que :

- billets de trésorerie mobilisable sur des courtes durées,
- escomptes des créances clients.

Les crédits moyen terme mis en place sur l'année ont été destinés au financement de la campagne télévisuelle. D'un montant global de 400 K€, ils ont donc été libérés partiellement en 2004 pour le financement de la réalisation du Film publicitaires, et pour leur solde en début d'année 2005, pour le financement des premières campagnes.

10.4 COMPARAISON DES FLUX DE TRESORERIE ET DE FINANCEMENT AU 30 JUIN 2004 ET 30 JUIN 2005

La nouvelle échelle de développement a permis une croissance significative de la Capacité d'autofinancement, venant compenser l'augmentation du BFR.
La société a été accompagnée dans cette démarche par la BDPME, au travers d'un contrat de développement.

Millet Innovation a signé avec la Banque de Développement des PME un contrat de développement standard, qui permet de bénéficier de conditions de remboursement favorables par rapport à un emprunt bancaire classique :

. Emprunt sur 6 ans
. Remboursement trimestriel croissants :
3000 € par trimestre la 1ère année,
6000 € la 2ème,
12000 € la troisième,
13200 € les 2 années suivantes,
12600 € la 6ème année.
. taux basé sur l'euribor 3 mois + 1 point
. avec un complément de rémunération calculé sur un accroissement potentiel de l'activité sur les 6 années à venir.

Il convient également de noter que :
- l'endettement à moyen terme de l'entreprise est faible. A fin d'année 2005, il ne représentera que 18 % des capitaux propres,
- les frais financiers ne représenteront que 0,49% du chiffre d'affaires sur 2005.

10.5 PLAN DE FINANCEMENT POUR LES EXERCICES CLOS 2002, 2003, 2004 ET LE SEMESTRIEL AU 30 JUIN 2005

	2002	2003	2 004	30/06/05
RESULTAT NET DE LA PERIODE	146 062	15 517	5 221	751 749
+ AMORTISSEMENTS				
+ DOTATIONS/REPRISES SUR PROVISIONS	279 608	505 424	322 783	332 264
+ OPERATIONS SUR CHARGES A ETALER				
= CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT	425 670	520 941	328 004	1 084 013
Ratio CAF / C.A.	*13,3%*	*12,8%*	*6,0%*	*17,8%*
DISTRIBUTION DE DIVIDENDES	0	0	0	0
AUTOFINANCEMENT NET	425 670	520 941	328 004	1 084 013
INVESTISSEMENTS				
Immobilisations incorporelles				
Invest. Incorporels de prospection	141 578	200 000		
Invest. Incorp. Campagne TV			131 374	41 861
Rech. et Dévt et invest. sur innovations	184 303	178 338	78 636	1 285
Immobilisations corporelles				
Invest. matériels et outillages industriel	105 624	9 654	71 926	96 673
Invest. matériels et outillages laboratoire				537

Invest. Système d'information	95 925	10 809	14 346	15 037
Invest. Aménagements	5 871	8 413	31 769	43 358
Immobilisations financières				
Invest. Parts sociales A'GOZZ nutrition			120 000	
Dépôt garantie BDPME contrat Dév				12 000
Total des investissements	533 301	407 214	448 051	210 751
AUTRES BESOINS				
Remboursements d'emprunts en cours	91 697	115 559	183 416	183 071
Remb. sur financements non bancaires (assurance prospection COFACE - aide à l'investissement PUMA)	0	0	0	0
Variation du compte-courant d'associé EIDOS		196 996	36 647	15 000
Variation du compte-courant Epitact MD BV			50 100	
Total des autres besoins de finct.	91 697	312 555	270 163	198 071
VARIATION DU BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT				
Var. stocks Mat. Prem et approv.	47 296	142 169	1 090	303 124
Var. stocks Prod finis et encours	13 034	-8 212	120 951	214 729
Var. stocks marchandises	-37 945	7 349	21 230	43 480
Total Variation des stocks	22 385	141 306	143 271	561 333
Variation de l'encours clients	313 460	-151 532	157 570	1 109 547
variation des autres actifs circulants	279 525	-3 899	244 606	120 425
- Variation de l'encours Fournisseurs	-202 230	60 513	-354 792	-460 807
- Var autres passifs circulants	-54 216	-38 806	39 568	-779 591
Variation du BFE	358 924	7 582	230 223	550 907
TOTAL DES BESOINS	983 922	727 351	948 437	959 728
FLUX DE FINANCEMENT				
RESSOURCES				
Emprunts auprès des ets financiers				
Contrat de développement BDPME				240 000
emprunt MT/2 ans - Campagne TV 2005			242 526	157 474
crédit Fonds de roulement - /3ans		200 000		
Emprunt MT/3 ans - outillage industriel	182 600			
Emprunts et dettes financières				
programme d'Aide à l'investissement PUMA	9 281			

Assurance prospection export Coface		48 615	40 518	32 452
Apports en compte-courant EIDOS	240 769		109 582	
Compte-courant Epitact MD BV		54 737		
Apports en capital				
TOTAL RESSOURCES DE FINANCEMENT	432 650	303 352	392 626	429 927
SOLDE DES FLUX DE TRESORERIE	-125 602	96 942	-227 807	554 211
Indicateurs de financement				
Capital initial	789615	789615	820 110	820 110
Capitaux propres initiaux	1789216	1998338	2 199 015	2 735 173
			0	0
Compte-courant EIDOS - position initiale	0	240769,16	36 647	36 647
situation après mouvements de la période				
Capital social	789615	820110	820 110	820 110
Compte-courant EIDOS	240 769	43 773	109 583	21 647
Endettement LMT en fin de période	365994,41	498816,44	603 720	849 670
DLMT/ capitaux propres	20%	25%	27%	31%

10.6 RAPPORT DU COMMISSAIRE AUX COMPTES SUR LE TABLEAU DE FINANCEMENT

A la suite de la demande qui m'a été faite, et en ma qualité de commissaire aux comptes de la société MILLET INNOVATION, j'ai effectué un audit du tableau de financement relatif aux exercices 2002, 2003, 2004 et au 1er semestre 2005, annexé au présent rapport.

J'ai effectué mon audit selon les normes professionnelles applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que ce tableau de financement ne comporte pas d'anomalies significatives.

Un audit consiste à examiner par sondages les éléments probants justifiant les données contenues dans ce tableau de financement.

Il consiste également à apprécier les principes suivis pour effectuer les calculs ayant permis d'établir ce tableau de financement et à apprécier la présentation d'ensemble des informations données.

J'estime que mes contrôles fournissent une base raisonnable à l'opinion exprimée ci dessous.

A mon avis, ce tableau de financement présente sincèrement, dans tous leurs aspects significatifs, les flux relatifs aux périodes considérées.

Valence le 14 février 2006

Jean EKEL
Commissaire aux Comptes

10.9 SOURCES DE FINANCEMENT ATTENDUES POUR LES INVESTISSEMENTS FUTURS

Les investissements industriels sont financés par des emprunts à moyen termes. L'endettement à fin 2005 ne laisse aucun doute sur cette possibilité.

Les investissements en recherche et développement peuvent faire l'objet de financements gratuits (avance remboursables) de l'Agence de Valorisation de la Recherche, soit directement, soit le cas échéant dans le cadre de programmes européens.

Les investissements en capital (dotations en capital de filiales ou acquisitions) sont financés sur les réserves de l'entreprise. Nous rappelons qu'à ce jour aucun projet de cette nature n'est envisagé.

11. RECHERCHE & DEVELOPPEMENT, BREVETS ET LICENCES

La recherche développement est structurée de la science vers le produit. Le lien entre la science et la technologie est assuré par un conseil scientifique constitué de personnalités extérieures et animé par Jean-Claude MILLET.

La technologie fait essentiellement l'objet de deux sous programmes :
- La recherche sur les matériaux
- La recherche sur les caractéristiques de ces matériaux.

Les produits sont inventés et élaborés par la mise en œuvre de la combinatoire des matériaux originaux maîtrisés par MILLET INNOVATION.

Leurs effets sont caractérisés :
- « In vitro » par les connaissances accumulées sur les propriétés des matériaux utilisés.
- « In vivo » par des tests en vraie grandeur selon les protocoles requis par la réglementation.

Mais il faut aussi savoir produire de manière industrielle, aussi le dernier volet de la recherche développement porte-t-il sur la mise au point de procédés de fabrication qui débouchent sur des machines spéciales à MILLET INNOVATION.

Tous les travaux conduits dans le cadre de cette logique : briques technologiques, matériaux vers produits et indépendance des procédés font l'objet de brevets toutes les fois que cela apparaît opportun.

Dans le cas des procédés de fabrication, nous optons le plus souvent pour le secret de fabrique. L'Atelier de production silicone est totalement fermé à toute visite.

La société est aussi engagée dans des partenariats qui débouchent sur des accords de licence :
- Avec les podologues SPARACCA et KARIBIAN pour une semelle physiodynamique.
- Avec Jean-Claude MILLET et Antoine KOYASOUNDA (médecin chirurgien) pour plusieurs innovations pour un procédé de traitement des mycoses et pour un procédé nouveau d'hydrolyse de l'inuline débouchant sur de nouveaux aliments fonctionnels.

MILLET INNOVATION dispose d'un droit de premier refus[3] sur toutes les innovations de ces partenaires.

A noter que les contrats de licence concernent :

- la semelle physiodynamique, un contrat signé avec les podologues partenaires de la société sur le substitut au capiton plantaire permet à Millet Innovation d'exploiter un brevet dont ils sont titulaires sur une orthèse dynamique. Cet accord a permis d'inscrire dans l'offre la semelle physiodynamique. Millet Innovation bénéficie d'une exclusivité jusqu'au 31/12/2009.

En contrepartie de cet accord, les podologues perçoivent une redevance (comptabilisée au 31/12/2004 pour un montant de 121,47€[4] et au 30/06/2005 pour un montant de 5324,86 €) basée sur les quantités vendues par Millet Innovation

---

[3] *Le droit de premier refus permet de donner une priorité au bénéficiaire de cette clause contractuelle pour se déterminer sur l'intérêt qu'il porte ou non à une innovation que peuvent lui proposer les co-contractants. Le bénéficiaire est sollicité avant toute autre cible, et dispose d'un certain délai pour prendre position avant que l'innovation ne soit proposée sur le marché.*

[4] *Car les produits ne sont sorti au catalogues qu'en 2005*

En ce qui concerne le procédé de traitement des mycoses et le procédé d'hydrolyse de l'inuline, les innovations apportées à Millet Innovation par l'intermédiaire d'OEROE ont donné lieu à dépôt de brevet directement par la société (Cf ligne 5 et 15 du tableau des brevets), sous couvert d'un contrat de cession de droits prévoyant un paiement à terme en fonction des débouchés commerciaux que Millet Innovation pourrait constater.

A ce jour, MILLET INNOVATION est titulaire de 16 brevets, 1 modèle et un certificat d'utilité, selon le tableau suivant :

		Titre			Date de dépôt	N° de dépôt	n° immo	Valeur brute Immo	Amort au 30/6/05
1	B	Manchon élastique à garniture viscoélastique pour la protection ou le soin de doigts ou d'orteils	France		21/05/1999	9906828	im0166	150,00	59,98
			International PCT		19/05/2000	PCT/FR00/01359			
			Europe		19/05/2000	00931314.9	im0158 im0301	5 459,50	3 651,71
			Europe	Allemagne, Belgique,Grande-Bretagne, Pays-Bas, Suède, Suisse, Italie, France	19/05/2000	00931314.9	im0163 im0165 im 167 im0168 im0169 im0170 im0171 im0172 im0173	15 342,45	5 934,60
			USA		09/11/2001	10/035 384	im0159 im0164	5 544,98	3 805,73
			Japon		19/05/2000	2000-619378	im0161 im0162	8 421,10	5 774,20
2	B	Objet gélatineux à impact plurisensoriel	France		24/07/2003	0309029	im0182	5 725,00	2 195,02
			International PCT		08/07/2004	PCT/FR04/01793	im0356 im0341	3 899,00	729,45
			Europe	Allemagne, Royaume uni, Espagne, Italie, France	en cours				
			USA		en cours				
			Japon		en cours				
			Chine		en cours				
5	B	Procédé et dispositif pour améliorer la croissance des phanères, notamment des ongles	France		22/06/2004	0406744	im0357 im0477	3 675,00	734,78
			International PCT		17/06/2005	PCT/FR05/001514			
6	B	Bille et bâtonnet viscoélastiques, notamment pour le soin et la prévention des effets de l'hyperhydrose plantaire	France		11/10/2000	0012979	im0174	1 081,34	819,65
			International PCT		10/10/2001	PCT/FR01/03112	im0175 im0177 im0178 im0179	6 168,23	4 264,72
			Europe	Allemagne, Espagne, France, Grande-Bretagne, Italie, Pays-Bas	10/10/2001	01980591.0	im0180 im0181 im0355	8 420,15	3 244,84
			USA		abandon par Damien Millet				
7	B	Semelle fine multifonction	France		18/10/2000	0013302	im0150	1 125,72	1 013,14
			International PCT		10/10/2001	PCT/FR01/03113			

10	B	Substitut au capiton plantaire	France	16/11/1993	9313962	im0183 im0184 im0185	380 082,99	174 233,76
11	M	Socquette de protection de coussinet plantaire	France	19/03/1999	991895	im0146	734,80	734,80
12	B	Support de marquage adhésif repositionnable compatible avec la peau	France	30/09/1999	9910006	im0410	12 132,65	910,30
			International PCT	28/07/2000	PCT/FR00/02172			
			Europe					
13	B	Manchon de protection pour l'hallux valgus et procédé de fabrication d'un tel manchon	France	10/05/1999	9905916	im0148	916,22	916,22
14	Cu	Interface de confort pour plaquette nasale de monture de lunettes	France	18/06/1999	9908252	im0149	868,65	868,65
15	B	Aliment fonctionnel et son procédé de préparation (SABDARULINE)	France	27/05/2004	0405710	im0377	30 000,00	2 250,42
			International PCT	27/05/2005	PCT/FR05/001309			

- Par ailleurs, pour protéger les dépenses de communication et en cohérence avec elles, MILLET INNOVATION mène une politique de marques avisée.

Tous les brevets cités dans ce tableau à l'exception du brevet n° 17, Manioline, sont propriété de Millet Innovation.

EPITACT la société absorbée en 2000 par EPITACT MD devenue MILLET INNOVATION.
EPITACT MD est l'ancienne dénomination sociale de MILLET INNOVATION.

Le brevet n° 10 est le brevet d'origine du substitut au capiton plantaire qui a été déposé par les podologues inventeurs, qui en ont cédé les droits à Epitact SA, et donc par voie de fusion à MILLET INNOVATION.

A'GOZZ Nutrition est une société sœur, dont l'activité d'innovation est centrée sur les aliments diététiques, et compléments alimentaires. Le brevet qu'elle a déposé sur la Manioline est donné en exploitation à Millet Innovation sous couvert du contrat de location-gérance signé entre A'GOZZ Nutrition et Millet Innovation .

Le brevet n° 12 a été acquis par Millet Innovation de EIdos, en fin d'année 2004, s'agissant d'une technologie proche de celles utilisées, ou qui seront potentiellement utilisées par Millet Innovation.
La transaction s'est faite sur la base des seuls coûts de dépôt du brevet investis par Eidos.

- Les travaux d'innovation conduits par les partenaires inventeurs de ŒRCE sont conduits à titre libéral.

ŒRCE présente les inventions de ces associés à MILLET INNOVATION si elles sont en rapport avec sa vocation.

MILLET INNOVATION décide alors de bénéficier ou non de l'innovation.

Si MILLET INNOVATION renonce à s'intéresser à l'innovation, ŒRCE et ses associés sont libres de la proposer à un tiers.

Si MILLET INNOVATION est intéressée, un processus d'acquisition des droits est engagé dont les modalités générales sont les suivantes :

- MILLET INNOVATION dépose le brevet en son nom, avec les inventeurs comme inventeurs. Si MILLET INNOVATION a renoncé à l'invention et que les partenaires inventeurs directement ou au travers d'ŒRCE ont alors procédé eux mêmes au dépôt du brevet, il reste pour MILLET INNOVATION la possibilité ultérieure d'acquérir le brevet s'il n'a pas fait entre temps l'objet d'une autre transaction.
- Les inventeurs s'engagent à apporter toute leur assistance pour le déroulement de la procédure.
- MILLET INNOVATION s'engage à :
  - Mettre en œuvre un programme de développement permettant au brevet de trouver une existence commerciale.
  - A engager la commercialisation dans un délai raisonnable après la validation des performances de l'innovation.
  - A payer des royalties dont le taux est négocié en fonction de l'importance commerciale de l'invention.
  - A rétrocéder les droits relatifs à l'invention aux partenaires pour le cas où MILLET INNOVATION renoncerait finalement à exploiter elle-même l'invention. Dans ce cas, cette rétrocession se fait avec compensation des dépenses de recherche et développement associées et de tests cliniques, cette compensation étant faite sur les premiers euros de l'exploitation par les partenaires ou leurs nouveaux licenciés, dans la limite de ces dépenses.

En résumé :

- Ces brevets ont été développés par des inventeurs indépendants.
- Leurs intérêts sont confiés à ŒRCE avec lesquels ils ont une convention.
- Les droits des inventeurs sur ces brevets sont le payement de royalties en cas d'exploitation et une rétrocession en cas d'absence d'exploitation.

12. INFORMATIONS SUR LES TENDANCES

12.1 PRINCIPALES TENDANCES AYANT AFFECTE LES VENTES, COUTS ET PRIX DE VENTE DEPUIS LA FIN DU DERNIER EXERCICE

Voir Sections 9 et 10 ci-dessus.

12.2 TENDANCES ET PERSPECTIVES DE LA SOCIETE

La Société n'a pas connaissance de tendance ou d'événements avérés relatifs à son activité qui soient raisonnablement susceptibles d'influer sensiblement et de manière exceptionnelle sur son chiffre d'affaires au cours du second semestre 2005.

« QUE CHOISIR » devrait contribuer de manière positive aux initiatives de MILLET INNOVATION pour 2006.

MILLET INNOVATION a en effet choisi délibérément d'exclure l'usage de PARABEN (un conservateur synthétique soupçonné d'être tératogène) de tous ses cosmétiques.

La campagne télévisuelle de début 2006 revendique explicitement ce choix qu'aucun autre intervenant du marché n'a probablement anticipé.

13. PRÉVISIONS OU ESTIMATIONS DU BÉNÉFICE

La Société n'entend pas faire de prévisions ou d'estimations de bénéfices.

14. ORGANES DE SURVEILLANCE ET DU DIRECTOIRE

14.1 DIRIGEANTS ET MEMBRES DU CONSEIL DE SURVEILLANCE DE LA SOCIETE

14.1.1 Informations générales relatives aux dirigeants et membres du Conseil de Surveillance

Nom	Fonction
Jean-Claude MILLET	Président du Conseil de Surveillace
Pierre MARTIN	Vice- Président
Jean-Paul MAINGAUD Jean-Marie RIFFARD Hubert TIXIER	Membres du Conseil de Surveillance
Damien MILLET	Président du Directoire
Jean-Luc MARTIN	Membre du Directoire

- L'ensemble de ces personnes a pour adresse professionnelle le siège social de la Société.

- L'expertise et l'expérience en matière de gestion de ces personnes résultent des différentes fonctions salariées et/ou de direction qu'elles ont précédemment exercées et/ou qu'elles continuent à exercer au sein d'autres sociétés ou organismes divers.

- Il existe entre deux des personnes listées ci-dessus un lien familial : MM Jean Claude Millet et Damien Millet (père et fils).

- Aucune de ces personnes, au cours des 5 dernières années,
  i. n'a fait l'objet de condamnation pour fraude ;
  ii. n'a été associée en sa qualité de dirigeant ou membre du Conseil de Surveillance à une faillite, mise sous séquestre ou liquidation ;
  iii. n'a fait l'objet d'une interdiction de gérer ; ni
  iv. n'a fait l'objet d'incriminations ou de sanctions publiques officielles prononcées par des autorités statutaires ou réglementaires.

14.1.2 Autres mandats sociaux et fonctions exercés

Nom	Autres mandats	Mandats expirés exercés au cours des cinq dernières années	Autres fonctions principales exercées actuellement
Jean-Claude MILLET	EIDOS SA (holding d'animation financière) – Président du Conseil d'Administration OSMOOZE SA– Président du Directoire OEROE SARL – gérant Gérant de SCI		Néant
Pierre MARTIN	EIDOS – Vice Président du Conseil d'Administration OSMOOZE – Président du Conseil de Surveillance CORIMA SA – Directeur Général	CORIMA Modelage SA - Administrateur	Néant
Jean-Marie RIFFARD	CORIMA Modelage SA - Administrateur		Néant

EIDOS, en bref :

L'activité d'animation porte sur :
- Un contrôle précis de l'activité par le biais des administrateurs communs au holding et à la filiale. Une révision complète est faite chaque trimestre dans les 15 jours suivant la clôture.
- Un contrôle des orientations budgétaires par la supervision dans les mêmes conditions que précédemment du plan annuel et de ses implications à moyen terme dans son extension à 3 ans.
- Une animation financière par délégation portant sur :
  - La stratégie
  - Les moyens (négociation des financements, choix des banques, validation des plans de financement)

- Une assistance ponctuelle au cas par cas dans les négociations à caractère stratégique que l'on peut illustrer par deux exemples :
  - La négociation d'un partenariat industriel avec le fournisseur principal de matières premières.
  - La négociation pour le rachat aux podologues du brevet de base sur la capiton plantaire.

Ces prestations s'appuient sur l'implication de deux personnes :
- Valérie CHOPINET responsable juridique administrative et comptable
- Jean-Claude MILLET

Elles sont refacturées au franc le franc sur la base des charges d'exploitation du holding, avec une marge limitée à 5%.

La convention par laquelle EIDOS intervient a été considérée comme une convention de gestion courante[5]. C'est la raison pour laquelle, bien qu'elle soit examinée chaque année par le commissaire aux comptes notamment quant aux charges facturées, elle n'est pas mentionnée au rapport relative aux conventions soumises à autorisation.

OSMOOZE, en bref :

OSMOOZE est une SA dédiée à la diffusion de principes actifs dans l'air. Cette société est en phase de développement et n'emploie à ce jour que 5 personnes. Il n'y a pas à ce jour de relations d'affaires entre OSMOOZE et MILLET INNOVATION.

CORIMA, en bref :

CORIMA est une société spécialiste de produits haut de gamme en carbone. Sa production principale est celle de composants pour cycle de compétition. Il n'y a pas de relation commerciale avec MILLET INNOVATION.

14.1.3 Biographies des dirigeants et membres du Conseil de Surveillance

Jean-Claude Millet, 59 ans, Président du Conseil de Surveillance
Ingénieur ECAM (Ecole Catholique d'Arts et Métiers) et DESS administration des entreprises à l'IAE de Grenoble, Monsieur Jean-Claude Millet est le fondateur de la Société IMAJE qu'il a élevé au rang de N° 3 mondial des imprimantes à jet d'encre à usage industriel (1982-1993). En 1993, il crée la société de conseil PINEAL (cession en même temps que IMAJE), puis en 1996, EIDOS, société très locale de capital développement.

[5] *La société a pris la décision de soumettre cette convention à la procédure du rapport annuel du commissaire aux comptes sur les conventions soumises à autorisation, et ce dès l'exercice 2005.*

En 1998, au travers d'EIDOS, il crée la société OSMOOZE (appareils de diffusion de principes actifs dans l'air) puis, en 2003, ŒRCE, Sarl personnelle dédiée à l'innovation.

Il devient Président du conseil de surveillance d'EPITACT à l'occasion de la transformation juridique de la société en 2003, avant de prendre la fonction de Président du Directoire d'OSMOOZE en 2005.

Jean-Luc Martin, 58 ans, Membre du Directoire
De formation BEI industriel, Monsieur Jean-Luc Martin a créé en 1982 la Sarl PSMN (Pièce structures et Matériaux nouveaux) dont il est le gérant. En 1996, il devient Directeur Général à la transformation de PSMN en EPITACT SA. Depuis 2003, il est Membre du directoire de EPITACT devenue MILLET INNOVATION.

Damien Millet, 31 ans, Président du Directoire
Après une formation aux Beaux Arts, Monsieur Damien Millet entre chez MILLET INNOVATION en tant qu'assistant. En 2000, il prend la fonction de Directeur d'exploitation. Il est nommé membre du Directoire deux ans plus tard et est parallèlement Directeur des Ventes par correspondance : il crée l'enseigne Le Laboratoire du Confort et la marque Secret Végétal, et fait passer le CA VPC de 2 Millions à 3 Millions en 2 ans

Depuis janvier 2003, il est Président du Directoire et Directeur Général. Sous sa fonction, le chiffre d'affaires de la Société est passé de 3,2 Millions € en 2003 à 10,1 Millions € en 2005.

Pierre MARTIN, 58 ans, Vice-Président du Conseil de Surveillance
Pierre MARTIN est également Président du Conseil de Surveillance d'OSMOOZE S.A. et Président du Conseil d'Administration et Directeur Général de CORIMA S.A
Il créé à 25 ans avec Jean-Marie RIFFARD, la société CORIMA qu'il dirige depuis cette date. Le coeur de métier de CORIMA S.A est aujourd'hui l'étude et la réalisation de pièces en matériaux composites à hautes performances. CORIMA S.A distribue des produits cadres et roues de vélo sous sa marque dans le monde entier.

Jean-Marie RIFFARD, 63 ans, Administrateur
De formation modeleur mécanicien, il rencontre a 30 ans Pierre MARTIN et fonde avec lui la Société CORIMA dont il a assure la Direction Technique de 1973 a 2003.

Hubert TIXIER, 62 ans, membre du conseil de surveillance
Diplômé de l'IECS (Ecole de Management de Strasbourg) et de l'IFG (Institut Français de Gestion), Monsieur Hubert TIXIER a exercé pendant 10 ans des fonctions de contrôleur de gestion dans 2 entreprises industrielles (Automobiles Peugeot à Mulhouse et Société Kremlin à Stains) puis de directeur des ressources humaines et de la communication dans 3 caisses régionales du Crédit Agricole - Nièvre (400 personnes), Drôme (650 personnes), Sud Rhône Alpes (2200 personnes) - entreprise qu'il a quitté en 2001.
Il est actuellement associé-gérant d'une sarl de conseil en organisation et en ressources humaines, qu'il a créée, enseignant vacataire à l'IUT de Valence et administrateur au niveau local et national dans plusieurs associations (domaine de l'insertion et du logement social).

14.2 CONFLITS D'INTERETS AU NIVEAU DES ORGANES D'ADMINISTRATION, DU DIRECTOIRE ET DE SURVEILLANCE

Il n'existe pas à la date du présent Document de Base un pacte d'actionnaires.
Il n'existe aucun conflit potentiel au niveau des organes d'administration, de direction et de la direction générale.

15. REMUNERATION ET AVANTAGES

15.1 REMUNERATION DES MEMBRES DU CONSEIL DE SURVEILLANCE ET DIRIGEANTS

Au titre de l'exercice de clos le 31 décembre 2004, les rémunérations globales versées aux membres du Directoire s'élèvent à 109.9 K€ brut.

Aucune rémunération n'a été versée aux membres du Conseil de Surveillance.

Rémunérations versées en 2004 au titre des fonctions exercées

Membres du Directoire	Salaires bruts	avantage en nature	part variable	total	Participation	Intéressement	jetons de présence
Damien MILLET	61,2			61,2			
Jean-Luc MARTIN	48,8			48,8			
Total	109,9	0,0	0,0	109,9			
Membres du Conseil de Surveillance	Salaires bruts	avantage en nature	part variable	total			
Jean-Claude MILLET				0,0			0
Pierre MARTIN				0,0			0
Jean-Marie RIFFARD				0,0			0
Hubert TIXIER				0,0			0
Total	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Aucune prime de départ, ni aucun régime de retraite complémentaire n'est prévu au profit des membres du Conseil de Surveillance et dirigeants de la Société.

15.2 SOMMES PROVISIONNEES PAR LA SOCIETE AUX FINS DE VERSEMENT DE PENSIONS, RETRAITES ET AUTRES AVANTAGES AU PROFIT DES MEMBRES DU CONSEIL DE SURVEILLANCE ET DIRIGEANTS

Aucune provision n'a été constituée à ce titre.

16. FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION

16.1. DIRECTION DE LA SOCIETE

16.1.1. Cumul des fonctions de Directeur Général et de Président du Conseil

Séparation juridique des rôles entre Directeur Général – Président du Directoire, et Président du Conseil de Surveillance.

16.1.2. Mandat des membres du Conseil de Surveillance

Le tableau ci-dessous indique la composition du Conseil de Surveillance de la Société à la date du présent document de base ainsi que les principales informations relatives aux mandataires sociaux.

Nom	Fonction	Date de première nomination	Date de fin de mandat	Nb d'actions détenues à la date du document de base
Jean-Claude MILLET	Président du Conseil de Surveillance, représentant permanent de la SA EIDOS	16/03/1998	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2007	1 639 980 (détenues indirectement via EIDOS)
Pierre MARTIN	Vice- Président	16/03/1998	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2007	30
Jean-Paul MAINGAUD	Membre du Conseil de Surveillance	06/06/2002	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2007	30
Jean-Marie RIFFARD	Membre du Conseil de Surveillance	16/03/1998	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2007	30
Hubert TIXIER	Membre du Conseil de Surveillance	06/06/2002	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2007	30

16.1.3. Directoire

L'article 18 des statuts de la Société stipule que le Directoire est nommé pour une durée de 2 ans par le Conseil de Surveillance qui pourvoit au remplacement de ses membres décédés ou démissionnaires conformément à la loi.

A la date du présent Document de Base, le Directoire est composé de Damien Millet, Président, et de Jean-Luc Martin.

16.2 CONTRATS ENTRE LES MEMBRES DU CONSEIL DE SURVEILLANCE ET LA SOCIETE

Il n'existe aucun contrat de service conclu directement entre la Société et l'un de ses membres du Conseil de Surveillance ou dirigeants à la date du présent Document de Base. Des conventions soumises à autorisation du Conseil de Surveillance en vertu des dispositions des articles L 225-38 et suivants du Code de Commerce ont été conclues, elles font l'objet du rapport spécial du Commissaire aux comptes.
Elles concernent des prestations intra-groupe réalisées dans des conditions juridiques et économiques normales.

16.3 COMITES D'AUDIT ET DE REMUNERATION

La Société n'envisage, pas pour le moment, de mettre en place de Comité de rémunération ou d'audit. Elle estime en effet que la taille de sa structure ne requiert pas, pour le moment, la mise en place de tels comités.

16.4 GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE

A la date du présent Document de Base, la Société n'a pas mise en place de mesures de gouvernement d'entreprise particulières. Il n'existe donc pas de charte des membres du Conseil de Surveillance ou de comités spécialisés.

Le fonctionnement du Conseil de Surveillance et celui du Directoire se réfèrent aux règles fixées dans les statuts de la Société. A ce titre, voir la section 21 du présent Document de Base.

MILLET INNOVATION utilise le nom MILLET depuis début 2005. Avant que la marque ne soit déposée, cela se faisait sur la base d'une convention qui stipulait que le nom ne pouvait être utilisé que pour autant que la société conservait les orientations éthiques qui lui avaient été insufflées à sa création que ce soit :

- Vis-à-vis de clients, nous vendons des produits qui se caractérisent en premier par leur capacité à satisfaire les pathologies des clients.

- Vis-à-vis du personnel qui sera toujours considéré comme un partenaire du projet d'entreprise et pas une simple force de travail.

- Vis-à-vis des actionnaires que MILLET INNOVATION traite de manière symétrique comme des partenaires à part entière d'un projet ambitieux.

La Société a décidé de déposer la marque MILLET INNOVATION. Les recherches d'antériorité sur les marques contenant MILLET ou s'approchant ont dûment été effectuées lors du changement de dénomination sociale. Concernant la marque MILLET de vêtements de montagne, elles ont mis en évidence le fait que Millet Innovation intervient sur des classes différentes.

MILLET INNOVATION est une entreprise conçue comme un système et organisé pour le meilleur intérêt de chacun (client, actionnaires, dirigeants, salariés) et jamais pour l'intérêt qui ne pourrait être que très temporaire de quelques-uns.

17. SALARIES

17.1 NOMBRE DE SALARIES EMPLOYES PAR LA SOCIETE

Les effectifs de MILLET INNOVATION se répartissent comme suit selon les catégories socioprofessionnelles :

Catégorie		Ouvriers	Employés	Cadres	Sous-total	VRP	Total
Hommes	2004	5.7		4.8	10.5	15	25.5
	2005	9,3	1,8	5,4	16,5	16	32,5
Femmes	2004	4.7	7	7.4	19.1	5.8	24.9
	2005	5,2	12,1	8	25,3	6,9	32,2
Total	2004	10.4	7	12.2	29.6	20.8	50.4
	2005	14,5	13,9	13,4	41,8	22,9	64,7

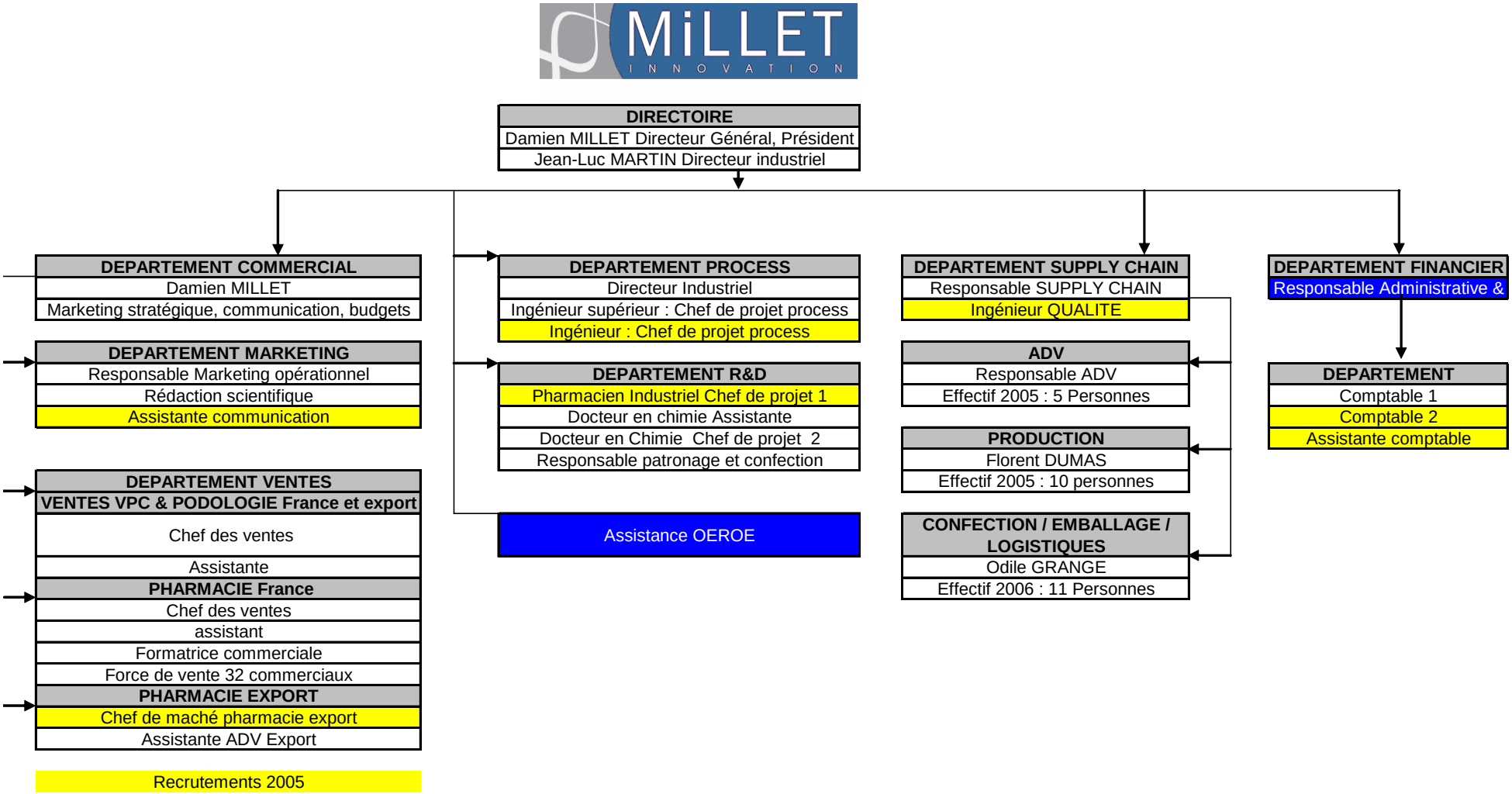
Les effectifs de MILLET INNOVATION sont relativement jeunes (moyenne d'âge au 31 décembre 2004 :

- 32 ans pour les non-cadres,
- 35 ans pour les cadres.

Notons par ailleurs la totale parité homme/femme en 2005.

MILLET INNOVATION n'a jamais été confronté à ce jour à une grève.

17.2 ORGANISATION DES EFFECTIFS DE LA SOCIETE



De nombreux recrutements importants ont été réalisés en 2005 pour répondre à différents objectifs principaux :

1 / Sécuriser les postes clés en créant des doublons opérationnels.

Au niveau SUPPLY CHAIN – LOGISTIQUE INDUSTRIELLE : Nous avons embauché un Ingénieur qualité pour répondre à deux missions prioritaires : Mettre en place un système qualité général avant fin 2007, par sa fonction transversale créer un doublon à notre responsable Logistique Industrielle pour des fonctions opérationnelles comme les approvisionnements, la gestion des stocks, la gestion de notre système informatique.

Au niveau COMPTABLE : Nous avons embauché une comptable et une assistante comptable pour libérer du temps à notre responsable administrative et financière pour des dossiers à plus forte valeur ajoutée. (Contrôle de gestion, analyse, entrée en bourse…)

2/ Renforcer l'équipe de R&D et PROCESS.

Au niveau R&D nous avons recruté un PHARMACIEN Industriel pour travailler spécifiquement sur la compréhension de la diffusion de nos gels de silicone dopés.

Au niveau PROCESS nous avons recruté un Ingénieur PROCESS spécialisé en mécanique pour travailler sur l'automatisation de notre production et anticiper le départ en retraite de Jean-Luc MARTIN au deuxième semestre 2006.

3/ Renforcer l'équipe commerciale et marketing

Une assistante communication dont la mission principale est la relation avec la presse. (Dossier de presse)

Un chef de marché pharmacie Europe avec une spécialisation sur l'Allemagne est en cours de recrutement.

17.3 HOMMES CLES

Hommes clés dans l'environnement

La personnalité de Jean-Claude MILLET Académicien des Technologies, créateur d'entreprise expérimenté, en fait une homme clé des organes de surveillance de l'entreprise.
Pierre MARTIN dirigeant fondateur d'une PMI florissante N°1 mondial des composants pour cycles en carbone vient compléter l'environnement.

Hommes clés opérationnels

Damien MILLET, Président du directoire a bénéficié d'une formation délivrée directement par Jean-Claude MILLET sur au moins 5 années. Cette formation trouve un terrain d'expression sur une personnalité qui au-delà des quelques clés techniques de la direction d'entreprise repose sur une capacité à entraîner, une capacité créative notamment en marketing et communication et une bonne dimension de vision du futur.

Jean-Luc MARTIN est un créateur « self made man » qui exprime une grande créativité et une grande efficacité dans la mise au point de procédés industriels. Il est le premier gérant de la Sarl sur laquelle s'est construite l'entreprise et est dans cette continuité membre du directoire.

Cette fonction est sécurisée par deux Ingénieurs Procédés de production.

Une Responsable marketing opérationnel, de formation école de commerce, est la personne idéale pour amener une équipe à se dépasser et à tenir les objectifs. Elle est tout a fait apte à mettre en œuvre un budget en prenant en charge les outils commerciaux qui lui sont associés.

Cette fonction est sécurisée par des chefs de produits en mesure de reprendre les dossiers..

Une Responsable Supply chain – logistique industrielle, de formation école d'Ingénieur spécialisée en Logistique, dispose par sa formation d'un savoir faire incontestable en terme d'organisation, d'une très grosse capacité de travail et d'un goût certain pour le management et l'encadrement.

Cette fonction est sécurisée par le recrutement d'un Ingénieur qualité.

Une Responsable Administratif et Financier, de formation Ecole de Commerce, présente la qualité remarquable de pouvoir s'exprimer aussi bien au plan financier que juridique et social, salariée de la holding, elle travaille en bonne intelligence avec le Président.

Un Chef des ventes en pharmacie, le senior de l'équipe, est le véritable homme de terrain disposant d'une très grande capacité relationnelle et d'une expérience de la distribution en pharmacie de plus de 30 ans.

Cette fonction est sécurisée par son assistant qui a toutes les qualités pour reprendre l'encadrement et le suivi de notre force de vente à moyen terme.

Un Pharmacien Industriel Docteur en Biologie, a été spécialement recruté pour renforcer notre culture scientifique. Il bénéficie directement du soutien et de la formation complémentaire de Jean-Claude MILLET.

Cette fonction est sécurisée par son assistante Ingénieur et Docteur en Chimie.

17.4 PARTICIPATION DES DIRIGEANTS ET STOCK OPTIONS DES MEMBRES DU CONSEIL DE SURVEILLANCE ET DIRIGEANTS

Il n'a pas été fait le choix de créer des stocks options à l'intention des dirigeants, leur accès éventuel au capital ne relève donc pas d'une démarche collective de l'actionnariat.

A l'issue de l'AGE du 16 février 2006, le directoire a donné l'autorisation de procéder a une attribution gratuite des actions.

Pourcentage du capital détenu directement au 15 novembre 2005			Pourcentage du capital détenu indirectement via EIDOS à la date du document de base			
			% capital Eidos	Nbre actions	Total	% cap D+I
Jean-Claude	MILLET	0,00%	37,49%	614828	614 859	36,90%
Damien	MILLET	0,65%	2,91%	47723	58523	3,51%
Jean-Luc	MARTIN	0,00%	10,26%	168262	168292	10,10%
Pierre	MARTIN	0,00%	6,33%	103 811	103 841	6,23%
Jean-Paul	MAINGAUD	0,00%	0,40%	6 560	6 590	0,40%
Jean-Marie	RIFFARD	0,00%	0.30 %	4 920	4 950	0,30 %
Hubert	TIXIER	0,00%	0,31%	5 084	5 114	0,31%

L'actionnariat d'EIDOS est un actionnariat familial essentiellement, avec deux groupes d'actionnaires les familles MILLET d'une part, et MARTIN d'autre part, les autres actionnaires sont des personnes physiques d'un environnement proche.

L'actionnariat d'EIDOS peut-être synthétisé de la façon suivante :

Familles d'actionnaires	Nombre d'actions	%
Millet (et fils)	84 610	45,8%
Millet Hervé	18 655	10,1%
Tell'Im (SA détenue par Millet Hervé)	14 447	7,8%
Martin	39 477	21,4%
Corima (Sa détenue par la famille Martin)	6 712	3,6%
Koyazounda	945	0,5%
Autres (personnes physiques)	20 027	10,8%
TOTAL	184 873	

17.5 PARTICIPATION DES SALARIES AU CAPITAL DE LA SOCIETE

Pourcentage du capital détenu directement au 15 novembre 2005			Pourcentage du capital détenu indirectement via EIDOS à la date du document de base			
			% capital Eidos	Nbre actions	Total	% cap D+I
Damien	MILLET	0,65%	2,91%	47723	58523	3,51%
Jean-Luc	MARTIN	0,00%	10,26%	168262	168292	10,10%
Solène	GRIVOLAT	0,25%	0,00%	0	4200	0,25%
Alain	CHANAS	0,05%	0,00%	0	780	0,05%
Odile	GRANGE	0,05%	0,31%	5084	5864	0,35%
Valérie	CHOPINET	0,25%	0,00%	0	4200	0,25%
Pascale	RABEAU	0,25%	0,00%	0	4200	0,25%
Isabelle	LOPEZ	0,08%	0,00%	0	1320	0,08%

Une part de l'augmentation de capital réalisée pour l'entrée sur le marché sera réservée à la souscription par les salariés. La société a voté et signé un accord de participation en fin d'année 2005, applicable sur les résultats de l'exercice 2005, et basé sur l'application de la formule légale habituelle.

Selon les réflexions et travaux en cours, un plan d'épargne entreprise devrait être mis en place en 2006 permettant de placer la participation et les éventuels fonds issus de l'épargne volontaire en action de l'entreprise.

18. PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

18.1 ACTIONNAIRES SIGNIFICATIFS NON REPRESENTES AU CONSEIL DE SURVEILLANCE

Tous les actionnaires significatifs sont représentés au conseil de surveillance ou au conseil d'administration de la holding EIDOS qui contrôle MILLET INNOVATION.

18.2 DROITS DE VOTE DES PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

Aux termes de l'article 29.2 des statuts de la Société, 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.

La Société n'a pas instauré de droit de vote double.

18.3 CONTROLE DE LA SOCIETE

A la date du présent Document de Base, Monsieur Jean-Claude MILLET, fondateur de MILLET INNOVATION, contrôle le capital et les droits de vote de la Société à hauteur respectivement de 98,4% au travers de la Holding EIDOS dans laquelle il dispose respectivement de 37,49% des droits de vote avec son épouse, de 45,82% ave ses enfants et de 63,71% avec son frère. A l'issue de l'admission aux négociations des actions de la Société sur Alternext, Monsieur Jean-Claude MILLET continuera à être l'actionnaire de référence de la Société, au travers de la holding EIDOS

En dehors des contrôles institutionnels classiques par le CAC et par les actionnaires minoritaires en fonction des droits qui leur sont accordés que ce soit au niveau de MILLET INNOVATION ou de EIDOS, deux autres éléments sont à prendre en compte :

- Le contrôle du listing sponsor qui est engagé au cours des premières années de la cotation.
- Le contrôle dû au fait que l'augmentation de capital à l'introduction sera l'occasion d'accueillir des salariés comme actionnaires.

Des rapports leur seront destinés au travers des institutions sociales.

Par ailleurs :

. Les modalités de la refacturation des frais de la holding à ses filiales sont examinées chaque année par le conseil d'Administration, lors de la réunion d'examen des comptes, en présence du commissaire aux comptes,

. Elles ont été définies de la façon suivante :
EIDOS facture à chaque filiale une prestation d'animation financière sur la base des frais rééls engagés :
. Salaires des seuls 2 salariés de la holding (JC Millet et V. Chopinet)
. Frais fixes d'exploitation
Avec une marge de 5 %.

. Cette procédure fait l'objet d'examens précis du Commissaire aux comptes lors de son intervention sur les comptes de la holding EIDOS. Nous pouvons désormais considérer la convention d'assistance financière comme devant faire l'objet du rapport sur les conventions dites réglementées.

. Les Conseils d'administration et de surveillance ont été constitués de sorte qu'un administrateur de EIDOS ne soit pas au Conseil de surveillance de Millet Innovation, et inversement qu'un conseiller de Millet Innovation ne soit pas membre du Conseil d'administration d'EIDOS, précaution permettant à Millet Innovation de garantir une indépendance des décisions..

18.4 ACCORDS POUVANT ENTRAINER UN CHANGEMENT DE CONTROLE

A la connaissance de la Société, il n'existe aucun accord en place dont la mise en oeuvre pourrait, à une date ultérieure, entraîner un changement de son contrôle.

19. CONVENTIONS REGLEMENTEES

Se reporter aux rapports spéciaux des Commissaires aux comptes, reproduits aux sections 20.2.1., 20.2.2. et 20.2.3. du présent Document de Base.

Il est à noter que les facturations entre MILLET INNOVATION et la société EIDOS ou sur les licences versées à Messieurs MILLET et MARTIN correspondent à des prestations assurées par EIDOS, maison mère de MILLET INNOVATION auprès de ses différentes filiales, notamment MILLET INNOVATION mais également OSMOOZE et A'GOZZ.

La refacturation de frais se fait soit en fonction des frais réels engagés pour l'une des filiales, soit en fonction d'une clé de répartition entre les 3 sociétés concernées pour les frais de personnel ou autres frais non directement imputables, et avec une marge de 5%. Pour 2004 cette répartition était de 75% pour MILLET INNOVATION, 20% pour OSMOOZE et 5% pour A'GOZZ.

Le Conseil de surveillance a considéré qu'il s'agissait de conventions courantes conclues à des conditions normales et n'a pas soumis ces conventions à la procédure spécifique d'autorisation pour les conventions réglementées.

Les Commissaires aux comptes ne les ont pas mentionnées dans leurs rapports, considérant après analyse qu'elles étaient effectivement courantes, s'agissant de prestations assurées par une holding animatrice et conclues à des conditions normales (la marge réduite ou la refacturation à prix coûtant étant pris en considération à défaut de prix de marché).

Par ailleurs, il convient de souligner que MILLET INNOVATION est liée à la société A'GOZZ NUTRITION par un contrat de location gérance signé en date du 17 décembre 2003, pour prise d'effet au 1er janvier 2004.

Ce contrat vise exclusivement le fonds de commerce créé par A'GOZZ Nutrition sur l'exploitation du brevet déposé par elle sur un aliment fonctionnel et son procédé de fabrication, sachant qu'à la signature dudit contrat, seul MILLET INNOVATION était un client actif de A'GOZZ Nutrition.

Le contrat a été signé pour 3 ans, du 1er janvier 2004 au 31 décembre 2006, et moyennant une redevance annuelle de 1200 € HT.

Enfin, le tableau suivant mentionne, outre le contenu des conventions, les montants associés pour 2004 :

Réglementés :

Société Emettrice	Société Bénéficiaire	Objet de la Convention/	Date autorisation Sté éméttrice	Date autorisation Sté Bénéficiaire	Montant des flux 2004	Date de signature	Dates d'effet / durée d'effet
Eidos	MILLET INN	Acte de caution de Eidos en faveur de l'Etat sur les sommes versées à Epitact dans le cadre de la procédure Atout Puma Réalisation jusqu'à complet remboursement	ca15/3/04	CA 18/2/04	maximum : aide de 185617 euros - non débloquée au 31/12/04		
Eidos	MILLET INN	Cession du brevet Support de marquage adhésif - Post it Bio	Ca 10/12/03 mise en œuvre Ca 29/11/04		prix de cession 12 135,65 €		
Eidos	MILLET INN	Cession des parts de la SARL A'GOZZ NUTRITION détenue à 100 % par Eidos	Ca 29/11/04	CA 29/11/04	prix de cession 120 000 €		
Eidos	MILLET INN	Acte de cautionnement sur billet de trésorerie Crédit Agricole 180 000 €	CA 28/1/05	CA 29/11/04	Mobilisation à hauteur de 145149,50 € au 31/12/04		
Eidos	MILLET INN	Convention de trésorerie par laquelle Eidos consent des avances de trésorerie à ses filiales, et qui portent intérêt dans la limite du taux fiscalement déductible	C.A. 14/12/95		CCA dû au 31/12/04 109582,31 € int 2004 dus à Eidos 1650,04 € int 2004 dus par Eidos 98,59 €		
Eidos	MILLET INN	Bail de location entre Epitact MD, locataire des locaux Z.A. Champgrand (locataire direct de la SCI Lunegarde IV) et Eidos	C.A. 14/6/01	C.A 31/8/01	Loyer annuel 2004 3091,84 €		
Eidos	MILLET INN	Acte de cautionnement de l'emprunt contracté auprès du Crédit Agricole, pour un montant de 100 000 euros, en septembre 2003	ca 25/9/03	CA 22/10/03	capital restant dû au 31/12/04 68033,02		

Eidos	MILLET INN	Acte de cautionnement de l'emprunt contracté auprès de la Banque Populaire des Alpes pour un montant de 100 000 euros, en décembre 2003	ca 25/9/03	CA 22/10/03	capital restant dû au 31/12/04 68004,95		
Osmooze	MILLET INN	Bail de location entre Epitact MD, locataire des locaux Z.A. Champgrand (locataire direct de la SCI Lunegarde IV) et Osmooze SA	C.A. 14/6/01	C.A. 14/6/01	Loyer annuel 2004 9161,94 €	01/09/2001	9 ans reconductibble par période de 3 ans
MILLET INN	Oeroe	convention de coaching de l'activité de Recherche et Développement - et d'innovation	ca 9/12/02		royalties versées au titre des ventes 2004 3594,88 €	24/09/2003	24/09/2003
MILLET INN	SCI Lunegarde IV	Bail de location entre Epitact MD, locataire des locaux Z.A. Champgrand (locataire direct de la SCI Lunegarde IV) et SCI Lunegarde IV propriétaire	C.A. 14/6/01		Loyer 2004 85704,56 €		durée 5 ans - effet 1/1/03
Eidos	MILLET INN	Convention d'assistance financière : mandat est donné à Eidos par Epitact pour rechercher, négocier sous tous leurs aspects les financements à court, moyen et long terme	CA 9/12/02	CS 9/12/02	0		

Non Réglementés :

Société Emettrice	Société Bénéficiaire	Objet de la Convention/	Montant des flux 2004	Dates d'effet / durée d'effet
MILLET INN	Osmooze	mise à disposition de personnel refacturé au coût réel Françoise Lallemand - assistante commerciale Elise Camus -ingénieur Hugues BROUARD - ingénieur-opérations DAO Vincent ROCHAS - ingénieur informatique - maintenance réseau Gérard COLIN - expédition	Facturé par Millet I à Osmooze 11020,66 € facturé par Osmooze à Millet Inn.8822,79 €	
Eidos	MILLET INN	Convention de mise à disposition de personnel : refacturation au prorata de la mise à disposition du personnel du Resp. administratif et financier, et de la participation aux frais de fonct de la holding	148 631,89 €	9/12/02 – 1 an renouvelable par tacite reconduction
Eidos	MILLET INN	Mise à disposition des installations et aménagts des locaux de Loriol pris en charge par la holding - refacturation au prorata de la surface occupée	2 575,99 €	
Eidos	MILLET INN	Refacturation au coût réél de la mise à disposition d'une flotte de téléphones portables - affectation au réél des frais engagés par la filiale	10 331,10 €	
Eidos	MILLET INN	Refacturation au coût réel des charges communes :consommation EDF, entretien locaux - refacturation au prorata de la surface occupée	22 375,46 €	
A'Gozz Nutrition	MILLET INN	Location gérance du fonds de commerce FLOCOLINE exploitée par Millet Innovation sous le nom MANIOLINE	1 200 €	

20. INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DE LA SOCIETE

20.1 INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES

20.1.1 Comptes sociaux relatifs aux exercices clos les 31 décembre 2004, 31 décembre 2003 et 31 décembre 2002

A. Bilans

	31/12/2002	31/12/2003		31/12/2004			Evolution
	Net	Net	Brut	Amort. prov.	Net	note	2004/2003
ACTIF IMMOBILISE							
Immobilisations incorporelles							
Frais d'établissement	127 792	241 062	461 741	208 495	253 246	1.1 / 2.1.1	12 184
Frais de recherche et développement	240 274	323 501	442 148	248 752	193 396		-130 105
Concessions, brvts, licences, logiciels, drts & val.	388 514	369 073	643 617	257 061	386 556		17 482
Autres immobilisations incorporelles	1 054 540	1 054 540	1 054 540		1 054 540		0
Immobilisations corporelles							0
Installations techniques, matériel et outillage industriels	219 810	167 197	501 433	331 665	169 768		2 570
Autres immobilisations corporelles	28 979	21 596	132 003	87 115	44 889		23 292
Immobilisations corporelles en cours	2 440						0
Immobilisations financières (2)							
Participations	20 019	899	138 663	17 763	120 900	2.1.2	120 001
Autres immobilisations financières	229	229	229		229		0
	2 082 598	**2 178 099**	**3 374 374**	**1 150 850**	**2 223 523**		**45 424**
ACTIF CIRCULANT							0
Stocks et en-cours							0
Matières premières et autres approvisionnements	118 812	252 514	277 962	10 491	267 472	1.2	14 958
En-cours de production (biens et services)	85 333	88 333	117 572		117 572	1.2	29 239
Produits intermédiaires et finis	196 835	187 925	281 147	203	280 944	1.2	93 019
Marchandises	23 640	27 722	53 302	5 357	47 946	1.2	20 224
Avances et acomptes versés sur commandes	5 344	1 685	56 295		56 295		54 610
Créances (3)							0
Clients et comptes rattachés	505 717	340 975	566 607	10 922	555 685	2.1	214 710
Autres créances	492 368	441 568	417 605		417 605		-23 963
Disponibilités	169 394	114 873	79 559		79 559		-35 315
							0
Charges constatées d'avance (3)	37 848	88 408	247 515		247 515		159 108
	1 635 291	1 544 003	2 097 565	26 972	2 070 593		526 590
Charges à répartir sur plusieurs exercices	46 345	19 577					-19 577
TOTAL GENERAL	**3 764 234**	**3 741 679**	**5 471 939**	**1 177 822**	**4 294 116**		**552 437**

BILAN PASSIF					
	31/12/2002	31/12/2003	31/12/2004		Evolution
	Net	Net	Net	note	2004/2003
CAPITAUX PROPRES					
Capital (dont versé :	789 615	820 110	820 110	2.2	0
Primes d'émission, de fusion, d'apport	925 688	925 688	925 688		0
- Réserve légale		14 426	15 201		776
- Réserves réglementées	36 924	6 435	6 435		0
Report à nouveau	36 988	168 620	183 361		14 741
Résultat de l'exercice (bénéfice ou perte)	146 063	15 517	5 221		-10 296
Provisions réglementées	63 060	248 220	164 833	2.3	-83 387
	1 998 338	**2 199 015**	**2 120 849**		**-78 166**
PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES					0
Provisions pour risques	41 397				
	41 397				
DETTES (1)					0
Emprunts et dettes auprès d'établissements de crédit (2)	583 266	516 243	773 359	2.4	257 116
Emprunts et dettes financières (3)	250 050	156 406	214 248		57 841
Fournisseurs et comptes rattachés	552 678	492 165	846 957		354 792
Dettes fiscales et sociales	203 093	341 557	325 792		-15 764
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés			3 097		3 097
Autres dettes	135 166	35 508	8 608		-26 900
	1 724 252	**1 541 880**	**2 172 061**		**630 181**

B. Comptes de résultat

COMPTE DE RESULTAT	2002	2003	Evolution	2004	Evolution
Produits d'exploitation (1)					
Ventes de marchandises	1 561 943	334 383		495 519	
Production vendue (biens)	1 353 043	3 390 555		4 599 979	
Production vendue (services)	288 458	354 004		383 227	
Chiffre d'affaires net	***3 203 445***	***4 078 942***	*+ 27,3%*	***5 478 726***	*+ 34,3%*
Production stockée	13 034	-8 212	- 163,0%	130 814	*- 1693,0%*
Production immobilisée	330 231	148 966	- 54,9%	131 374	*- 11,8%*
Subventions d'exploitation	40 995	6 624	- 83,8%	19 750	*+ 198,1%*
Reprises sur provisions et transfert de charges	46 340	45 044	- 2,8%	70 817	*+ 57,2%*
Autres produits	398	105	- 73,7%	1 228	*+ 1072,9%*
Total produits d'exploitation	**3 634 443**	**4 271 469**	+ 17,5%	**5 832 708**	*+ 36,6%*
Charges d'exploitation (2)					
Achats de marchandises	103 917	137 313	+ 32,1%	205 192	*+ 49,4%*
Variation de stocks	37 945	-7 349	- 119,4%	-21 230	*+ 188,9%*
Achat matières premières et autres approv.	244 398	534 660	+ 118,8%	682 281	*+ 27,6%*
Variation de stocks	-47 296	-142 169	+ 200,6%	-1 090	*- 99,2%*
Autres achats et charges externes (a)	2 104 165	2 109 756	+ 0,3%	3 245 297	*+ 53,8%*
Impôts, taxes et versements assimilés	37 004	43 585	+ 17,8%	74 904	*+ 71,9%*
Salaires et traitements	574 803	745 117	+ 29,6%	901 433	*+ 21,0%*
Charges sociales	190 966	277 923	+ 45,5%	329 001	*+ 18,4%*
- Sur immo : dotations aux amortissements	244 472	316 618	+ 29,5%	418 711	*+ 32,2%*
- Sur actif circulant : dotations aux provisions	5 977	43 428	+ 626,6%	20 033	*- 53,9%*
- Pour risques et charges : dot. aux provisions	6 000		- 100,0%		
Autres charges	3 012	957	- 68,2%	8 046	*+ 740,7%*
Total charges d'exploitation	**3 505 364**	**4 059 840**	+ 15,8%	**5 862 577**	*+ 44,4%*
RESULTAT D'EXPLOITATION	**129 079**	**211 630**	+ 64,0%	**-29 869**	*- 114,1%*
Produits financiers					
De participations (3)		1 484		1	*- 100,0%*
Autres intérêts et produits assimilés (3)	3 122	38	- 98,8%	158	*+ 315,9%*
Différences positives de change	8 759	6 875	- 21,5%	4 146	*- 39,7%*
Produits nets /cessions valeurs mob. placement	225		- 100,0%	135	
Total produits financiers	***12 107***	***8 397***	- 30,6%	***4 440***	*- 47,1%*
Charges financières					
Dotations aux amortissements et aux provisions		18 301		422	*- 97,7%*
Intérêts et charges assimilées (4)	23 631	41 656	+ 76,3%	29 115	*- 30,1%*
Différences négatives de change	7 835	9 881	+ 26,1%	8 339	*- 15,6%*
Total charges financières	***31 466***	***69 838***	+ 121,9%	***37 876***	*- 45,8%*
RESULTAT FINANCIER	**-19 360**	**-61 441**	+ 217,4%	**-33 436**	*- 45,6%*
	2002	**2003**	**Evolution**	**2004**	**Evolution**
RESULTAT COURANT AVANT IMPOTS	**109 720**	**150 189**	+ 36,9%	**-63 305**	*- 142,1%*
Produits exceptionnels					
Sur opérations de gestion	505		- 100,0%	9 503	
Sur opérations en capital	4 775	102 389	+ 2044,2%		*- 100,0%*
Reprises / provisions et transferts de charges	23 970	41 685	+ 73,9%	83 387	*+ 100,0%*
Total produits exceptionnels	***29 250***	***144 074***	+ 392,6%	***92 890***	*- 35,5%*
Charges exceptionnelles					
Sur opérations de gestion	17 827	77 466	+ 334,5%	12 705	*- 83,6%*
Sur opérations en capital	5 683	4 100	- 27,9%	3 545	*- 13,5%*
Dotations aux amort. et provisions	63 060	185 448	+ 194,1%		*- 100,0%*
Total charges exceptionnelles	***86 570***	***267 014***	+ 208,4%	***16 251***	*- 93,9%*

RESULTAT EXCEPTIONNEL	**-57 320**	**-122 940**	+ 114,5%	**76 640**	*- 162,3%*
Impôts sur les bénéfices	-93 664	11 732	- 112,5%	8 114	*- 30,8%*
Total des produits	*3 675 799*	*4 423 940*		*5 930 038*	*+ 34,0%*
Total des charges	*3 529 737*	*4 408 423*		*5 924 817*	*+ 34,4%*
BENEFICE OU PERTE	**146 063**	**15 517**	- 89,4%	**5 221**	*- 66,4%*

C. Annexes aux comptes relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 2004

Par convention, les sommes portées dans la présente annexe aux comptes annuels sont indiquées arrondies à l'euro le plus proche.

1. faits caractéristiques de l'exercice, Principes comptables et méthodes d'évaluation

1.1 Faits caractéristiques de l'exercice

Désireuse d'affirmer sa stratégie en matière d'investissements en Recherche et Développement comme un aspect incontournable et pérenne de son fonctionnement, la société a décidé d'absorber la totalité de ses frais internes de Recherche sur le résultat d'exploitation. Ce changement de méthode intervient pour la première fois sur l'exercice 2004.

Un investissement commercial d'un montant total de 258 869 euros a été réalisé dans la location de fichiers d'adresses destinés à accroître le potentiel de croissance de l'activité de Vente par Correspondance. Cet investissement a été absorbé en totalité sur l'exercice 2004.

Enfin, l'exercice 2004 a été marqué par l'anticipation de la croissance de l'activité prévu pour 2005 :
. au niveau des stocks, en accroissement significatif en volume pour détenir un stock de sécurité basé sur les ventes prévisionnelles du 1er trimestre 2005,
. au niveau des dépenses en prestations dans la mesure où l'ensemble des coûts de conception et de réalisation des films publicitaires ont été engagés sur la fin d'année 2004. Ces frais relatifs à la disponibilité des films, pour un montant de 131 374 euros, ont été inscrits à l'actif.

1.2. Méthodes d'évaluation

Les principales méthodes utilisées sont les suivantes :

Immobilisations incorporelles et corporelles

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

Titres de participation

Compte tenu du caractère innovant des activités dans lesquelles l'investissement a été réalisé, l'évaluation des titres acquis repose tant sur un regard objectif sur la situation économique que sur les perspectives de développement.

Stocks et encours

Les coûts de revient utilisés pour la valorisation des stocks relèvent de la méthode du coût moyen pondéré.

Le stock de matières premières et fournitures est évalué sur la base des seuls coûts d'achats et frais accessoires sur achats.
Les stocks ont été évalués sur la base de leur valeur d'utilité, une éventuelle provision pour dépréciation a été constatée lorsque la valeur d'utilité était inférieure au coût de revient.

Créances

Les créances sont valorisées à leur valeur nominale. Une provision pour dépréciation est pratiquée lorsque la valeur d'inventaire est inférieure à la valeur comptable.

1.3. Calcul des amortissements et provisions

Les amortissements pour dépréciation sont calculés suivant le mode linéaire en fonction de la durée de vie prévue.

		DUREE
201100 – Frais d'établissement	LIN	3 ans
201210 – Frais de prospection	LIN	2 ans
201250 – Frais de prospection	LIN	3 ans
201260 - Frais de prospection	LIN	3 ans
201270 – Frais de Formation	LIN	3 ans
201280 – Frais de conception de visuels	LIN	3 ans
203000 – Frais de développement	LIN	3 ans
205000 - Concessions brevets	LIN	5 ans
205100 - Logiciels	LIN	5 ans
215400 – Outillages	LIN	5 ans
215450 – Outillages R&D	LIN	5 ans
215500 – Outillages industriels	LIN	5 ans
218100 – Aménagements, installations (crèmes)	LIN	5 ans
218120 - Aménagements, installations (divers	LIN	7 ans
218200 – Matériel de transport	LIN	5 ans
218300 - Matériel de bureau et informatique	LIN	3 à 4 ans
218400 – Mobilier	LIN	6 ans

2. Notes relatives aux postes de bilan

2.1. Actif immobilisé

2.1.1. Immobilisations corporelles et incorporelles

Immobilisations corporelles : Aucun fait significatif n'est à signaler sur l'exercice 2004.
Immobilisations incorporelles : la réalisation des films destinés à la campagne télévisuelle de 2005 a été immobilisée, pour un montant de 130 374 €.

2.1.2. Titres de participation et créances rattachées à des participations

	Capital	Capitaux propres	quôte part de capital détenue	Valeur comptable des titres		Prêt et avances consenties	Cautions et avals	dividendes encaissés
Filiale				brute	nette			
EPITACT MD BV	68067	12037	100,0%	17763	0	0		0
A'GOZZ NUTRITION	63800	25471	100%	120000	120 000			0

Commentaires des éléments significatifs

Epitact MD BV – filiale de développement commercial aux Pays-Bas
La décision de reprise du développement aux Pays-Bas directement depuis la France a été prise en fin d'année 2003. Les opérations de liquidation de la filiale ont été lancées.
A'GOZZ Nutrition
La SARL dispose d'un capital d'Innovation technologique dans le domaine de la nutrition qui présente des potentiels importants, adaptés aux réseaux de développement de MILLET INNOVATION.

2.1. Créances

Compte tenu des caractéristiques du portefeuille, étalé sur un grand nombre de clients, avec un montant unitaire moyen relativement faible, seules les créances présentant un risque réél ont fait l'objet de provision pour dépréciation.

Un contrat d'assurance recouvrement a été souscrit en 2004 auprès de la COFACE sur les opérations réalisées à l'export.

2.2. Capitaux propres

Composition du Capital Social

CATEGORIE DE TITRE	Nombre	Valeur Nominale
1 – Actions ou parts sociales composant le capital social au début de l' exercice	**54 674**	**820 110**
2 – Actions ou parts sociales émises pendant l' exercice		
3 – Prime d'émission incorporée au capital		
3 – Actions ou parts sociales remboursées pendant l' exercice		
4 – Actions ou parts sociales composant le capital social en fin d'exercice	**54 674**	**820 110**

2.3. Provisions réglementées (voir informations complémentaires en 20.1.1.F)

Les provisions réglementées sont composées exclusivement d'amortissements dérogatoires, constatés et repris en linéaire sur

. certains postes de frais d'établissement
. certains investissements logiciels
. certains investissements en Recherche et Développement

Echéancier des amortissements dérogatoires

Solde au 31/12/05 164 833 €	**2005**	**2006**	**2007**
Montant à reprendre	103 773 €	52 115 €	8 944 €

2.4. Emprunts et dettes

Nouveaux emprunts contractés en 2004 auprès des établissements financiers

Montant total de l'emprunt	Montant libéré au 31/12/2004	Durée	Date d'échéance
133 000 €	133 000 €	2 ans	12/2006
133 000 €	54 000 €	2 ans	12/2006
134 000 €	55 526 €	2 ans	12/2006
400 000 €	**242 526 €**		

Comptes courants d'associés au 31/12/2004

Montant du compte-courant consenti par la holding EIDOS 109 582 €
Montant des intérêts de compte-courants constatés 1 613,47 €

Les intérêts sur compte-courant d'associé sont calculés au taux d'intérêt légal applicable sur l'exercice.

2.5. Autres informations

Montant des charges a payer **Inclus dans les postes suivants du bilan**	*Montant*
Emprunts obligataires convertibles	
Autres emprunts obligataires	
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédits	1 707.72
Emprunts et dettes financières divers	1 613.47
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	61 978.85
Dettes fiscales et sociales	152 805.69
Dettes sur immobilisations et compte rattachés	
Disponibilités, charges à payer	471.10
Autres dettes	5 680.12
TOTAL	**224 256.95**

Montant des produits a recevoir **Inclus dans les postes suivants du bilan**	*Montant*
Immobilisations financières	
Créances rattachées à des participations	
Autres immobilisations financières	
Créances	23 412.39
Créances clients et comptes rattachés	4 186.69
Personnel	19 749.99
Organismes sociaux	7 801.53
Etat	
Divers, produits à recevoir	
Autres créances	
Valeurs Mobilières de Placement	
Disponibilités	
TOTAL	**55 150.60**

3. Notes relatives au compte de résultat

3.1. Chiffre d'affaires

L'accroissement significatif de l'activité (+34 %) repose :
. sur le développement des ventes sur le secteur de la pharmacie (+88%)
. sur le maintien du taux de croissance de l'activité de Ventes par Correspondance (+25 %)

3.2. Charges et Produits d'exploitation

Les Charges d'exploitation sont marquées par un surcroît important d'actions commerciales sur la Vente par correspondance, destinées à générer un accroissement de notre potentiel.

3.3. Charges et Produits exceptionnels

Le résultat exceptionnel de l'exercice résulte essentiellement :
. des opérations sur comptes clients compensées par une reprise sur provision,
. et des opérations sur amortissements dérogatoires.
3.4. Résultat et Impôt sur les bénéfices

	Total	**Résultat courant**	**Résultat exceptionnel**
Le résultat de l'exercice	5 221	-63 305	76 640
augmenté des charges non déductibles			
Taxe sur les Véhicules de société	4 520	4 520	
Provision pour Contribution sociale sur les sociétés	8 763	8 763	
Impôt sur les sociétés	8 114		
Amortissements sur charges à étaler	19 577	19 577	

Part des loyers de véhicules non déductible	3 707	3 707	
Et diminué			
Reprise sur Provision pour Contribution sociale	5 302	5302	
RESULTAT FISCAL	**44 600**	**-32 040**	**76 640**
Impôt sur les sociétés au taux réduit PME (15%)	5 718		
Impôt sur les sociétés au taux normal (33% 1/3)	2 160		

4. Autres Informations

4.1. Evènements postérieurs à la clôture de l'exercice

Aucun évènement significatif de nature à altérer la nature et l'évaluation des actifs de la société n'est intervenu depuis la clôture de l'exercice.

4.2. Engagements financiers

CAUTIONS
Aucune caution n'a été accordée par la société.

Indemnité de Fin de Carrière
Les engagements en matière de passif social ont été évalués à 14 K€ au 31/12/2002.
Une provision a été constituée par versements successifs sur un contrat d'assurance Indemnité de Fin de carrière. Les primes versées atteignent en cumul 6,5 K€.

4.3. Exposition aux risques

La société n'est pas exposée de façon significative aux risques de change, elle n'est pas du tout exposée aux risques de taux.

4.4. Effectifs

Effectif de l'exercice 2004, Equivalent Temps plein, classé par catégories

Catégorie	Ouvriers	Employés	Cadres	*Sous-total*	VRP	Total
Hommes	5.7		4.8	***10.5***	15	**25.5**
Femmes	4.7	7	7.4	***19.1***	5.8	**24.9**
Total	**10.4**	**7**	**12.2**	***29.6***	**20.8**	**50.4**

D. Annexes aux comptes relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 2003

REGLES ET METHODES COMPTABLES

CONVENTIONS GENERALES

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

21. continuité de l'exploitation

La continuité de l'exploitation est assurée

Indépendance des exercices

Conformément aux règles générales d'établissement et de présentation des comptes annuels, la méthode de base retenue pour l' évaluation des éléments inscrits en comptabilité est la méthode des coûts historiques.

METHODES D'EVALUATION

Les principales méthodes utilisées sont les suivantes :

Immobilisations corporelles

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

Créances

Les créances sont valorisées à leur valeur nominale. Une provision pour dépréciation est pratiquée lorsque la valeur d'inventaire est inférieure à la valeur comptable.

CALCUL DES AMORTISSEMENTS ET DEROGATIONS

Les amortissements pour dépréciation sont calculés suivant le mode linéaire ou dégressif en fonction de la durée de vie prévue.

	MODE	DUREE
201100 – Frais d'établissement	LIN	3 ans
201210 – Frais de prospection	LIN	2 ans
201250 – Frais de prospection	LIN	3 ans
201260 - Frais de prospection	LIN	3 ans
201270 – Frais de Formation	LIN	3 ans
201280 – Frais de conception de visuels	LIN	3 ans
203000 – Frais de développement	LIN	3 ans
205000 - Concessions brevets	LIN	5 ans
205100 - Logiciels	LIN	5 ans
215400 – Outillages	LIN	5 ans
215450 – Outillages R&D	LIN	5 ans
215500 – Outillages industriels	LIN	5 ans
218100 – Aménagements, installations (crèmes)	LIN	5 ans
218120 - Aménagements, installations (divers	LIN	7 ans
218200 – Matériel de transport	LIN	5 ans
218300 - Matériel de bureau et informatique	LIN	3 à 4 ans
218400 – Mobilier	LIN	6 ans

IV INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES ET DEROGATIONS

Montant des charges a payer **Inclus dans les postes suivants du bilan**	*Montant*
Emprunts obligataires convertibles	
Autres emprunts obligataires	
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédits	2 586,86
Emprunts et dettes financières divers	7 125,78
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	103 478,84
Dettes fiscales et sociales	132 592,15
Dettes sur immobilisations et compte rattachés	
Disponibilités, charges à payer	234,31
Autres dettes	
TOTAL	**246 017,94**

Montant des produits a recevoir **Inclus dans les postes suivants du bilan**	*Montant*
Immobilisations financières	
Créances rattachées à des participations	
Autres immobilisations financières	
Créances	71227,04
Créances clients et comptes rattachés	
Personnel	
Organismes sociaux	35805,77
Etat	
Divers, produits à recevoir	
Autres créances	
Valeurs Mobilières de Placement	
Disponibilités	
TOTAL	**107 032,81**

Charges et Produits Constatés d'Avance

RUBRIQUES	Charges	*Produits*
Charges ou produits d'exploitation Charges ou produits financiers Charges ou produits exceptionnels	**88407,60**	
TOTAL	**88407,60**	

Composition du Capital Social

CATEGORIE DE TITRE	Nombre	Valeur Nominale
1 – Actions ou parts sociales composant le capital social au début de l' exercice	**52 641**	**789 615**
2 – Actions ou parts sociales émises pendant l' exercice	**2033**	**30 495**
3 – Prime d'émission incorporée au capital		
3 – Actions ou parts sociales remboursées pendant l' exercice		
4 – Actions ou parts sociales composant le capital social en fin d'exercice	**54 674**	**820 110**

E. Annexes aux comptes relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 2002

REGLES ET METHODES COMPTABLES

CONVENTIONS GENERALES

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

22. continuité de l'exploitation

La continuité de l'exploitation est assurée

Indépendance des exercices

Conformément aux règles générales d'établissement et de présentation des comptes annuels, la méthode de base retenue pour l' évaluation des éléments inscrits en comptabilité est la méthode des coûts historiques.

METHODES D'EVALUATION

Les principales méthodes utilisées sont les suivantes :

Immobilisations corporelles

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

Créances

Les créances sont valorisées à leur valeur nominale. Une provision pour dépréciation est pratiquée lorsque la valeur d'inventaire est inférieure à la valeur comptable.

CALCUL DES AMORTISSEMENTS ET DEROGATIONS

Les amortissements pour dépréciation sont calculés suivant le mode linéaire ou dégressif en fonction de la durée de vie prévue.

	MODE	DUREE	
201100 – Frais d'établissement	LIN	3 ans	
201210 – Frais de prospection	LIN	2 ans	
201250 – Frais de prospection	LIN	3 ans	
201260 - Frais de prospection	LIN	3 ans	
201270 – Frais de Formation	LIN	3 ans	
201280 – Frais de conception de visuels	LIN	3 ans	
203000 – Frais de développement	LIN	3 ans	
205000 - Concessions brevets	LIN	5 ans	
205100 - Logiciels	LIN	5 ans	
215400 – Outillages	LIN	5 ans	
215450 – Outillages R&D	LIN	5 ans	
215500 – Outillages industriels	LIN	5 ans	
218100 – Aménagements, installations (crèmes)	LIN	5 ans	
218120 - Aménagements, installations (divers	LIN	7 ans	
218200 – Matériel de transport	LIN	5 ans	
218300 - Matériel de bureau et informatique		LIN	3 à 4 ans
218400 – Mobilier	LIN	6 ans	

IV INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES ET DEROGATIONS

Charges à Payer

Montant des charges a payer **Inclus dans les postes suivants du bilan**	*Montant*
Emprunts obligataires convertibles	
Autres emprunts obligataires	
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédits	
Emprunts et dettes financières divers	
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	**59 347,52**
Dettes fiscales et sociales	**80 708,97**
Dettes sur immobilisations et compte rattachés	
Disponibilités, charges à payer	
Autres dettes	**61 616,87**
TOTAL	**201 673,36**

Montant des produits a recevoir **Inclus dans les postes suivants du bilan**	*Montant*
Immobilisations financières	
Créances rattachées à des participations	
Autres immobilisations financières	
Créances	**135 925,83**
Créances clients et comptes rattachés	
Personnel	**723,00**
Organismes sociaux	**87,93**
Etat	
Divers, produits à recevoir	
Autres créances	
Valeurs Mobilières de Placement	
Disponibilités	
TOTAL	**136 736,76**

Charges et Produits Constatés d'Avance

RUBRIQUES	**Charges**	***Produits***
Charges ou produits d'exploitation Charges ou produits financiers Charges ou produits exceptionnels	**37 848,19**	
TOTAL	**37 848,19**	

Composition du Capital Social

CATEGORIE DE TITRE	**Nombre**	**Valeur Nominale**
1 – Actions ou parts sociales composant le capital social au début de l' exercice	**52 641**	**789 615**
2 – Actions ou parts sociales émises pendant l' exercice		
3 – Prime d'émission incorporée au capital		
3 – Actions ou parts sociales remboursées pendant l' exercice		
4 – Actions ou parts sociales composant le capital social en fin d'exercice	**52 641**	**789 615**

F. Compléments d'information aux annexes des comptes 2002, 2003 et 2004

<u>Complément d'information relatif aux annexes aux comptes 2004 - Recherche & Développement :</u>

Le Compte de résultat de l'exercice 2004 fait apparaître un montant de 131 374 € en production immobilisée.

Il ne s'agit pas en 2004 de Frais de R&D immobilisés, mais d'une production immobilisée correspondant à la conception du film publicitaire, tel que le mentionne l'annexe aux comptes au 31/12/2004 – Faits caractéristiques de l'exercice.
Les frais de réalisation des films publicitaires destinés au lancement de campagnes télévisuelles en 2005, et composés :
. Des honoraires de l'agence de communication spécialisés,
. Des frais de réalisation (tournage, mannequins…) des films,
. Des frais de test des projets de film sur des groupes de consommateurs…
sont inclus dans les dépenses externes de 2004.

S'agissant d'un film, et donc d'un actif quasiment corporel, clairement identifiable, destiné à être utilisé sur plusieurs années, ces frais ont été portés à l'actif au 31/12/2004 pour le montant total engagé, soit 131 374 €.

Les conditions d'activation des dépenses de Recherche et Développement étaient toujours remplies en 2004, mais la société a opté pour une présentation comptable différente des années précédentes. Il s'agit donc d'un changement de méthode comptable, Pour l'exercice 2004, les dépenses directes consacrées à la R&D s'élèvent à 130.467€, y compris les frais de dépôts de brevet immobilisés, pour 7 993 €. L'impact du changement de méthode sur le compte de résultat s'élève donc à 122 474 €.

Complément d'information relatif aux annexes aux comptes 2004 - Dépenses en publicité :

Aucune dépense de publicité n'a été portée à l'actif, seule la réalisation du film l'a été.

Complément d'information relatif aux annexes aux comptes 2004 – Autres immobilisations incorporelles :

Les autres immobilisations incorporelles sont constituées du fonds de commerce apporté lors de la fusion absorption de Epitact SA par Epitact MD en 2000.

Complément d'information relatif aux annexes aux comptes 2004 – créances / contrat d'assurance :

Voici les principales caractéristiques :
Tous les pays avec lesquels Millet Innovation réalise à ce jour des opérations commerciales sont couverts au titre de ce contrat d'assurance.
Lorsque l'encours moyen avec le client est inférieur à 10 000 €, Millet Innovation est au minimum couvert à 60 % de la créance, sans opération particulière de sa part.
Sur les clients déclarés nommément, à condition que l'encours demandé soit accepté par la COFACE, Millet Innovation est couvert contre le risque de non paiement à hauteur de 90 % du montant de la créance.
Millet Innovation a à ce jour demandé et obtenu une garantie à 90 % avec les principaux clients à l'export sur lesquels la société n'avait pas de visibilité suffisante sur leur solvabilité, et dont l'encours peut dépasser 5000 €,
Les opérations réalisées à l'export en 2004, hors opérations commerciales directes avec des particuliers s'élèvent à : 400 747 €, soit moins de 7.5 % du C.A.

Complément d'information relatif aux annexes aux comptes 2004 – emprunts et dettes :

Les contrats de prêt en cours ne comportent de covenant ou disposition particulière assimilable, seules les conventions établies avec la SOPRAN (filiale de SANOFI AVENTIS) prévoient que l'activité doit continuer à s'exercer sur la région de Valence, les emprunts correspondants seront soldés en 2006.

Complément d'information relatif aux annexes aux comptes 2004 – engagements financiers / indemnités en fin de carrière :

Millet Innovation a fait procéder à une évaluation de nos engagements de retraite en 2003, qui a conduit à souscrire un contrat d'assurance Indemnité de fin de carrière sur lequel des versements ont été effectués en 2003 et 2004. (Primes d'assurance)

Une provision pour engagement de retraite a été constatée pour la première fois dans les comptes de l'exercice 2005.

Conformément aux dispositions comptables applicables en la matière, les engagements de retraite évalués au 31/12/2004 ont donc fait l'objet d'une provision par ponction sur le report à nouveau des exercices précédents. Le complément de provision au regard des engagements de retraite prévisionnels à fin 2005 a été constaté par dotation sur le 1er semestre 2005.

Historique des immobilisations

2002

IMMOBILISATIONS INCORPORELLES - DETAIL DES POSTES DU BILAN

		valeur brute				Valeur nette	
Nature		31/12/2001	+	-	31/12/2002	31/12/2001	31/12/2002
Frais de constitution	brut	1 175			1 175	104	0
Amort L 36m	cumul amort.	1 071	104		1 175		
Frais de prospection à l'export	brut	230 670	130 367		361 037	2 390	107 494
Amort L 36m	cumul amort.	228 280	25 263		253 543		
Frais de mise en place du nx système d'information	brut	19 236			19 236	19 236	12 824
Amort L 36m	cumul amort.	0	6 412		6 412		
Frais de conception de nouveaux visuels	brut	0	11 211		11 211	0	7 474
Amort L 36m	cumul amort.	0	3 737	0	3 737		
Frais de Rech et Développement	brut	144 965	148 217		293 182	130 579	240 274
Amort L 36/60m	cumul amort.	14 386	38 521		52 907		
Brevets et marques	brut	381 250	36 086		417 336	307 962	308 066
Amort L 60/120m	cumul amort.	73 288	35 982		109 270		
Logiciels	brut	13 036	83 305	534	95 807	7 848	80 448
Amort L 60m	cumul amort.	5 188	10 705	534	15 359		
Fonds de commerce	brut	1 054 540			1 054 540	1 054 540	1 054 540
TOTAL	**BRUT**	**1 844 872**	**409 186**	**534**	**2 253 524**	**1 522 659**	**1 811 121**

Frais de prospection à l'export

Les investissements consentis au cours de l'année 2002 au titre des frais de prospection à l'export : création d'un service export avec des ressources dédiées, participation à des salons, déplacements à l'étranger, traduction des notices et documentations commerciales, ont été activés, correspondant à des frais de 1er établissement sur la zone couverte par le contrat d'assurance prospection à l'export signé avec la COFACE.

Frais de conception de nouveaux visuels

L'année 2002 a également été une année de réflexion sur l'image à véhiculer, sur la politique de marque. L'identité visuelle portée par les packaging a donc été revue.

La réflexion a permis également de faire émerger une nouvelle marque (Secret Vegétal).

Les investissements consentis pour refondre l'identité visuelle de la société et de ses marques ont été activés.

Frais de recherche et Développement

Les travaux de l'équipe de R&D tant en matière de développement de nouveaux produits, qu'en matière de développement de procédés de fabrication innovants pour industrialilser une partie de la production ont été portés à l'actif.

Logiciels

L'année 2002 est l'année de mise en place du nouveau système d'information, l'ensemble des investissements logiciels dans le système de gestion intégrée porte sur cet exercice.

2002

Nature		valeur brute 31/12/2001	+	-	31/12/2002	Valeur nette 31/12/2001	31/12/2002
Outillage industriel	brut	353 524	105 624	6 245	452 903	179 424	219 809
Amort L m	cumul amort.	174 100	61 168	2 174	233 094		
Installations et agencements	brut	12 835	1 967		14 802	7 028	7 937
Amort L m	cumul amort.	5 807	1 058		6 865		
Matériel de transport	brut	11 565	0	0	11 565	2 101	0
Amort L 60m	cumul amort.	9 464	2 101	0	11 565		
Matériel de bureau et informatique	brut	49 603	10 180	8 233	51 550	21 040	15 311
Amort L 60m	cumul amort.	28 563	14 296	6 620	36 239		
Mobilier de bureau	brut	4 871	3 904		8 775	2 929	5 732
Amort L 60m	cumul amort.	1 942	1 101		3 043		
TOTAL	**BRUT**	**432 398**	**121 675**	**14 478**	**539 595**	**212 522**	**248 789**
Immobilisations en cours	brut	0	2 440	0	2 440	0	2 440
immobilisations financières	brut	21 109		862	20 247	21 109	20 247
	prov. Dépréc.		0		0		
TOTAL GENERAL POSTE IMMOBILISATIONS		**2 298 379**	**533 301**	**15 874**	**2 815 806**	**1 756 290**	**2 082 597**

ANNEXE 2003

Historique des immobilisations

2003

IMMOBILISATIONS INCORPORELLES - DETAIL DES POSTES DU BILAN

Nature		valeur brute 31/12/2002	+	-	31/12/2003	Valeur nette 31/12/2002	31/12/2003
Frais de constitution	brut	1 175		1 175	0	0	0
Amort L 36m	cumul amort.	1 175	0	1 175	0		
Frais de prospection à l'export	brut	361 037	200 000	230 670	330 367	107 494	231 206
Amort L 36m	cumul amort.	253 543	76 288	230 670	99 161		
Frais de mise en place du nx système d'information	brut	19 236			19 236	12 824	6 412
Amort L 36m	cumul amort.	6 412	6 412		12 824		
Frais de conception de nouveaux visuels	brut	11 211		877	10 334	7 474	3 445
Amort L 36m	cumul amort.	3 737	3 737	585	6 889		
Frais de Rech et Développement	brut	293 182	148 966		442 148	240 274	323 501
Amort L 36/60m	cumul amort.	52 907	65 739		118 646		
Brevets et marques	brut	417 336	29 372		446 708	308 066	297 357
Amort L 60/120m	cumul amort.	109 270	40 081		149 351		
Logiciels	brut	95 807	12 821		108 628	80 448	71 717
Amort L 60m	cumul amort.	15 359	21 553		36 912		
Fonds de commerce	brut	1 054 540			1 054 540	1 054 540	1 054 540
TOTAL	**BRUT**	**2 253 524**	**391 159**	**232 722**	**2 411 961**	**1 811 121**	**1 988 177**

Frais de prospection à l'export

En 2003, la société a décidé de reprendre directement depuis la France le développement de l'activité aux Pays-Bas.

Pour cela, elle a indemnisé sa filiale pour les coûts de développement commercial consentis par elle, pour la base de données d'adresse rendue ainsi disponible.

Cet investissement commercial est amorti sur 3 ans.

2003

Nature		valeur brute 31/12/2002	+	-	31/12/2003	Valeur nette 31/12/2002	31/12/2003
Outillage industriel	brut	452 903	9 654	28 631	433 926	219 810	167 197
Amort L m	cumul amort.	233 093	59 816	26 181	266 728		
Matériel et outillage de laboratoire	brut	0	0	0	0	0	0
Amort L 60 m	cumul amort.	0	0	0	0		
Installations et agencements	brut	14 802	3 056		17 858	7 937	7 850
Amort L m	cumul amort.	6 865	3 143		10 008		
Matériel de transport	brut	11 565	0	0	11 565	0	0
Amort L 60m	cumul amort.	11 565	0	0	11 565		
Matériel de bureau et informatique	brut	51 550	5 357		56 907	15 311	9 759
Amort L 60m	cumul amort.	36 239	10 909		47 148		
Mobilier de bureau	brut	8 775	428		9 203	5 732	3 988
Amort L 60m	cumul amort.	3 043	2 173		5 215		
TOTAL	**BRUT**	**539 595**	**18 496**	**28 631**	**529 459**	**248 789**	**188 794**
Immobilisations en cours	brut	2 440	0	2 440	0	2 440	0
immobilisations financières	brut	20 248		1 357	18 891	20 248	1 128
	prov. Dépréc.		17 763		17 763		
TOTAL GENERAL POSTE IMMOBILISATIONS		**2 815 807**	**409 655**	**265 150**	**2 960 311**	**2 082 598**	**2 178 099**

ANNEXE 2004

Historique des immobilisations

2004

IMMOBILISATIONS INCORPORELLES - DETAIL DES POSTES DU BILAN

Nature		valeur brute 31/12/2003	+	-	31/12/2004	Valeur nette 31/12/2003	31/12/2004
Films publicitaires	brut	0	131 374		131 374	0	131 374
Amort L 24m	cumul amort.	0	0		0		
Frais de prospection à l'export	brut	330 367			330 367	231 206	121 872
Amort L 36m	cumul amort.	99 161	109 334		208 495		
Frais de mise en place du nx système d'information	brut	19 236		19 236	0	6 412	0
Amort L 36m	cumul amort.	12 824	6 412	19 236	0		
Frais de conception de nouveaux visuels	brut	10 334		10 334	0	3 445	0
Amort L 36m	cumul amort.	6 889	3 006	9 895	0		
Frais de Rech et Développement	brut	442 148			442 148	323 501	193 396
Amort L 36/60m	cumul amort.	118 646	130 105		248 752		
Brevets et marques	brut	446 708	78 636		525 344	297 357	328 653
Amort L 60/120m	cumul amort.	149 351	47 340		196 691		
Logiciels	brut	108 628	9 645		118 273	71 717	57 903
Amort L 60m	cumul amort.	36 912	23 459		60 370		
Fonds de commerce	brut	1 054 540			1 054 540	1 054 540	1 054 540
TOTAL	**BRUT**	**2 411 961**	**219 655**	**29 570**	**2 602 046**	**1 988 177**	**1 887 738**

2004

Nature		valeur brute 31/12/2003	+	-	31/12/2004	Valeur nette 31/12/2003	31/12/2004
Outillage industriel	brut	433 926	71 926	4 419	501 433	167 197	169 768
Amort L m	cumul amort.	266 728	65 861	925	331 665		
Matériel et outillage de laboratoire	brut	0	0	0	0	0	0
Amort L 60 m	cumul amort.	0	0	0	0		
Installations et agencements	brut	17 858	4 401		22 259	7 850	9 151
Amort L m	cumul amort.	10 008	3 100		13 108		
Matériel de transport	brut	11 565	0	0	11 565	0	0
Amort L 60m	cumul amort.	11 565	0	0	11 565		
Matériel de bureau et informatique	brut	56 907	27 368		84 275	9 759	29 616
Amort L 60m	cumul amort.	47 148	7 512		54 660		
Mobilier de bureau	brut	9 203	4 701		13 904	3 988	6 122
Amort L 60m	cumul amort.	5 215	2 567		7 782		
TOTAL	**BRUT**	**529 459**	**108 396**	**4 419**	**633 436**	**188 794**	**214 657**
Immobilisations en cours	brut	0	0		0	0	0
immobilisations financières	brut	18 891	120 542	542	138 892	1 128	121 129
	prov. Dépréc.	17 763			17 763		
TOTAL GENERAL POSTE IMMOBILISATIONS		**2 960 311**	**448 593**	**34 531**	**3 374 374**	**2 178 099**	**2 223 523**

Tableau des filiales et participations

Tableau des filiales et participations révisé

n° colonne	Capital (1)	Capitaux propres (2)	quôte part de capital détenue (3)	Valeur comptable des titres (4)	(5)	Prêt et avances consenties (6)	Cautions et avals (7)	Chiffre d'affaires HT de l'exercice (8)	Résultats du dernier exercice (9)	dividendes encaissés (10)	Observations (11)
Filiale				brute	nette						
EPITACT MD BV	68067	12037	100,00%	17763	0	0	0	17644	2630	0	Les titres de la société EPITACT MD BV ont fait l'objet d'une provision pour dépréciation à 100%. Epitact MD BV est une Filiale aux Pays Bas en cours de liquidation au 31/12/2004, liquidation prononcée au 4/01/05
A'GOZZ NUTRITION	63800	25471	100%	120000	120 000	0	0	14890	-12898	0	Société d'innovation produit dans les domaines des compléments alimentaires

Tableau de synthèse de remboursement des emprunts

TABLEAU DE SYNTHESE DE REMBOURSEMENT DES EMPRUNTS

					Capital restant dû	Echéances		
Emprunts	Date emprunt	Durée (mois)	Date Échéance	Montant emprunté	31/12/2004	à - 1an	de 1 à 5 ans	à 5 ans ou plus
SOPRAN	1999	60	03/05/2005	0,00	5 930	5 930		
SOPRAN	25/05/2001	60	25/05/2006	0,00	25 775	12 728	13 047	0
Crédit Agricole/022929201	03/04/2000	60	03/04/2005	152 449,02	17 186	17 186	0	0
BNP (modifié avt 2/4/02-2nd avt a	01/05/2002	36	01/04/2005	40 520,18	4 796	4 796	0	
Crédit Agricole/n°043155901 200	24/06/2002	60	30/04/2007	122 600,00	60 643	12 379	48 264	0
BPDA	30/06/2002	36	30/06/2005	60 000	10 705	10 705	0	0
Crédit Agricole/emprunt 2003-10	03/10/2003	36	03/10/2006	100 000,00	68 033	33 314	34 719	0
BPDA/emprunt 2003 -100 K€	21/12/2003	36	21/12/2006	100 000	68 005	33 315	34 690	0
BPA/Camp TV 2004-133 K€	24/12/2004	24	27/10/2006	133 000	54 000	26 461	27 539	0
Crédit Agricole/Camp TV 2004	24/12/2004	24	24/12/2006	133 000,00	133 000	65 206	67 794	0
BDPME/CEPME	24/12/2004	24	27/12/2004	134 000,00	55 526	21 423	34 103	0
BDPME/contrat développement	23/03/2005	72	31/03/2011	240 000,00	0	0	0	0
TOTAL encours				**1 215 569,20**	**503 599**	**243 443**	**260 155**	**0**

Tableau de suivi des emprunts

TABLEAU DE SUIVI DES EMPRUNTS - CAPITAL RESTANT DU

Emprunts	Date emprunt	Durée (mois)	Mode rembt	Date Échéance	EUROS Montant emprunté	31/12/2004	30/06/2005
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit							
SOPRAN	1999	60	5 ans-rembt différé 1	03/05/2005	22 867,35	5 930	
SOPRAN	25/05/2001	60	5 ans-rembt différé 1	25/05/2006	50 308,18	25 775	13 047
BPDA	30/06/2002	36	mensuel -30 du mois	30/06/2005	60 000	10 705	0
BPDA/emprunt 2003 -100 K€	21/12/2003	36	mensuel - 20 du mois	21/12/2006	100 000	68 005	51 516
BPA/Camp TV 2004-133 K€	24/12/2004	12	mensuel - 27 du mois	27/10/2005	133 000	54 000	100 739
Crédit Agricole/954107011	20/09/1999	60	mensuel -17 du mois	17/09/2004	22 867,35	0	0
Crédit Agricole/022929201	03/04/2000	60	trim. - 3 du mois	03/04/2005	152 449,02	17 186	0
Crédit Agricole/n°043155901 20	24/06/2002	60	mensuel - 30 du mois	30/04/2007	122 600,00	60 643	48 264
Crédit Agricole/emprunt 2003-10	03/10/2003	36	trimestriel-3 du mois	03/10/2006	100 000,00	68 033	51 548
Crédit Agricole/Camp TV 2004	24/12/2004	24	mensuel - 24 du mois	24/12/2006	133 000,00	133 000	100 715
BDPME/CEPME-Camp TV	24/12/2004	24	mensuel - 30 du mois	27/12/2004	134 000,00	55 526	115 220
BDPME/contrat développement	23/03/2005	72	trimestriel 30 du dern	31/03/2011	240 000,00		237 000
BDPME/contrat innovation	01/12/2005	72	trimestriel 30 du dernier mois		100 000,00		
BNP (modifié avt 2/4/02-2nd avt	01/05/2002	36	mensuel - 13 du mois	01/04/2005	40 520,18	4 796	0
TOTAL encours					**1 411 612,08**	**503 598**	**718 048**
intérêts courus						**1 708**	**755**
TOTAL Emprunts et dettes Moyen terme auprès éts crédit					**1 411 612**	**505 306**	**718 803**
Concours bancaires courants						**267 582**	**1 602**
Intérêts bancaires à payer						**471**	**1 212**
TOTAL EMPRUNTS ET DETTES AUPRES ETS CREDIT					**0**	**773 359**	**721 617**
Emprunts et dettes financières divers							
Autres dettes assimilées à des emprunts : Indemnité provisionnelle COFACE - Assurance prospection EXP						89 134	121 586
Autres dettes assimilées à des emprunts : Avance remboursable de l'Etat - convention ATOUT dd'aide à l'in						9 281	9 281
Comptes courants d'associés						114 220	99 386
intérêts courus sur Comptes courants d'associés						1 613	1 613
TOTAL EMPRUNTS ET DETTES FINANCIERES DIVERS					**0**	**214 248**	**231 866**

Emprunts	Date emprunt	Durée (mois)	Mode rembt	Date Échéance	EUROS Montant emprunté	31/12/2004	30/06/2005
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit							
SOPRAN	1999	60	5 ans-rembt différé 1	03/05/2005	22 867,35	5 930	
SOPRAN	25/05/2001	60	5 ans-rembt différé 1	25/05/2006	50 308,18	25 775	13 047
BPDA	30/06/2002	36	mensuel -30 du mois	30/06/2005	60 000	10 705	0
BPDA/emprunt 2003 -100 K€	21/12/2003	36	mensuel - 20 du mois	21/12/2006	100 000	68 005	51 516
BPA/Camp TV 2004-133 K€	24/12/2004	12	mensuel - 27 du mois	27/10/2005	133 000	54 000	100 739
Crédit Agricole/954107011	20/09/1999	60	mensuel -17 du mois	17/09/2004	22 867,35	0	0
Crédit Agricole/022929201	03/04/2000	60	trim. - 3 du mois	03/04/2005	152 449,02	17 186	0
Crédit Agricole/n°043155901 20	24/06/2002	60	mensuel - 30 du mois	30/04/2007	122 600,00	60 643	48 264
Crédit Agricole/emprunt 2003-1(	03/10/2003	36	trimestriel-3 du mois	03/10/2006	100 000,00	68 033	51 548
Crédit Agricole/Camp TV 2004	24/12/2004	24	mensuel - 24 du mois	24/12/2006	133 000,00	133 000	100 715
BDPME/CEPME-Camp TV	24/12/2004	24	mensuel - 30 du mois	27/12/2004	134 000,00	55 526	115 220
BDPME/contrat développement	23/03/2005	72	trimestriel 30 du dern	31/03/2011	240 000,00		237 000
BDPME/contrat innovation	01/12/2005	72	trimestriel 30 du dernier mois		100 000,00		
BNP (modifié avt 2/4/02-2nd avt	01/05/2002	36	mensuel - 13 du mois	01/04/2005	40 520,18	4 796	0
TOTAL encours					**1 411 612,08**	**503 598**	**718 048**
intérêts courus						**1 708**	**755**
TOTAL Emprunts et dettes Moyen terme auprès éts crédit					**1 411 612**	**505 306**	**718 803**
Concours bancaires courants						**267 582**	**1 602**
Intérêts bancaires à payer						**471**	**1 212**
TOTAL EMPRUNTS ET DETTES AUPRES ETS CREDIT					**0**	**773 359**	**721 617**
Emprunts et dettes financières divers							
Autres dettes assimilées à des emprunts : Indemnité provisionnelle COFACE - Assurance prospection EXP(						89 134	121 586
Autres dettes assimilées à des emprunts : Avance remboursable de l'Etat - convention ATOUT dd'aide à l'in						9 281	9 281
Comptes courants d'associés						114 220	99 386
intérêts courus sur Comptes courants d'associés						1 613	1 613
TOTAL EMPRUNTS ET DETTES FINANCIERES DIVERS					**0**	**214 248**	**231 866**

Etat des provisions inscrites au Bilan Révisé

	31/12/2003	Dotation	reprise	31/12/2004
Provisions réglementées				
Amortissements dérogatoires	248 220		83 387	164 833
Total	**248 220**	**0**	**83 387**	**164 833**
Provisions pour risques et charges				
Provision pour pertes de change				
Provision pour engagement de retraite (1)				
Total	**0**	**0**	**0**	**0**
Provisions pour dépréciation				
Provisions sur titres de participation	17 763			17 763
Provisions sur stocks et en-cours	30 218	9 111	23 279	16 050
Provisions sur comptes clients	13209,52	10 922	13 210	10 922
Total	**61 191**	**20 033**	**36 489**	**44 735**
Total des provisions inscrites	**309 411**	**20 033**	**119 876**	**209 567**

20.1.2 Rapports de gestion sur les opérations des exercices clos les 31 décembre 2004, 31 décembre 2003 et 31 décembre 2002

A. Rapport de gestion sur les opérations de l'exercice clos les 31 décembre 2004

Rapport du directoire a l'assemblée générale annuelle du 30 juin 2005

Mesdames, Messieurs,

Nous vous avons réunis en assemblée générale conformément aux dispositions de la loi ET des statuts de notre société à l'effet de vous demander d'approuver les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2004.

Les convocations prescrites vous ont été régulièrement adressées et tous les documents et pièces prévus par la réglementation en vigueur ont été tenus à votre disposition dans les délais légaux.

A – SITUATION ET ACTIVITE DE LA SOCIETE

Au plan juridique :

La société a procédé au changement de sa dénomination sociale de Epitact MD à MILLET INNOVATION à effet au 1er janvier 2005. Cette évolution doit permettre de rassembler sous un dénominateur commun les marques sur lesquelles s'appuie la stratégie de développement : EPITACT, SECRET VEGETAL.

Au plan technologique :

Nos efforts ont porté à la fois sur l'amélioration de nos briques technologiques et sur leur intégration dans des nouveaux produits de manière à couvrir une partie de plus en plus complète des pathologies du pieds, qu'elles soient liées à l'intensité des pratiques ou qu'elles soient liées au vieillissement.

Les investissements en recherche sur de nouveaux process ont permis de donner à la production dès le début d'année 2004 les nouveaux outils dont elle avait besoin pour faire face à l'évolution des volumes d'activité sur les produits phares.
Ils se sont poursuivis sur de nouveaux procédés de fabrication, de manière à accompagner le développement de l'activité sur les années à venir.

Au plan commercial :

La politique consistant à consolider l'activité de vente par correspondance en fidélisant la clientèle, en étendant la gamme de produits et en relançant le fichier régulièrement pour une animation optimale de la clientèle a été poursuivie. Elle a été complétée par une action de location de fichier d'adresses, pour accroître notre fichier, et augmenter ainsi notre potentiel de croissance sur l'année et sur les années à venir.

En pharmacie, la force de vente de VRP Multicartes a assuré une pénétration importante du marché, en ouvrant des comptes nouveaux, et en assurant le renouvellement des commandes. Ils ont été accompagnés par la campagne de communication presse, et un élargissement de la gamme.

A l'export, le recrutement d'une responsable commerciale à l'export a permis d'accélérer la croissance par l'ouverture et la fidélisation de clients vépécistes essentiellement, et de distributeurs en podologie. La zone européenne a continué à être privilégiée pour y occuper le terrain avant d'envisager une prospection sur le grand export.

Au plan industriel :

Conformément aux objectifs, la poursuite des investissements en Recherche sur les procédés de fabrication a permis à MILLET INNOVATION d'industrialiser dès le début d'année 2004 une partie de la production sur les produits phares.

Le bureau d'étude interne a été renforcé pour répondre aux objectifs d'industrialisation des autres phases de la production, et des produits arrivant à maturité sur le plan commercial.

Au plan administratif et comptable :

MILLET INNOVATION a investi dans un logiciel de paie afin de se donner la maîtrise de l'ensemble des aspects liés à la gestion du personnel.
Au plan financier :

Conformément au plan de financement qui avait été établi avec l'aide de EIDOS dans le cadre de la convention d'assistance en matière financière, des financements moyen terme et de trésorerie ont pu être mis en place avec l'appui des deux banques principales. Ils ont permis de donner à MILLET INNOVATION les financements nécessaires à sa politique de développement commercial pour 2005 : emprunts à court terme (2 ans) pour le financement de la campagne télévisuelle et nouvelles lignes de trésorerie pour financer l'accroissement du BFR.

L'arrivée de MILLET INNOVATION a un certain stade de maturité dans son développement lui a permis de solliciter l'intervention de la BDPME par un contrat de développement, signé en fin d'année 2004 pour 240 000 €, et destiné essentiellement à financer le plan d'investissement industriel 2005. Cette somme sera mise à disposition de l'exploitation en mars 2005.

B- Evénements depuis la clôture de l'exercice :

Au plan commercial :

Les résultats du premier semestre sont fortement supérieurs à ce qui avait été projeté, notamment par l'effet de la campagne télévisuelle sur les ventes en pharmacies. Elles ont conduit à une révision à la hausse des prévisions pour l'année 2005.
Au plan industriel :
Les investissements sur de outils nouveaux ont subi un décalage en ce début d'année, les efforts ayant d'abord porté sur une adéquation à court terme des équipements de production aux nouveaux volumes de ventes.

C- RESULTATS ECONOMIQUES ET FINANCIERS

Le résultat de l'exercice 2004 se solde par un bénéfice de 5 221.26 Euros après prise en compte des éléments suivants :

Désireuse d'affirmer sa stratégie en matière d'investissements en Recherche et Développement comme un aspect incontournable et pérenne de son fonctionnement, la société a décidé d'absorber la totalité de ses frais internes de Recherche sur le résultat d'exploitation. Ce changement de méthode intervient pour la première fois sur l'exercice 2004.

Un investissement commercial d'un montant total de 258 869 euros a été réalisé dans la location de fichiers d'adresses destinés à accroître le potentiel de croissance de l'activité de Vente par Correspondance. Cet investissement a été absorbé en totalité sur l'exercice 2004.

Enfin, l'exercice 2004 a été marqué par l'anticipation de la croissance de l'activité en 2005 :
. au niveau des stocks, en accroissement significatif pour détenir un stock de sécurité basé sur les ventes prévisionnelles du 1er trimestre 2005,
. au niveau des dépenses des prestations dans la mesure où l'ensemble des coûts de conception et de réalisation des films publicitaires ont été engagés sur la fin d'année 2004. Ces frais relatifs à la disponibilité des films, pour un montant de 131 374 euros, ont été inscrits à l'actif.

D– PRESENTATION DES COMPTES ANNUELS

Les comptes annuels de l'exercice clos le 31 décembre 2004 que nous soumettons à votre approbation ont été établis conformément aux règles de présentation et aux méthodes d'évaluation prévues par la réglementation en vigueur.

E – RESULTATS ET AFFECTATION

Nous vous proposons que le résultat bénéficiaire de l'exercice 2004 de 5 221.22 euros soit affecté de la façon suivante :

. Affecté à la réserve légale pour	261,06 €
. Affecté au compte « report à nouveau créditeur» pour	4 960,16 €

Le Conseil de Surveillance proposera à l'assemblée générale d'attribuer des jetons de présence, pour une somme fixe de 4 000 euros, dont il reviendra au Conseil de surveillance de définir la répartition entre ses membres.

F – RAPPEL DES DIVIDENDES DISTRIBUES

La société MILLET INNOVATION depuis sa création, n'a jamais distribué de dividendes.

Les sommes distribuables après approbation des comptes de l'exercice 2004 se montent à :
Report à nouveau créditeur au 31/12/2003 183 361.24 €

G – DEPENSES NON DEDUCTIBLES FISCALEMENT

Les comptes de l'exercice 2004 tiennent compte
de la somme de 3 706.94 euros au titre de la part non déductible fiscalement des loyers de véhicules de société mis à disposition des commerciaux,
de la taxe sur les véhicules de société, pour un montant de 4 520 euros, acquittée sur ces mêmes véhicules.

H – CONTROLE DES COMMISSAIRES AUX COMPTES

Nous allons maintenant vous donner lecture du rapport général de votre commissaire aux comptes et de son rapport spécial sur les conventions visées à l'article L.225-38 et suivants du Code du Commerce.

I – TABLEAU DES RESULTATS

Tableau des résultats des 5 derniers exercices

en euros

	2000 n-4	2001 n-3	2002 n-2	2003 n-1	2004 n
Capital en fin d'exercice					
capital social	789 615	789 615	789 615	820 110	820 110
Nbre d'actions	52 641	52 641	52 641	54 674	54 674
Nbre d'actions à dividendes prioritaires	0	0	0	0	0
Opérations et résultats de l'exercice					
Chiffre d'affaires HT (en millers d'euros)	2 980 987	2 176 619	3 203 445	4 078 942	5 478 726
Croissance du Chiffre d'affaires		*-27%*	*47%*	*27%*	*34%*
résultat avant impôt, dotations aux amortissements et provisions	719 461	141 467	326 324	528 574	332 203
impôt sur les bénéfices	15 260			11 732	8 114
crédit d'impôt		122 593	93 664		
participation des salariés	0	0	0	0	0
résultat net après impôt	257 053	-75 201	146 063	15 517	5 221
résultat distribué	0	0	0	0	0
Résultat par action					
résultat après impôts, participations, mais avant dotations aux amortissements et provisions	13,38	5,02	7,98	9,45	5,93
résultat net après impôt	4,88	-1,43	2,77	0,28	0,10
dividende attribué à chaque action	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Personnel					
Effectif moyen de l'exercice : salariés permanents	19,0	22,0	24,7	29,3	29,7
Effectif moyen de l'exercice : VRP Multicartes			9,7	17,1	20,8
Masse salariale brute de l'exercice	452 414	449 478	574 803	745 117	901 433
Montant des sommes versées au titre des avantages sociaux (charges sociales, Prévoyance, œuvres sociales…)	177 424	184 678	190 966	277 923	329 001

B. Rapport de gestion sur les opérations de l'exercice clos les 31 décembre 2003

Rapport du directoire a l'assemblée générale annuelle du 22 juin 2004

Mesdames, Messieurs,

Nous vous avons réunis en assemblée générale conformément aux dispositions de la loi des statuts de notre société à l'effet de vous demander d'approuver les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2003.

Les convocations prescrites vous ont été régulièrement adressées et tous les documents et pièces prévus par la réglementation en vigueur ont été tenus à votre disposition dans les délais légaux.

A – SITUATION ET ACTIVITE DE LA SOCIETE

Au plan juridique :

La société a incorporé au capital une réserve à caractère fiscal constituée en 2000, pour un montant de 30 489,80 euros, soit une augmentation de capital de 789 615 euros à 820 110 euros.

Au plan technologique :

Nos efforts ont porté à la fois sur l'amélioration de nos briques technologiques et sur leur intégration dans des nouveaux produits de manière à couvrir une partie de plus en plus complète des pathologies du pieds, qu'elles soient liées à l'intensité des pratiques ou qu'elles soient liées au vieillissement.

Les investissements en recherche se sont poursuivis sur les procédés de fabrication, de manière à ce que les nouveaux outillages conçus soient opérationnels début 2004.

Au plan commercial :

La politique ayant visé à consolider l'activité de vente par correspondance en fidélisant la clientèle, en étendant la gamme de produits et en relançant le fichier régulièrement pour une animation optimale de la clientèle a fait ses preuves.

La mise en place d'un réseau de VRP pour la distribution en pharmacie et la signature de contrats avec les principaux répartiteurs a permis d'amorcer une pénétration dans ce réseau en 2002 et le décollage de l'activité en 2003 conformément aux attentes.

Concernant les ventes en Angleterre, en accord avec le Conseil de Surveillance il a été convenu de poursuivre les efforts de développement de l'activité.

Concernant l'activité aux Pays-Bas, devant la faible rentabilité des actions engagées, il a été décidé de réorienter la politique commerciale vers la recherche de distributeurs, directement depuis la France pour limiter les frais de fonctionnement. La filiale a donc été indemnisée pour les investissements commerciaux réalisés en terme de constitution d'un fichier, de développement d'une notoriété de marque, de sorte à ce que Epitact MD puisse reprendre cette activité.

Au plan industriel :

Le plan d'investissements industriel a subi un décalage en 2003 suite aux difficultés de mise en œuvre des nouveaux outils liés à des procédés de fabrication innovants. Cependant, la poursuite des investissements en Recherche sur les procédés de fabrication a permis que, conformément aux objectifs, Epitact soit en mesure d'industrialiser à l'horizon de 2004 une partie de la production sur les produits phare.

Au plan administratif et comptable :

L'année 2003 a permis de consolider les acquis sur le fonctionnement du nouveau système de gestion.

Au plan financier :

Conformément au plan de financement qui avait été établi avec l'aide de EIDOS dans le cadre de la convention d'assistance en matière financière, des financements moyen terme et de trésorerie ont pu être mis en place avec l'appui des deux banques principales. Ils ont permis de donner à Epitact les moyens sa politique de développement et d'optimiser la présentation du bilan.

Le compte courant apporté par Eidos en 2002 a pu être remboursé à plus de 50 %. Par ailleurs, EIDOS a procédé à un abandon de créance en faveur d'Epitact afin de soutenir sa démarche d'investissement industriel et commercial. En contrepartie, la société a pris l'engagement, par la voix de son Directoire, de procéder dans le délai de 2 années, soit au plus tard au 31/12/2005 à une augmentation de capital du même montant, soit 100 000 euros, augmentation de capital réservée à la société mère.

B- Evénements depuis la clôture de l'exercice :

Au plan commercial :

Les résultats du premier semestre sont tout à fait en ligne avec le plan, avec une croissance encore forte de l'activité.

Au plan industriel :

Nous sommes passés de la recherche-développement à l'utilisation industrielle d'un procédé de thermo-formage des modules.

C- RESULTATS ECONOMIQUES ET FINANCIERS

Le résultat de l'exercice 2003 se solde par un bénéfice de 15 516,86 Euros.

D– PRESENTATION DES COMPTES ANNUELS

Les comptes annuels de l'exercice clos le 31 décembre 2003 que nous soumettons à votre approbation ont été établis conformément aux règles de présentation et aux méthodes d'évaluation prévues par la réglementation en vigueur.

E – RESULTATS ET AFFECTION

Nous vous proposons que le résultat bénéficiaire de l'exercice 2003 de 15 516,83 euros soit affecté de la façon suivante :

. Affecté à la réserve légale pour 775,84 €
. Affecté au compte « report à nouveau créditeur» pour 14 741,99 €

E – RAPPEL DES DIVIDENDES DISTRIBUES

La société EPITACT MD, depuis sa création, n'a jamais distribué de dividendes.

F – DEPENSES NON DEDUCTIBLES FISCALEMENT

Aucune dépense non déductible fiscalement n'est à signaler.

G – CONTROLE DES COMMISSAIRES AUX COMPTES

Nous allons maintenant vous donner lecture du rapport général de votre commissaire aux comptes et de son rapport spécial sur les conventions visées à l'article L.225-38 et suivants du Code du Commerce.

H – TABLEAU DES RESULTATS

Nous allons maintenant vous présenter en détail les comptes annuels que nous soumettons à votre approbation.

Les règles de présentation et les méthodes d'évaluation retenues pour l'établissement de ces documents sont conformes à la réglementation en vigueur et identiques à celles adoptées pour les exercices précédents.

Votre commissaire aux comptes relate dans son rapport général, l'accomplissement de sa mission.

C. Rapport de gestion sur les opérations de l'exercice clos les 31 décembre 2002

Rapport du directoire a l'assemblée générale annuelle du 24 juin 2003

Mesdames, Messieurs,

Nous vous avons réunis en assemblée générale conformément aux dispositions de la loi des statuts de notre société à l'effet de vous demander d'approuver les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2002.

Les convocations prescrites vous ont été régulièrement adressées et tous les documents et pièces prévus par la réglementation en vigueur ont été tenus à votre disposition dans les délais légaux.

A – SITUATION ET ACTIVITE DE LA SOCIETE

Au cours de l'exercice 2002, de nombreux événements importants ont émaillé la vie de votre entreprise :

Au plan juridique :

La société a été transformée de SA à Conseil d'Administration en SA à Directoire et Conseil de Surveillance.
Au plan technologique :

Nos efforts ont porté à la fois sur l'amélioration de nos briques technologiques et sur la préparation de nouvelles et sur leur intégration dans des nouveaux produits de manière à couvrir une partie de plus en plus complète des pathologies du pieds, qu'elles soient liées à l'intensité des pratiques ou qu'elles soient liées au vieillissement.

Nous avons également poursuivi des investigations très en amont pour mieux comprendre les limites des performances de nos matériaux lorsque nous cherchons à leur donner des propriétés qui dépassent leurs seules caractéristiques mécaniques exceptionnelles.
Au plan commercial :

L'année 2002 a été l'occasion de tester le fait de réaliser un second mailing de catalogue dans l'année. Les résultats positifs conduisent à envisager une démarche plus intense dans le plan d'action de la VPC.

L'année 2002 a été l'occasion de la création et de la promotion de l'enseigne LE LABORATOIRE DU CONFORT comme support pour valoriser des marques telles que EPITACT qui voudra s'affirmer comme spécialiste du pied et la marque « SECRET VEGETAL » créée par EPITACT MD.

L'année 2002 a été l'occasion de tester dans le catalogue d'automne la pertinence de la vente de compléments alimentaires sous la marque « SECRET VEGETAL ». Le test s'est avéré pertinent
Les ventes en Angleterre et aux Pays-Bas ne couvrent pas encore les dépenses. Des efforts ont donc été convenus pour le début 2003.

Les ventes autres à l'export ont été limitées à la vente de produits au travers de catalogues de VPC.

La mise en place d'un réseau de VRP pour la distribution en pharmacie et la signature de contrats avec les principaux répartiteurs a permis d'amorcer une pénétration dans ce réseau. Près de 700 officines ont procédé à un premier achat de produits EPITACT.
L'activité de sous-traitance reste à un niveau équivalent.

Au plan industriel :

Les travaux destinés à la production à proprement parler ont plus consisté en recherche-développement qu'en investissements industriels, tant les propriétés des matériaux étaient déterminantes dans la manière de les obtenir par gros volumes.
Le basculement des outils de gestion commerciale et comptable artisanaux vers l'ERP s'est fait en cours d'année comme convenu. Cela a conduit à de nombreuses dépenses qui se traduiront dans les exercices futurs par des gains de productivité.

Au plan administratif et comptable :

L'année 2002 a également été une année de mutation qui s'est caractérisée par l'apprentissage de nouveaux outils, le traitement de tous les aléas liés au basculement d'un système vers un autre. Les responsabilités comptables et administratives ont été confiées à un nouveau responsable.

Au plan financier :

La croissance résultant de l'ensemble de ce qui précède ainsi que le poids des investissements non financés ont conduit EIDOS à intervenir en compte courant en fin d'année, de manière significative. Un plan de financement a été établi qui devrait aboutir à la mise en place de financements bas de bilan stables au cours du premier semestre.

B- Evénements depuis la clôture de l'exercice :

Au plan juridique :

Un nouveau Directoire a été nommé.

Au plan commercial :

Les résultats du premier trimestre sont tout à fait en ligne avec le plan (+7% par rapport au plan) et + 40 % par rapport à l'année 2002.

Au plan industriel :
Nous sommes passés de la recherche-développement à l'utilisation industrielle d'un procédé de collage de tissu sur modules de gel silicone.

Au plan technologique :
Nous avons abouti à la faisabilité d'un nouveau procédé de réalisation de Digitubes susceptible de diviser par deux nos coûts de fabrication. La société a donc décidé d'investir dans le développement de ce procédé.

C- RESULTATS ECONOMIQUES ET FINANCIERS

Le résultat de l'exercice 2002 se solde par un bénéfice de 146 062.70 Euros.

D– PRESENTATION DES COMPTES ANNUELS

Les comptes annuels de l'exercice clos le 31 décembre 2002 que nous soumettons à votre approbation ont été établis conformément aux règles de présentation et aux méthodes d'évaluation prévues par la réglementation en vigueur.

E – RESULTATS ET AFFECTION

Nous vous proposons que le résultat bénéficiaire de l'exercice 2002 de 146 062.70 Euros soit affecté de la façon suivante :
. Affecté à la réserve légale pour 14 303.14 €
. Affecté au compte « report à nouveau créditeur» pour 131 637.09 €

E – RAPPEL DES DIVIDENDES DISTRIBUES

La société EPITACT MD, depuis sa création, n'a jamais distribué de dividendes.

F – DEPENSES NON DEDUCTIBLES FISCALEMENT

Aucune dépense non déductible fiscalement n'est à signaler.

G – CONTROLE DES COMMISSAIRES AUX COMPTES

Nous allons maintenant vous donner lecture du rapport général de votre commissaire aux comptes et de son rapport spécial sur les conventions visées à l'article L.225-38 et suivants du Code du Commerce.

H – TABLEAU DES RESULTATS

Nous allons maintenant vous présenter en détail les comptes annuels que nous soumettons à votre approbation.

Les règles de présentation et les méthodes d'évaluation retenues pour l'établissement de ces documents sont conformes à la réglementation en vigueur et identiques à celles adoptées pour les exercices précédents.

Votre commissaire aux comptes relate dans son rapport général, l'accomplissement de sa mission.

20.1.3 Comptes intermédiaires relatifs aux semestres clos les 30 juin 2005 et 30 juin 2004

A. Bilans

BILAN ACTIF	31/12/2004 Net	30/06/2005 Brut	Amort. prov.	Net
ACTIF IMMOBILISE				
Immobilisations incorporelles				
Frais d'établissement	253 246	303 495	162 743	140 751
Frais de recherche et développement	193 396	442 148	299 833	142 315
Concessions, brvts, licences, logiciels, drts & val. similaires	386 556	647 272	300 400	346 872
Autres immobilisations incorporelles	1 054 540	1 054 540		1 054 540
Immobilisations corporelles				
Installations techniques, matériel et outillage industriels	169 768	518 895	317 344	201 551
Autres immobilisations corporelles	44 889	181 973	100 560	81 413
Immobilisations corporelles en cours		34 013		34 013
Immobilisations financières (2)				
Participations	120 900	900		900
Autres immobilisations financières	229	12 229		12 229
	2 223 523	**3 195 464**	**1 180 881**	**2 014 583**
ACTIF CIRCULANT				
Stocks et en-cours				
Matières premières et autres approvisionnements	267 472	581 086	16 166	564 920
En-cours de production (biens et services)	117 572	251 699		251 699
Produits intermédiaires et finis	280 944	361 749	1 173	360 576
Marchandises	47 946	96 782	5 883	90 899
Avances et acomptes versés sur commandes	56 295	62 741		62 741
Créances (3)				
Clients et comptes rattachés	555 685	1 676 154	34 618	1 641 536
Autres créances	417 605	608 965		608 965
Disponibilités	79 559	367 789		367 789
Charges constatées d'avance (3)	247 515	169 059		169 059
	2 070 593	4 176 025	57 839	4 118 185
Ecarts de conversion Actif		1 076		1 076
TOTAL GENERAL	**4 294 116**	**7 372 565**	**1 238 720**	**6 133 844**

BILAN PASSIF	31/12/2004 Net	30/06/2005 Net
CAPITAUX PROPRES		
Capital	820 110	820 110
Primes d'émission, de fusion, d'apport	925 688	925 688
- Réserve légale	15 201	15 463
- Réserves réglementées	6 435	6 435
Report à nouveau	183 361	169 449
Résultat de l'exercice (bénéfice ou perte)	5 221	751 749
Provisions réglementées	164 833	46 279
	2 120 849	2 735 173
PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES		
Provisions pour risques		1 076
Provisions pour charges		18 970
		20 046
DETTES (1)		
Emprunts et dettes auprès d'établissements de crédit (2)	773 359	721 617
Emprunts et dettes financières (3)	214 248	231 866
Fournisseurs et comptes rattachés	846 957	1 307 764
Dettes fiscales et sociales	325 792	1 086 941
Dettes sur Immo. et comptes rattachés	3 097	
Autres dettes		18 594
Produits constatés d'avance (1)	8 608	9 000
	2 172 061	**3 375 782**
Ecarts de conversion Passif	1 206	2 844
TOTAL GENERAL	**4 294 116**	**6 133 844**
(1) Dont à plus d'un an (a)	312 538	
(1) Dont à moins d'un an (a)	1 859 523	3 375 227
(2) Dont concours bancaires courants et soldes créditeurs de	267 582	1 602

(a) A l'exception des avances et acomptes reçus sur commandes en cours

B. *Comptes de résultat*

	30/06/2004	30/06/2005	Evolution
Produits d'exploitation (1)			
Ventes de marchandises	254 389	350 269	+ 37,7%
Production vendue (biens)	2 546 627	5 570 253	+ 118,7%
Production vendue (services)	204 911	181 155	- 11,6%
Chiffre d'affaires net	***3 005 927***	***6 101 677***	***+ 103,0%***
Production stockée	-72 214	214 729	- 397,4%
Subventions d'exploitation	4 750	18 035	+ 279,7%
Reprises sur provisions et transfert de charges	37 646	36 685	- 2,6%
Autres produits	302	2 115	+ 600,3%
Total produits d'exploitation	**2 976 411**	**6 373 241**	**+ 114,1%**
Charges d'exploitation (2)			
Achats de marchandises	97 237	140 869	+ 44,9%
Variation de stocks	-12 834	-43 480	+ 238,8%
Achat de matières premières et autres approvisionnements	331 573	1 057 534	+ 218,9%
Variation de stocks	-50 959	-303 123	+ 494,8%
Autres achats et charges externes (a)	1 656 139	2 763 630	+ 66,9%
Impôts, taxes et versements assimilés	42 513	55 920	+ 31,5%
Salaires et traitements	423 214	821 945	+ 94,2%
Charges sociales	148 633	271 208	+ 82,5%
- Sur immobilisations : dotations aux amortissements	198 739	229 473	+ 15,5%
- Sur actif circulant : dotations aux provisions	13 459	42 993	+ 219,4%
- Pour risques et charges : dotations aux provisions		98	
Autres charges	4 651	54 460	+ 1070,9%
Total charges d'exploitation	**2 852 365**	**5 091 526**	**+ 78,5%**
RESULTAT D'EXPLOITATION	**124 047**	**1 281 716**	**+ 933,3%**
Produits financiers			
De participations (3)		5	
Autres intérêts et produits assimilés (3)		537	
Reprises sur provisions et tranfert de charges	538		- 100,0%
Différences positives de change	2 733	4 632	+ 69,5%
Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement	135		- 100,0%
Total produits financiers	***3 406***	***5 174***	+ 51,9%
Charges financières			
Dotations aux amortissements et aux provisions		116	
Intérêts et charges assimilées (4)	17 986	27 084	+ 50,6%
Différences négatives de change	5 040	3 554	- 29,5%
Total charges financières	***23 026***	***30 754***	+ 33,6%
RESULTAT FINANCIER	**-19 620**	**-25 580**	+ 30,4%
RESULTAT COURANT AVANT IMPOTS	**104 426**	**1 256 135**	+ 1102,9%
Produits exceptionnels			
Sur opérations de gestion	3 405	685	- 79,9%
Sur opérations en capital		120 200	
Reprises sur provisions et tranferts de charges	41 694	136 316	+ 226,9%
Total produits exceptionnels	***45 099***	***257 201***	+ 470,3%
Charges exceptionnelles			
Sur opérations de gestion	628	7 083	+ 1027,9%
Sur opérations en capital		141 359	
Dotations aux amortissements et aux provisions		66 667	
Total charges exceptionnelles	***628***	***215 109***	+ 34153,0%
RESULTAT EXCEPTIONNEL	**44 471**	**42 092**	- 5,3%
Participation des salariés aux résultats		106 248	
Impôts sur les bénéfices		440 231	
Total des produits	*3 024 916*	*6 635 616*	*+ 119,4%*
Total des charges	*2 876 019*	*5 883 868*	*+ 104,6%*
BENEFICE OU PERTE	**148 897**	**751 749**	+ 404,9%

C. Annexes aux comptes au 30 juin 2005

1. faits caractéristiques de la période

1.1. Faits caractéristiques de la période

La politique commerciale engagée en juin 2004 a conduit à des résultats exceptionnels sur les produits leaders de l'entreprise.

Pour autant, la société a été en mesure d'assumer totalement du point de vue industriel et du point de vue financier la croissance correspondante qui est de l'ordre de 100%.

1.2. Evolution des activités

La croissance ci-dessus est tirée principalement par les ventes en pharmacie des produits de la marque EPITACT dont les ventes sont multipliées par 5.

La vente par correspondance bénéficie d'une croissance soutenue par le référencement de nouveaux catalogues, notamment à l'étranger.

1.3. Nouveaux emprunts

Nous avons mis en place un emprunt de 240000 euros auprès de la BDPME sous le régime des contrats de développement.

2. Principes comptables, règles et méthodes d'évaluation

2.1. Principes comptables généraux

Les principales méthodes utilisées sont inchangées et sont les suivantes :

Immobilisations incorporelles et corporelles

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

Après analyse exhaustive des immobilisations, l'application de la méthode par composants n'a donné lieu à aucun retraitement d'immobilisation, ni à évolution des plans d'amortissements mis en œuvre les concernant.

Stocks et encours

Les coûts de revient utilisés pour la valorisation des stocks relèvent d'une méthode stable d'après le coût moyen pondéré.

Le stock de matières premières et fournitures est évalué sur la base des seuls coûts d'achats et frais accessoires sur achats.

Les produits finis et semi-finis sont évalués sur la base de la nomenclature et de la gamme opératoire, le tout révisé et mis à jour annuellement.

Une dépréciation des stocks est constatée en cas de risque avéré d'obsolescence du produit (retrait du catalogue) ; aucun risque lié au coût d'utilité devenu inférieur au coût de revient n'a été identifié.

Créances

Les créances sont valorisées à leur valeur nominale. Une provision pour dépréciation est pratiquée lorsque la valeur d'inventaire est inférieure à la valeur comptable.

Un écart de conversion est constaté, le cas échéant, sur les créances en devise.

2.2 Changement de méthode : les engagements de retraite.

A compter du 1er janvier 2005, les engagements de retraite sont provisionnés en application de la méthode préférentielle.

Le passif social a été évalué rétroactivement au 31/12/2004 à 25 372 euros au titre des droits acquis par les salariés de MILLET INNOVATION, en vertu des dispositions des Conventions collectives nationales des cadres de la Métallurgie pour les cadres, Drôme-Ardèche de la Métallurgie pour les non-cadres.

Un contrat d'assurance indemnité de Fin de carrière a été souscrit en 2003. Les versements d'ores et déjà effectués au 31/12/2004 se montent à 6500 euros€.

En conséquence, pour la première année d'application, la provision pour Indemnité de départ en retraite au 31/12/2004 d'un montant de 18 872 € a été prélevée sur le report à nouveau.

Au 30 juin 2005, les droits acquis par les salariés ont été évalués à 25 470 euros€.

Une dotation complémentaire à la provision pour engagement de retraite a donc été constatée pour 98 euros.

Elle est imputée en charge – non déductible – sur l'arrété au 30/06/2005.

2.3. Frais de Recherche et Développement

A compter de l'exercice 2004, et conforme à sa volonté d'incorporer au résultat d'exploitation les ressources consacrées à la recherche et au développement de nouveaux produits ou procédés, MILLET INNOVATION les considère comme une partie intégrante des frais de structure nécessaires au fonctionnement de la société.

Les dépenses consenties ne sont donc plus inscrites à l'actif.

3. Notes relatives aux postes de bilan

3.1. Actif immobilisé

Immobilisations corporelles et incorporelles

3.1.1. Immobilisations incorporelles :

Nature		valeur brute 31/12/2004	+	-	30/06/2005	Valeur nette 31/12/2004	30/06/2005	Amort. dérogatoires
Films publicitaires	brut	131 374	41 754		173 128	131 374	129 846	0
Amort L 24m	cumul amort.	0	43 282		43 282			
Frais de prospection à l'export	brut	330 367		200 000	130 367	121 872	10 906	
Amort L 36m	cumul amort.	208 495	110 967	200 000	119 461			
Frais de Rech et Développement	brut	442 148			442 148	193 396	142 315	37 175
Amort L 36/60m	cumul amort.	248 752	51 081		299 833			
Brevets et marques	brut	525 344	1 285	6 055	520 573	328 653	300 040	
Amort L 60/120m	cumul amort.	196 691	26 454	2 611	220 534			
Logiciels	brut	118 273	8 426		126 699	57 903	46 832	9 104
Amort L 60m	cumul amort.	60 370	19 496		79 867			
Fonds de commerce	brut	1 054 540			1 054 540	1 054 540	1 054 540	
TOTAL	**BRUT**	**2 602 046**	**51 464**	**206 055**	**2 447 455**	**1 887 738**	**1 684 478**	**46 279**

Les films publicitaires ont été créés en 2004-2005, pour une utilisation en campagne télévisuelle sur 2005 et 2006. Ils sont amortis sur 2 ans à compter du 1er janvier 2005.

Les Frais de prospection à l'export relèvent de frais engagés en 2001 et 2002 pour l'ouverture de nouveaux marchés (frais de salons, de conception de visuels, de traduction de supports…). De façon générale, ils concernent des efforts consentis sur les pays couverts par le contrat d'assurance Prospection COFACE. Ils sont amortis sur 3 ans.

Les frais de Recherche et Développement sont constitués :

- D'examens cliniques réalisés sur des produits de la gamme avant mise sur le marché,
- De la valorisation des ressources humaines consacrées au développement des propriétés des matériaux et à la conception de nouveaux produits (donnant lieu le plus souvent au dépôt d'un brevet), et qui ont permis de déboucher sur la gamme actuelle,
- De la valorisation des travaux menés sur des procédés innovants de fabrication.

Ils sont amortis sur 3 à 5 ans en fonction de leur nature.

Les brevets sont constitués :

- Des frais de dépôt de brevet, en France, en Europe ou à l'international,
- Ou des frais d'acquisition du brevet selon le cas.

Les marques sont valorisées au seul coût d'enregistrement en France, en Europe ou à l'international.
Les brevets sont tous mis en œuvre dans un ou plusieurs produits en cours d'exploitation commerciale, ou en phase de test avant mise sur le marché. Les frais de dépôt des brevets et marques sont amortis sur 5 ou 10 ans, soit dans tous les cas sur une durée inférieure à la durée de protection.
Pour certains de ces brevets, MILLET INNOVATION est liée par une convention avec les inventeurs, prévoyant le versement d'une redevance indexée sur le Chiffre d'affaires réalisé. Au 30 Juin 2005, les droits versés s'élèvent à un total de 11 374 euros.

Le Fonds de commerce a été apporté lors de la fusion-absorption de Epitact SA par Epitat MD (devenu MILLET INNOVATION en 2000).

EPITACT SA fut au centre du développement de l'EPITHELIUM 26, matériau à la base d'une partie très importante des ventes de produits biomécaniques de la société parmi lesquels se trouvent ses trois produits leaders.

EPITACT SA a également apporté les formules (EPITHELIUM 27) qui rendent possible l'engagement de la société dans de nouvelles gammes de produits, qui ouvrent des perspectives importantes pour l'entreprise.

Sa valeur est actuellement appréciée annuellement en fonction de la marge brute dégagée sur les produits de la gamme bio-mécanique de MILLET INNOVATION. Le résultat est toujours très supérieur à la valeur portée au bilan.

Il n'y a naturellement pas de risque que cette valeur ne trouve plus de contrepartie car ces matériaux sont et seront pour longtemps au cœur de l'activité de MILLET INNOVATION.

Immobilisations corporelles :

		valeur brute				Valeur nette		Amort.
Nature		31/12/2004	+	-	30/06/2005	31/12/2004	30/06/2005	dérogatoires
Outillage industriel	brut	501 433	62 660	45 735	518 358	169 768	201 033	0
	Amort L m cumul amort.	331 665	31 395	45 735	317 325			
Matériel et outillage de laboratoire	brut	0	537	0	537	0	518	
	Amort L 60 m cumul amort.	0	19	0	19			
Installations et agencements	brut	22 259	23 538		45 796	9 151	31 046	
	Amort L m cumul amort.	13 108	1 642		14 750			
Matériel de transport	brut	11 565	0	0	11 565	0	0	
	Amort L 60m cumul amort.	11 565	0	0	11 565			
Matériel de bureau et informatique	brut	84 275	12 660	6 048	90 887	29 616	32 319	
	Amort L 60m cumul amort.	54 660	3 907		58 567			
Mobilier de bureau	brut	13 904	19 821		33 725	6 122	18 048	
	Amort L 60m cumul amort.	7 782	7 895		15 677			
TOTAL	**BRUT**	**633 436**	**119 215**	**51 783**	**700 868**	**214 657**	**282 964**	**0**

Les investissements de 2005 ont été consacrés à l'évolution en capacité et en technicité de l'outil de production.

3.1.2. Titres de participation et créances rattachées à des participations

	Valeur au 31/12/2004					Au 30/06/2005	
	Capital	Capitaux propres	quôte part de capital détenue	Valeur comptable des titres		Quôte part du capital cédée	Valeur de cession
Filiale				brute	nette		
EPITACT MD BV	68067	12037	100,0%	17763	0	100 %	0
A'GOZZ NUTRITION	63800	25471	100%	120000	120 000	100%	120 000

Epitact MD BV – filiale de développement commercial aux Pays-Bas
Suite à la décision de diriger le développement aux Pays-Bas directement depuis la France, prise en fin d'année 2003, les opérations de dissolution de la filiale ont été lancées ; elles ont été clôturées au 4 janvier 2005.
La valeur nette comptable des titres était couverte par une provision pour dépréciation à 100 %, dotée en 2003.

A'GOZZ Nutrition
Les parts de la SARL ont été cédées pour leur valeur nette comptable.

3.2. Créances et effets de commerce – tableau des échéances

Le portefeuille se caractérise par un grand nombre de clients, avec un montant unitaire moyen relativement faible, seules les créances présentant un risque réél ont fait l'objet de provision pour dépréciation, sur la base de la procédure de relance mensuelle systématique des clients professionnels.

Une analyse de l'encours client au 30 juin 2005 permet d'en expliquer l'augmentation : l'évolution du Chiffre d'affaires est essentiellement basée sur des clients professionnels ; les délais de paiement accordés sont conformes aux usages, mais les volumes concernés ont fortement cru en 2005.

Un contrat d'assurance recouvrement a été souscrit en 2004 auprès de la COFACE sur les opérations réalisées à l'export.

Aucun encours d'escompte sur effet n'est à relever au 30/06/2005.

Les créances sont toutes à échéance à moins d'un an.

3.3 Stocks

Les stocks ont été adaptés en volume aux évolutions de l'activité, pour maintenir un stock de sécurité de 3 mois de consommation.

Les stocks de matières premières et fournitures sont essentiellement composés de Tissu et silicone.

Les stocks d'encours et de produits finis portent essentiellement sur les 3 produits phares de la société : coussinet plantaire, protection Hallux Valgus, digitubes®.

	Stock au 30/06/05	Stock 31/12/04	Variation
MAT. PREMIERES ET FOURN.	581 085,68	277 962,46	303 123,22
PRODUITS SEMI-FINIS	251 699,36	117 571,57	134 127,79
PRODUITS FINIS	361 748,57	281 147,12	80 601,45
MARCHANDISES	96 782,05	53 302,08	43 479,97
TOTAL	**1 291 315,65**	**729 983,23**	**561 332,42**

3.4. Capitaux propres

3.4.1. Composition du Capital Social

CATEGORIE DE TITRE	Nombre	Valeur **Nominale**
1 – Actions ou parts sociales composant le capital social au début de l'exercice	**54 674**	**820 110**
2 – Actions ou parts sociales émises pendant l'exercice		
3 – Prime d'émission incorporée au capital		

3 – Actions ou parts sociales remboursées pendant l' exercice		
4 – Actions ou parts sociales composant le capital social en fin d'exercice	**54 674**	**820 110**

3.5. Etat des provisions

	31/12/2004	Dotation	reprise	30/06/2005
PROVISIONS REGLEMENTEES				
amortissements dérogatoires	164 833		118 553	46 279
Total	**164 833**	**0**	**118 553**	**46 279**
PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES				
Provision pour pertes de change		1 076		1 076
Provision pour engagement de retraite		16 470		16 470
Total	**0**	**17 546**	**0**	**17 546**
PROVISIONS POUR DEPRECIATION				
Provisions sur titres de participation	17 763		17 763	0
Provisions sur stocks et en-cours	16 050	8 375	1 204	23 221
Provisions sur comptes clients	10921,68	34618,2	10921,68	34 618
Total	**44 735**	**42 993**	**29 889**	**57 839**
TOTAL DES PROVISIONS INSCRITES	**209 567**	**60 539**	**148 442**	**121 664**

Les amortissements dérogatoires constatés en 2002 et 2003 ont été repris au prorata temporis s'agissant des amortissements sur frais de R&D immobilisés et sur l'ERP.

Compte tenu de la dépréciation exceptionnelle constatée sur les frais de prospection aux Pays-Bas, les amortissements dérogatoires sur cet actif ont été repris en intégralité (100 000 €) au 30/6/2005.

Une provision pour perte de changes a été constituée sur les créances en devises.

Les provisions pour dépréciation sur stocks et en-cours représentent 1.8% de la valeur brute des stocks et concernent les éléments soumis à obsolescence.

3.6. Emprunts et dettes – garanties et sûretés – tableau des échéances

Les emprunts moyen terme contractés pour le financement de l'activité sont détaillés ci-dessous. Ils sont tous établis à taux fixe, justifiant l'absence de risque de taux sur les activités de MILLET INNOVATION.

Ils peuvent être assortis de garanties.

Objet de l'emprunt	garanties ou sûretés données	Date emprunt	Durée (mois)	Date Échéance	Montant emprunté	Capital restant dû Au 30/06/2005	Échéances à - 1an	de 1 à 5 ans	à 5 ans ou plus
Aide au développement	Aucun	1999	60	03/05/2005	22 867,35				
Aide au développement	Aucun	25/05/2001	60	25/05/2006	50 308,18	13 047	13 047	0	0
investissement matériel industriel	nantissement du matériel acquis par acte séparé sous seing privé	24/06/2002	60	30/04/2007	122 600	48 264	39 141	9 124	0
Crédit de restructuration	nantissement du fonds de commerce / caution solidaire Eidos à 60% / Contre garantie Sofaris 40%	03/10/2003	36	03/10/2006	100 000	51 548	51 548	0	0
Crédit de restructuration	nantissement du fonds de commerce / caution solidaire Eidos à 60% / Contre garantie Sofaris 40%	21/12/2003	36	21/12/2006	100 000	51 516	51 516	0	0
financement de la campagne TV 2005	nantissement du fonds de commerce / Contre garantie Sofaris 30%	24/12/2004	24	27/10/2005	133 000	100 739	100 739	0	0
financement de la campagne TV 2005	nantissement du fonds de commerce / Contre garantie Sofaris 30% / délégation d'assurance décès	24/12/2004	24	24/12/2006	133 000	100 715	100 715	0	0
financement de la campagne TV 2005	nantissement du fonds de commerce / Contre garantie Sofaris 30% / délégation d'assurance décès	24/12/2004	24	27/12/2004	134 000	115 220	100 673	14 547	0
contrat de développement	Sofaris 60 % - délégation d'assurance décès	23/03/2005	72	31/03/2011	240 000	237 000	27 000	210 000	0
					1 035 775,53	**718 048**	**484 377**	**233 671**	**0**

3.6.1. Emprunts et dettes diverses

Le contrat COFACE d'assurance prospection à l'export a permis à MILLET INNOVATION de bénéficier d'un financement total de 121.6 K€. Compte tenu de la progression de l'activité envisagée sur les pays de la zone couverte, cette somme devrait être remboursée en intégralité à la date du terme prévue au 28/2/2008.

Une aide Atout Puma, concernant l'aide au financement de l'outillage industriel sur la période 2001-2003 a été libérée à concurrence du versement initial (9 K€), la libération du solde, pour environ 130 K€ a été demandée en Mai 2004 et n'est toujours pas perçue. Le remboursement ne devrait intervenir qu'après un différé de 3 ans à compter du versement du solde de l'aide.

3.7. Entreprises liées

3.7.1. Opérations communes avec les entreprises liées

Opérations communes	Achats de prestations		Ventes de prestations	
	nature	montant	nature	montant
Eidos - holding financière	participation aux frais de fonctionnement de la holding refacturation de frais communs	61 875 16 277	refacturation de frais	2 081
Osmooze - Sté sœur			refacturation de frais	3 360
A'GOZZ Nutrition - Sté sœur	refacturation de frais sur brevet cédé royalties sur invention	1 100 683	refacturation de frais	
TOTAL des opérations sur entreprises liées		**79 935**		**5 441**

3.7.2. Créances et dettes concernant des entreprises liées

Le compte-courant d'associé apporté par la holding sur le 1er semestre 2005 constituant une avance destinée à être capitalisée en 2005 n'a pas été porteur d'intérêts sur cette période.

Créances et dettes	Créances	Dettes
Eidos - holding financière	30 623	33 896
Osmooze - Sté sœur	17 056	
A'GOZZ Nutrition - Sté sœur	168	28 862
Total	**47 847**	**62 758**
Compte courant d'associé	**Créances**	**Dettes**
Eidos - holding financière		96195,78

3.7.3. Autres créances concernant des entreprises liées

La créance sur la maison mère est liée à une opération de cession de titres.

Autres créances	Montant
Eidos - holding financière	120000
Osmooze - Sté sœur	
A'GOZZ Nutrition - Sté sœur	

3.8. Autres informations

3.8.1. Ecarts de conversion

Un écart de conversion a été constaté sur les opérations en devises :
Pour les créances : en livres et en dollars
Pour les dettes : en livres

Les Ecarts de conversion constatés au 30/06/05 :

Ecart de conversion actif	1075.85 €
Ecart de conversion passif	2 843.93 €

3.8.2. Charges constatées d'avance

Les charges constatées d'avance, pour 169 059 € concernent essentiellement :

Les dépenses commerciales afférentes au 2nd semestre 2005	85 K€
Des livraisons facturées avant réception de la marchandise	19 K€
Les articles publicitaires en attente de distribution	35 K€

3.8.3. Produits constatés d'avance

Les produits constatés d'avance, pour 9 000 €, concernent le versement reçu sur une subvention dont l'objet est étalé sur 2005 et 2006.

3.8.4. Charges à payer

Les avoirs à établir sont essentiellement constitués des remises de fin d'année provisionnées sur les chiffres d'affaires du 1er semestre.

MONTANT DES CHARGES A PAYER INCLUS DANS LES POSTES SUIVANTS DU BILAN	NATURE	MONTANT
Emprunts obligataires convertibles		
Autres emprunts obligataires		
Emprunts et dettes auprès des éts de crédits	Int. Courus	755
Emprunts et dettes financières divers	Int. Courus sur Cpt courant d'associé	1 613
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	Fact. Non parvenues	112 463
	Jetons de présence à verser	4 000
Dettes fiscales et sociales	Prov. Pour congés à payer	132 384
	Rémunérations dues	7 750
	Prov. Charges sociales sur prov. Congés payés	57 236
	Prov. Charges fiscales sur prov. Congés payés	2 085
	Prov. Pour Participation des salariés	106 248
	Prov. Pour impôts et taxes	44 095
	Prov. Pour IS	449 553
Dettes sur immobilisations et compte rattachés		
Disponibilités, charges à payer	Int. Courus	1 212
Autres dettes	Clients – avoirs à établir	18 399
TOTAL		**937 793**

3.8.5. Produits à recevoir

MONTANT DES PRODUITS A RECEVOIR INCLUS DANS LES POSTES SUIVANTS DU BILAN	NATURE	MONTANT
Immobilisations financières		
Créances rattachées à des participations		
Autres immobilisations financières		
Créances		
Créances clients et comptes rattachés	clients, factures à établir	5 812
Personnel		
Organismes sociaux		
Etat	Subventions à recevoir	31 458
Divers, produits à recevoir		
Autres créances	Fourn. Avoirs à recevoir	75 622
Valeurs Mobilières de Placement		
Disponibilités		
TOTAL		**112 892**

Les avoirs à recevoir concernent essentiellement (pour 57 K€) les remises sur les réservations d'espaces publicitaires télévisuels réalisées sur le 1er semestre 2005, qui donneront lieu à régularisation de tarif en fonction des ordres totaux passés sur l'année 2005.

4. Notes relatives au compte de résultat

4.1. Chiffre d'affaires

L'accroissement significatif de l'activité repose :
. sur le développement des ventes sur le secteur de la pharmacie
. sur la croissance de l'activité de Ventes par Correspondance (+7 %),
. et sur l'ouverture de nouveaux comptes à l'export.

4.2. Charges et Produits d'exploitation

Les Charges d'exploitation sont marquées par le plan média ambitieux de l'année 2005 : un surcroît important de dépenses commerciales lié aux campagnes télévisuelles, accompagnées par des insertions en magazines pour prolonger l'effet de ces campagnes. Les dépenses commerciales restent cependant dans la même proportion du chiffre d'affaires (± 30%).

Marquées par l'évolution de la masse salariale des VRP, indexée à 100 % sur le chiffre d'affaires réalisé en pharmacie, les charges de personnel augmentent de façon significative.
Elles prennent également en compte des renforts apportés en cours de période :
. aux effectifs de production,
. aux équipes de Recherche et Développement
. au service Marketing.

Les charges d'exploitation intègrent les efforts consentis en matière de travaux de recherche et développement, à hauteur de près de 90 K€.

Les transferts de charges concernent exclusivement les indemnités journalières reçues de la Sécurité Sociale.

4.3. Résultat financier

Le résultat financier ressort à une perte de 25.8 K€, il est essentiellement composé :
des charges sur emprunts moyen terme pour - 12,4 K€,
des charges sur mobilisation d'effets de commerce à l'escompte de - 7,6 K€.

4.4. Charges et Produits exceptionnels

Le résultat exceptionnel de l'exercice résulte essentiellement :
. de la cession des titres détenus sur la SARL A'GOZZ Nutrition, pour leur valeur d'acquisition, soit 120 000 euros,
. de l'amortissement exceptionnel constaté sur les frais de prospection aux Pays-Bas : Compte tenu des faibles retours enregistrés sur la recherche de distributeurs et des nouvelles réflexions stratégiques menées en 2005 quant à la politique de développement à l'export, il est apparu :

- que le moyen privilégié pour accélérer le développement à l'export à l'issue de 3 années de prospection intensive vers des professionnels de la podologie, et de la vente par correspondance, devenait l'implantation dans un réseau assimilable à celui des pharmacies en France,
- que, dans ce contexte, la priorité ne sera pas donnée aux Pays-Bas.

En conséquence, les comptes arrêtés au 30/06/2005 prennent en compte une dépréciation exceptionnelle des frais de prospection au Pays-Bas pour solde, sachant qu'un amortissement fiscal sur 1 an avait été pris en compte en 2003, et qu'une telle décision n'a donc pas d'incidence économique sur les résultats du 1er semestre 2005.

. et des opérations sur amortissements dérogatoires.

4.5. Réserve spéciale de participation

A compter de l'exercice 2005, les salariés bénéficieront d'un accord de participation.

L'arrêté des comptes au 30/06/2005 tient compte d'une évaluation de la réserve à constituer en fin d'année sur la base du résultat dégagé à cette date, étant entendu qu'il ne peut s'agir d'une valorisation définitivement acquise.

4.6. Résultat et Impôt sur les bénéfices

	Total	Résultat courant	Résultat exceptionnel
Le résultat net de l'exercice	751 749	709 656	42 093
augmenté des charges non déductibles			
Taxe sur les Véhicules de société 4 520 €	2 260	2 260	
Provision pour Contribution sociale sur les sociétés 8 763 €	9 164	9 164	
Impôt sur les sociétés 8114 €	440 231	440 231	
Amortissements sur charges à étaler	0	0	

19 577 €			
Provision sur engagements de retraite 3 707 €	98	98	
Perte sur créances irrécouvrables	45 504	45 504	
Participation des salariés aux résultats	106 248	106 248	
Et diminué			
Reprise /Prov. pour Contribution sociale sur les sociétés 5 302 €	8 763	8 763	
Reprise sur prov. Pour dépréciation de titres	17 763	17 763	
RESULTAT FISCAL	1 328 728	1 286 635	42 093
Impôt sur les sociétés au taux normal (33% 1/3) et contribution	449 553		

5. Autres Informations

5.1. Evènements postérieurs à la clôture de l'exercice

Aucun évènement significatif de nature à altérer la nature et l'évaluation des actifs de la société n'est intervenu depuis l'arrêté au 30 juin.

5.2. Engagements financiers

CAUTIONS
Aucune caution n'a été accordée par la société.
Les cautions et garanties reçues concernent les emprunts, et sont mentionnées dans la partie correspondante du présent document.

Aucun escompte n'est en cours au 30/06/2005.

5.3. Exposition aux risques

Risque de change : La société ne dispose pas de couverture à terme. Elle n'est pas exposée de façon significative aux risques de change, les créances libellées en devises au 30/06/2005 s'établissent comme suit :

USD	51 776 USD
£	6 325 £

Les éventuels écarts de change ont été constatés, et les pertes de change probables ont été provisionnées, pour un montant de 1075 €.

Risque de taux : La société n'est pas du tout exposée aux risques de taux, les emprunts ayant été contractés à taux fixe.

5.4. Effectifs, dirigeants

Effectif de l'exercice 2005, Equivalent Temps plein sur la période du 1/1/05 au 30/6/05, classé par catégories

Catégorie		Ouvriers	Employés	Cadres	*Sous-total*	VRP	Total
Hommes	2004	5.7		4.8	***10.5***	15	**25.5**
	2005	9,3	1,8	5,4	***16,5***	16	**32,5**
Femmes	2004	4.7	7	7.4	***19.1***	5.8	**24.9**
	2005	5,2	12,1	8	***25,3***	6,9	**32,2**
Total	**2004**	**10.4**	**7**	**12.2**	***29.6***	**20.8**	**50.4**
	2005	**14,5**	**13,9**	**13,4**	***41,8***	**22,9**	**64,7**

La rémunération globale des dirigeants sur la période s'analyse comme suit :

	Salaires bruts	Avantage en nature	Autres avantages	Coût total
Membres du Directoire	55 813	0	0	80 803

D. Compléments d'informations aux annexes des comptes semestriels 2005

Complément d'information relatif aux annexes aux comptes semestriel 2005 - notes de Bilan :

MILLET INNOVATION détient des parts sociales dans ses 2 banques principales, le montant total de ces parts sociales s'élève à 900 €.

Complément d'information relatif aux annexes aux comptes semestriel 2005 - Brevets :

Cf tableau de la section 11 du présent document de base donnant la valeur brute de chacun des brevets inscrit à l'actif de la société au 30/06/2005.

Il convient de préciser que le poste Brevets et Marques intègre ces brevets, pour leur coût de dépôt, ou pour le coût d'acquisition tel que mentionné dans le tableau de la section 11, ainsi que les marques déposées par la société – constatées à leur coût de dépôt.

Complément d'information relatif aux annexes aux comptes semestriel 2005 - Emprunts & dettes :

La diminution du poste emprunts et dettes au Bilan résulte de deux facteurs :

1. le facteur essentiel :la réduction de plus de 265 000 € des Concours bancaires courants : en fin d'année 2004, Millet Innovation avait mobilisé des concours bancaires sous forme de billet de trésorerie pour financer l'accroissement de ses stocks (en prévision de l'accroissement des volumes de ventes). Le contrat de développement est venu financer cet accroissement de BFR, et a donc contribué à ce que la société réduise au maximum le niveau des mobilisations de trésorerie.

2. l'autre facteur repose sur la durée des emprunts : les emprunts contractés en fin d'année 2004, et destinés à financer la campagne publicitaire, ont été établis sur 2 ans, le rythme de remboursement est donc très rapide, et le niveau d'endettement se réduit rapidement.

Etat des provisions inscrites au Bilan Révisé

	31/12/2004	Dotation	reprise	30/06/2005
PROVISIONS REGLEMENTEES				
amortissements dérogatoires	164 833		118 553	46 279
Total	**164 833**	**0**	**118 553**	**46 279**
PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES				
Provision pour pertes de change		1 076		1 076
Provision pour engagement de retraite (1)		18 970		18 970
Total	**0**	**20 046**	**0**	**20 046**
PROVISIONS POUR DEPRECIATION				
Provisions sur titres de participation	17 763		17 763	0
Provisions sur stocks et en-cours	16 050	8 375	1 204	23 221
Provisions sur comptes clients	10 922	34 618	10 922	34 618
Total	**44 735**	**42 993**	**29 889**	**57 839**
TOTAL DES PROVISIONS INSCRITES	**209 567**	**63 039**	**148 442**	**124 164**

(1) la provision constituée en 2005 résulte :

- d'une imputation sur le report à nouveau des exercices antérieurs, à raison de 18 872 €
- d'une dotation sur le 1er semestre 2005, à raison de 98 €.

Tableau de synthèse de remboursement des emprunts

TABLEAU DE SYNTHESE DE REMBOURSEMENT DES EMPRUNTS

					Capital restant dû	Echéances		
Emprunts	Date emprunt	Durée (mois)	Date Échéance	Montant emprunté	30/06/2005	à - 1an	de 1 à 5 ans	à 5 ans ou plus
SOPRAN	1999	60	03/05/2005	22 867,35				
SOPRAN	25/05/2001	60	25/05/2006	50 308,18	13 047	13 047	0	0
Crédit Agricole/n°043155901 20(	24/06/2002	60	30/04/2007	122 600,00	48 264	39 141	9 124	0
Crédit Agricole/emprunt 2003-10	03/10/2003	36	03/10/2006	100 000,00	51 548	51 548	0	0
BPDA/emprunt 2003 -100 K€	21/12/2003	36	21/12/2006	100 000	51 516	51 516	0	0
BPA/Camp TV 2004-133 K€	24/12/2004	24	27/10/2005	133 000	100 739	100 739	0	0
Crédit Agricole/Camp TV 2004	24/12/2004	24	24/12/2006	133 000,00	100 715	100 715	0	0
BDPME/CEPME	24/12/2004	24	27/12/2004	134 000,00	115 220	100 673	14 547	0
BDPME/contrat développement	23/03/2005	72	31/03/2011	240 000,00	237 000	27 000	210 000	0
TOTAL encours				**1 035 775,53**	**718 048**	**484 377**	**233 671**	**0**

20.1.4. Tableaux de flux de trésorerie et variation de capitaux propres relatifs aux exercices clos 2002, 2003, 2004 et aux comptes semestriels au 30 juin 2005

A. Tableau de flux de trésorerie pour les exercices clos 2002, 2003, 2004 et le semestriel au 30 juin 2005

	2002	2003	2 004	30/06/05
Flux de trésorerie liés à l'activité				
Résultat net	**146 062**	**15 517**	**5 221**	**751 749**
Elimination des charges et produits sans incidence sur la trésorerie ou non liés à l'activité				
- dotations et reprises sur amort. et provisions	273 925	501 324	319 289	190 905
- plus value de cession, nettes d'impôt	3 123	1 711	3 494	21 359
Marge brute d'autofinancement	**423 110**	**518 552**	**328 004**	**964 013**
Variation du BFR lié à l'activité	-358 924	-7 582	-230 223	-430 907
Flux net de trésorerie généré par l'activité	**64 186**	**510 970**	**97 781**	**533 106**
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement				
Investissements	-533 301	-407 214	-448 051	-210 751
Cession d'immobilisations, nettes d'impôt	2 560	2 389	0	120 000
Variation du BFR lié aux flux d'investissements				-120 000
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	**-530 741**	**-404 825**	**-448 051**	**-210 751**
Flux de trésorerie liés aux opérations de financement				
Prélèvement sur les réserves				
Emission d'emprunts	432 650	303 352	392 626	429 927
Remboursements d'emprunts	-91 697	-312 555	-270 163	-198 071
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	**340 953**	**-9 202**	**122 463**	**231 856**
Variation de trésorerie	**-125 602**	**96 942**	**-227 807**	**554 211**
Variation des disponibilités au bilan	**-125 602**	**96 942**	**-227 807**	**554 211**
Trésorerie d'ouverture	68451	-57158	39785	-188023
Trésorerie de clôture	-57158	39785	-188023	366187

B. Tableau de variation des capitaux propres pour les exercices clos 2002, 2003, 2004 et le semestriel au 30 juin 2005

VARIATION DES CAPITAUX PROPRES	Capital	Réserves et report à nouveau	Résultat	Réserves réglementées	Total capitaux propres
Au 31 décembre 2001	789 615	1 074 801	-75 201	0	**1 789 215**
Affectation du résultat			75 201		75 201
Dividendes					0
Imputation sur les réserves		-75 201			-75 201
Résultat de l'exercice			146 063		146 063
Variation réserves régl.				63 060	63 060
Au 31 décembre 2002	789 615	999 600	146 063	63 060	**1 998 338**
Augmentation du capital	30 495				30 495
Affectation du résultat			-146 063		-146 063
Dividendes					0
Imputation sur les réserves		115 569			115 569
Résultat de l'exercice			15 517		15 517
Variation réserves régl.				185 160	185 160
Au 31décembre 2003	820 110	1 115 169	15 517	248 220	**2 199 016**
Affectation du résultat			-15 517		-15 517
Dividendes					0
Imputation sur les réserves		15 517			15 517
Résultat de l'exercice			5 221		5 221
Variation réserves régl.				-83 387	-83 387
Au 31décembre 2004	820 110	1 130 686	5 221	164 833	**2 120 850**
Augmentation du capital					0
Affectation du résultat			-5 221		-5 221
Imputation sur les réserves		5 221			5 221
Prélèvement /réserves		-18 872			-18 872
Résultat de l'exercice			751 749		751 749
Variation réserves régl.				-118 554	-118 554
Au 30 juin 2005	820 110	1 117 035	751 749	46 279	**2 735 173**

20.2 VERIFICATION DES INFORMATIONS FINANCIERES ANNUELLES HISTORIQUES

20.2.1 Rapports du commissaire aux comptes relatifs à l'exercice social clos le 31 décembre 2004

A. Rapport général du commissaire aux comptes relatif à l'exercice social clos le 31 décembre 2004

Mesdames, Messieurs les Actionnaires,

En exécution de la mission qui nous a été confiée, nous avons l'honneur de vous présenter notre rapport relatif à l'exercice clos le 31 DECEMBRE 2004 sur le contrôle des comptes annuels de la société EPITACT MD SA, tels qu'ils sont annexés au présent rapport :

- les justifications de nos appréciations,
- les vérifications et informations spécifiques prévues par la loi.

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

I - OPINION SUR LES COMPTES ANNUELS

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

Nous estimons que nos contrôles fournissent une base raisonnable à l'opinion exprimée ci-après.
Nous certifions que les comptes annuels sont réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine de la société à la fin de cet exercice.

II - JUSTIFICATION DE NOS APPRECIATIONS

En application des dispositions de l'article L 225-235 du Code de Commerce, nous vous informons que les appréciations auxquelles nous avons procédé, pour émettre l'opinion ci- dessus sur les comptes annuels pris dans leur ensemble, et qui ont porté notamment sur les principes comptables suivis et les estimations significatives retenues pour l'arrêté des comptes, ainsi que leur présentation d'ensemble, n'appellent pas d'autre commentaire particulier.

III - VERIFICATIONS ET INFORMATIONS SPECIFIQUES

Nous avons également procédé, conformément aux normes professionnelles applicables en France, aux vérifications spécifiques prévues par la loi. Nous n'avons pas d'observation à formuler sur la sincérité et la concordance avec les comptes annuels des informations données dans le rapport de gestion du conseil d'administration et dans les documents adressés aux actionnaires sur la situation financière et les comptes annuels.

Fait à Valence, le 10 juin 2005
Jean Pierre PEDRENO
Commissaire aux comptes

B. *Rapport spécial du commissaire aux comptes sur les conventions réglementées - exercice social clos le 31 décembre 2004*

Mesdames, Messieurs les Actionnaires,

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

En application de l'article 225-40 du nouveau code de commerce, nous avons été avisés des conventions qui ont fait l'objet de l'autorisation préalable de votre conseil d'administration.

Il ne nous appartient pas de rechercher l'existence de 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 nous appartient, selon les termes de l'article 92 du décret du 23 mars 1967, 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.

I- CONVENTIONS CONCLUES ET AUTORISEES AU COURS DE L'EXERCICE

Avec la société EÏDOS
Conseil d'administration du 18 février 2004
La société EÏDOS s'est portée caution d'avances octroyées par l'Etat dans le cadre du financement de recherches pour le projet " ATOUT PUMA ".
Montants des en cours au 31 décembre 2004 : 9 281 euros

Conseil d'administration du 29 novembre 2004
Cession du brevet " Support de marquage adhésif - Post it Bio "
Prix de cession : 12 136 euros
Cession des parts de la SARL A'GOZZ NUTRITION détenue intégralement par EIDOS
Prix de cession : 120 000 euros
La société EÏDOS s'est portée caution sur un billet de trésorerie souscrit auprès du Crédit Agricole pour 180 000 euros
Montants des en cours au 31 décembre 2004 : 145 150 euros
Par ailleurs, en application du décret du 23 mars 1967, nous avons été informés des :

II -CONVENTIONS CONCLUES ET AUTORISEES AU COURS D'EXERCICES ANTERIEURS ET DONT L'EXECUTION EST POURSUIVIE

1) Avec la société EIDOS :

Autorisation d'une convention de trésorerie entre votre société et la société EIDOS qui pourra consentir des avances qui porteront intérêts dans la limite du taux fiscalement déductible.

Solde du compte courant en faveur d'EIDOS au 31/12/2004 : 109 582 euros
Montant des intérêts pris en produits au 31/12/2004 : 99 euros
Montant des intérêts pris en charges au 31/12/2004 : 1 650 euros

Refacturation à la société EIDOS de la quote part des loyers et des charges locatives auprorata de la superficie occupée, des loyers et des charges facturés par lebailleur principal.
Loyer facturé au 31/12/2004 : 3 092 euros
La société EÏDOS s'est portée caution de financements octroyés par le Crédit Agricole et la Banque Populaire des Alpes, chacun pour 100 000 euros.

Montants des en cours au 31 décembre 2004 :
Crédit Agricole Sud Rhône Alpes : 68 033 euros
Banque Populaire des Alpes : 68 005 euros
Convention signée avec la société EÏDOS mandatée afin de rechercher et négocier, sous tous leurs aspects, les financements à court, moyen et long terme.

2) Avec la société OSMOOZE

Refacturation à la société OSMOOZE de la quote part du loyer et des charges locatives au prorata de la superficie occupée, des loyers et des charges facturés par le bailleur principal.
Montant du loyer pris en produit au 31/12/2004: 9 162 euros

3) Avec la société OEROE

Convention avec la société OEROE pour qu'elle apporte son aide à l'INNOVATION, à la valorisation des brevets et aux efforts de recherche et développement.
Montant pris en produit au 31/12/2004 : 3 595 euros

4) Avec la SCI Lunegarde IV

Refacturation par la SCI Lunegarde IV du loyer et des charges locatives des locaux utilisés pour votre activité.
Montant des loyers pris en charge au 31/12/2004 : 85 705 euros

Fait à Valence, le 10 juin 2005

Jean Pierre PEDRENO
Commissaire aux comptes

C. *Rapport du commissaire aux comptes sur le rapport du Président relatif aux procédures et contrôle interne*

Mesdames, Messieurs les Actionnaires,

En notre qualité de commissaire aux comptes de votre société et en application des dispositions du dernier alinéa de l'article L. 225-235 du Code de commerce, je vous présente mon rapport sur le rapport établi par le Président de votre société conformément aux dispositions de l'article L. 225-37 du Code de commerce au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2004.

Sous la responsabilité du conseil d'administration, il revient à la direction de définir et de mettre en oeuvre des procédures de contrôle interne adéquates et efficaces. Il appartient au Président de rendre compte, dans son rapport, notamment des conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil d'administration et des procédures de contrôle interne mises en place au sein de la société.

Il nous appartient de vous communiquer les observations qu'appellent de notre part les informations données (et les déclarations faites) dans le rapport du Président, concernant les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière.

Nous avons effectué nos travaux selon la doctrine professionnelle applicable en France. Celle-ci requiert la mise en oeuvre de diligences destinées à apprécier la sincérité des informations données (et des déclarations faites) dans le rapport du Président, concernant les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière.

Ces diligences consistent notamment à :
- prendre connaissance des objectifs et de l'organisation générale du contrôle interne, ainsi que des procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière, présentés dans le rapport du Président ;
- prendre connaissance des travaux sous-tendant les informations ainsi données dans le rapport

Sur la base de ces travaux, nous n'avons pas d'observation à formuler sur les informations données (et les déclarations faites) concernant les procédures de contrôle interne de la société relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière, contenues dans le rapport du président du conseil d'administration, établi en application des dispositions du dernier alinéa de l'article L. 225-37 du Code de commerce.

Fait à Valence, le 10 juin 2005

Jean Pierre PEDRENO
Commissaire aux comptes

D. *Rapport du Président du Conseil de Surveillance relatif au contrôle interne (Assemblée Générale du 30 juin 2005)*

Mesdames, Messieurs,

Vous avez été conviés à l'assemblée générale annuelle par le Directoire, en vertu des dispositions de la Loi sur la Sécurité Financière, il appartient au Conseil de Surveillance de vous faire part de ses observations sur le contrôle des opérations au sein de la société Millet Innovation SA.

Le Conseil de surveillance peut mettre en évidence

- En ce qui concerne le fonctionnement des organes dirigeants

Comme le prévoient les statuts de la société, le Directoire a mis à disposition du Conseil de surveillance un document de synthèse trimestriel commentant l'évolution de l'activité, les données prévisionnelles, et les perspectives de développement à moyen terme, les informations relatives au financement des activités et aux besoins futurs de financements. Le Conseil de Surveillance déclare bénéficier d'une vue suffisante sur la gestion de l'activité et de ses perspectives.

- En ce qui concerne les procédures de contrôle interne

L'organisation des flux d'information est basée sur le système de gestion intégré. Les procédures internes de gestion sont donc encadrées dans des procédures d'achats, de gestion des commandes clients, de facturation et d'expédition, et de gestion des stocks qui donnent l'assurance de

l'exhaustivité des données prises en compte dans les traitements comptables, et dans les analyses de gestion.

Compte tenu de ces éléments, le Conseil de Surveillance déclare bénéficier d'une assurance suffisante de la maîtrise des risques au sein de MILLET INNOVATION.

Le Président du Conseil de Surveillance
Jean-Claude MILLET

20.2.2 Rapports du commissaire aux comptes relatifs à l'exercice social clos le 31 décembre 2003

A. Rapport général du commissaire aux comptes relatif à l'exercice social clos le 31 décembre 2003

Mesdames, Messieurs les Actionnaires,

En exécution de la mission qui m'a été confiée, j'ai l'honneur de vous présenter mon rapport relatif à l'exercice clos le 31 DECEMBRE 2003 sur le contrôle des comptes annuels de la société EPITACT MD SA, tels qu'ils sont annexés au présent rapport, les vérifications et informations spécifiques prévues par la loi.

Les comptes annuels ont été arrêtés par le conseil d'administration. Il m'appartient, sur la base de mon audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

I - OPINION SUR LES COMPTES ANNUELS

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

Je certifie que les comptes annuels sont réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine de la société à la fin de cet exercice.

II - JUSTIFICATION DE MES APPRECIATIONS

En application des dispositions de l'article L 225-235 du Code de Commerce, introduites par la Loi de sécurité financière du 1er août 2003 et applicables pour la première fois à cet exercice, je vous informe que les appréciations auxquelles j'ai procédé, pour émettre l'opinion ci-dessus sur les comptes annuels pris dans leur ensemble, et qui ont porté notamment sur les principes comptables suivis et les estimations significatives retenues pour l'arrêté des comptes, ainsi que leur présentation d'ensemble, n'appellent pas d'autre commentaire particulier.

III - VERIFICATIONS ET INFORMATIONS SPECIFIQUES

J'ai également procédé, conformément aux normes profession, aux vérifications spécifiques révues par la loi.

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

Fait à Valence, le 4 juin 2004

Jacques MEUNIER
Commissaire aux Comptes

B. *Rapport spécial du commissaire aux comptes sur les conventions réglementées - exercice social clos le 31 décembre 2003*

Mesdames, Messieurs les Actionnaires,

En ma qualité de commissaire aux comptes de votre société, je vous présente mon rapport sur les conventions réglementées.

En application de l'article 225-40 du nouveau code de commerce, j'ai été avisé des conventions qui ont fait l'objet de l'autorisation préalable de votre conseil d'administration.

Il ne m'appartient pas de rechercher l'existence de conventions, mais de vous communiquer, sur la base des informations qui m'ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles de celles dont j'ai été avisé, sans avoir à me prononcer sur leur utilité et leur bienfondé.

Il m'appartient, selon les termes de l'article 92 du décret du 23 mars 1967, d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

J'ai effectué mes travaux selon les normes de la profession ; ces normes requièrent la mise en oeuvre de diligences destinées à vérifier la concordance des informations qui m' ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

I- CONVENTIONS CONCLUES ET AUTORISEES AU COURS DE L'EXERCICE

1) Avec la société EÏDOS

La société EÏDOS s'est portée caution de financements octroyés par le Crédit Agricole et la Banque Populaire des Alpes, chacun pour 100 000 euros.
Montants des en cours au 31 décembre 2003 :
Crédit Agricole Sud Rhône Alpes : 100 000 euros
Banque Populaire des Alpes : 100 000 euros
Date de l'autorisation : Conseil d'administration du 22/10/2003
Administrateurs concernés: Monsieur Jean Claude MILLET
Monsieur Jean Marie RIFFARD
Monsieur Pierre MARTIN
Monsieur Jean Paul MAINGAUD

2) Avec EPITACT MD BV

La société EPITACT MD a signé une convention avec la société EPITACT MD BV pour qu'elle puisse reprendre en France le développement des activités d'EPITACT MD BV développées préalablement aux Pays-Bas.
Montant porté en immobilisations incorporelles au 31/12/2003 : 200 000 euros
Date de l'autorisation : Conseil d'administration du 22/12/2003

3) Avec la société EÏDOS

La société EPITACT MD a signé une convention pour un abandon de créances en sa faveur afin de favoriser son développement commercial.
Montant pris en produit au 31/12/2003 : 100 000 euros
Date de l'autorisation : Conseil d'administration du 22/12/2003
Administrateurs concernés: Monsieur Jean Claude MILLET
Monsieur Jean Marie RIFFARD
Monsieur Pierre MARTIN
Monsieur Jean Paul MAINGAUD

Par ailleurs, en application du décret du 23 mars 1967, j'ai été informé que l'exécution des conventions suivantes, approuvées au cours d'exercices antérieurs, s'est poursuivie au cours du dernier exercice.

II -CONVENTIONS CONCLUES ET AUTORISEES AU COURS D'EXERCICES ANTERIEURS ET DONT L'EXECUTION EST POURSUIVIE

1) Avec la société EIDOS :

Autorisation d'une convention de trésorerie entre votre société et la société EIDOS qui pourra consentir des avances qui porteront intérêts dans la limite du taux fiscalement déductible.
Montant des intérêts
pris en produits au 31/12/2003 : 15 270 euros
Date de l'autorisation : Conseil d'administration du 30/12/1998

2) Avec la SCI Lunegarde IV

Votre société, à effet du 1er juin 2001, a pris à bail des locaux situés à LORIOL SUR DROME et utilisés pour votre activité à compter du 1er septembre 2001.
Montant des loyers pris en charge au 31/12/2003 : 83 674 euros
Date de l'autorisation : Conseil d'Administration du 14 juin 2001

3) Avec la société EIDOS

Votre société refacture à la société EIDOS la quote part des loyers et des charges locatives au prorata de la superficie occupée, des loyers et des charges facturés par le bailleur principal.
Montant des loyerspris en produit au 31/12/2003 : 4 065 euros
Date de l'autorisation :Conseil d'Administration du 14 juin 2001
4) Avec la société OSMOOZE

Votre société refacture à la société OSMOOZE la quote part du loyer et des charges locatives au prorata de la superficie occupée, des loyers et des charges facturés par le bailleur principal.
Montant du loyer pris en produit au 31/12/2003 17 745 euros

Date de l'autorisation : Conseil d'Administration du 14 juin 2001

5) Avec la société EIDOS

La société EPITACT MD bénéficie des effets d'une convention signée avec la société EÏDOS qu'elle a mandaté afin de rechercher et négocier, sous tous leurs aspects, les financements à court, moyen et long terme.
Date de l'autorisation : Conseil d'administration du 9/12/2002

6) Avec la société OEROE

La société EPITACT MD a signé une convention avec la société OEROE, pour que EPITACT MD apporte son aide à l'INNOVATION, à la valorisation des brevets et aux efforts de recherche et développement.
Montant pris en produit au 31/12/2003 : 1 807 euros
Date de l'autorisation : Conseil d'administration du 9/12/2002

Fait à VALENCE, le 04 juin 2004,

Le Commissaire aux Comptes
Jacques MEUNIER

C. *Rapport du commissaire aux comptes sur le rapport du Président relatif aux procédures et contrôle interne*

Mesdames, Messieurs les Actionnaires,

En ma qualité de commissaire aux comptes de la société EPITACT MD SA et en application des dispositions du dernier alinéa de l'article L. 225-235 du Code de commerce, je vous présente mon rapport sur le rapport établi par le Président de votre société conformément aux dispositions de l'article L. 225-37 du Code de commerce au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2003.

Sous la responsabilité du conseil d'administration, il revient à la direction de définir et de mettre en oeuvre des procédures de contrôle interne adéquates et efficaces. Il appartient au Président de rendre compte, dans son rapport, notamment des conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil d'administration et des procédures de contrôle interne mises en place au sein de la société.

Il m'appartient de vous communiquer les observations qu'appellent de ma part les informations données (et les déclarations faites) dans le rapport du Président, concernant les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière.

J'ai effectué mes travaux selon la doctrine professionnelle applicable en France. Celle-ci requiert la mise en oeuvre de diligences destinées à apprécier la sincérité des informations données (et des déclarations faites) dans le rapport du Président, concernant les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière.

Ces diligences consistent notamment à :
- prendre connaissance des objectifs et de l'organisation générale du contrôle interne, ainsi que des procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière, présentés dans le rapport du Président ;
- prendre connaissance des travaux sous-tendant les informations ainsi données dans le rapport

Sur la base de ces travaux, je n'ai pas d'observation à formuler sur les informations données (et les déclarations faites) concernant les procédures de contrôle interne de la société relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière, contenues dans le rapport du président du conseil d'administration, établi en application des dispositions du dernier alinéa de l'article L. 225-37 du Code de commerce.

Fait à Valence, le 4 juin 2004

Le commissaire aux comptes
Jacques MEUNIER

D. *Rapport du Président du Conseil de Surveillance relatif au contrôle interne (Assemblée Générale du 22 juin 2005)*

Mesdames, Messieurs,

Vous avez été conviés à l'assemblée générale annuelle par le Directoire, en vertu des dispositions de la Loi sur la Sécurité Financière, il appartient au Conseil de Surveillance de vous faire part de ses observations sur le contrôle des opérations au sein de la société Epitact MD.

Le Conseil de surveillance peut mettre en évidence deux points majeurs pour le fonctionnement de l'entreprise. La démarche menée en amont du développement de la société, avec l'aide d'un cabinet de conseils extérieur, a permis de mettre en place un outil informatique de gestion intégré (ERP). L'opportunité du choix de cet outil est confirmée : bien que surdimensionné à sa mise en place, à ce jour le logiciel de gestion intégrée (ventes, achats, stocks, comptabilité) donne satisfaction

- il est parfaitement dimensionne par rapport à l'activité qui s'est développée,
- il a permis d'encadrer la gestion de l'entreprise dans des procédures d'achats, de gestion des commandes clients et de facturation, et de gestion des stocks.

Dans quelques domaines son potentiel reste à utiliser.

Epitact MD mène depuis sa création une politique de Recherche et Développement importante. Epitact IvM a pris le risque d'assumer le recrutement de 2 docteurs, le doublement de la fonction étant apparu comme nécessaire à la pérennité des travaux de recherche. Nous pouvons dûment assurer que cette politique d'investissements a un effet majeur sur le développement de l'entreprise, au vu des nouveaux produits inscrits au catalogue chaque année, de la mise en oeuvre de procédés de production innovants, et du potentiel de produits à forte valeur ajoutée technologique dont dispose encore Epitact MD.

Par ailleurs, en ce qui concerne la maîtrise de la gestion de l'entreprise, le Conseil de Surveillance a pu disposer, conformément aux termes des statuts, de rapports trimestriels du Directoire faisant le point sur l'activité commerciale et industrielle, et de la situation financière comparée aux prévisions budgétaires.

Compte tenu de ces éléments, le Conseil de Surveillance déclare bénéficier d'une assurance suffisante de la maîtrise des risques au sein d'Epitact MD.

Le Président du Conseil de Surveillance
Jean-Claude MILLET

20.2.3 Rapports du commissaire aux comptes relatifs à l'exercice social clos le 31 décembre 2002

A. *Rapport général du commissaire aux comptes relatif à l'exercice social clos le 31 décembre 2002*

Mesdames, Messieurs les Actionnaires,

En exécution de la mission qui m'a été confiée, j'ai l'honneur de vous présenter mon rapport relatif à l'exercice clos le 31 DECEMBRE 2002 sur le contrôle des comptes annuels de la société EPITACT MD SA, tels qu'ils sont annexés au présent rapport, les vérifications et informations spécifiques prévues par la loi.

Les comptes annuels ont été arrêtés par le conseil d'administration. Il m'appartient, sur la base de mon audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

I - OPINION SUR LES COMPTES ANNUELS

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

Je certifie que les comptes annuels sont réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine de la société à la fin de cet exercice.

II - VERIFICATIONS ET INFORMATIONS SPECIFIQUES

J'ai également procédé, conformément aux normes profession, aux vérifications spécifiques prévues par la loi.

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

Fait à Valence, le 6 juin 2003

Jacques MEUNIER
Commissaire aux Comptes

B. *Rapport spécial du commissaire aux comptes sur les conventions réglementées - exercice social clos le 31 décembre 2002*

Mesdames, Messieurs les Actionnaires,

En ma qualité de commissaire aux comptes de votre société, je vous présente mon rapport sur les conventions réglementées.

En application de l'article 225-40 du nouveau code de commerce, j'ai été avisé des conventions qui ont fait l'objet de l'autorisation préalable de votre conseil d'administration.

Il ne m' appartient pas de rechercher l'existence de conventions, mais de vous communiquer, sur la base des informations qui m'ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles de celles dont j'ai été avisé, sans avoir à me prononcer sur leur utilité et leur bienfondé.

Il m'appartient, selon les termes de l'article 92 du décret du 23 mars 1967, d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

J'ai effectué mes travaux selon les normes de la profession ; ces normes requièrent la mise en oeuvre de diligences destinées à vérifier la concordance des informations qui m'ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

I- CONVENTIONS CONCLUES ET AUTORISEES AU COURS DE L'EXERCICE

1) Avec la société EIDOS

La société EPITACT MD bénéficie des effets d'une convention signée avec la société EÏDOS qu'elle a mandaté afin de rechercher et négocier, sous tous leurs aspects, les financements à court, moyen et long terme.
Date de l'autorisation : Conseil d'administration du 9/12/2002
Administrateurs concernés: Monsieur Jean Claude MILLET
Monsieur Jean Marie RIFFARD
Monsieur Pierre MARTIN
Monsieur Jean Paul MAINGAUD

3) Avec la société OEROE

La société EPITACT MD a signé une convention avec la société OEROE, pour que EPITACT MD apporte son aide à l'INNOVATION, à la valorisation des brevets et aux efforts de recherche et développement.
Montant pris en produit au 31/12/2003 : 1 807 euros
Date de l'autorisation : Conseil d'administration du 9/12/2002
Administrateurs concernés: Monsieur Jean Claude MILLET

Par ailleurs, en application du décret du 23 mars 1967, j'ai été informé que l'exécution des conventions suivantes, approuvées au cours d'exercices antérieurs, s'est poursuivie au cours du dernier exercice.

II -CONVENTIONS CONCLUES ET AUTORISEES AU COURS D'EXERCICES ANTERIEURS ET DONT L'EXECUTION EST POURSUIVIE

1) Avec la société EIDOS

Autorisation d'une convention de trésorerie entre votre société et la société EIDOS qui pourra consentir des avances qui porteront intérêts dans la limite du taux fiscalement déductible.
Montant des intérêts pris en produits au 31/12/2002 : 3123 euros
Date de l'autorisation : Conseil d'administration du 30/12/1998

2) Avec la société OSMOOZE

Votre société refacture à la société OSMOOZE la quote part du loyer et des charges locatives au prorata de la superficie occupée, des loyers et des charges facturés par le bailleur principal.
Montant du loyer pris en produit au 31/12/2002 17 745 euros
Date de l'autorisation : Conseil d'Administration du 14 juin 2001

3) Avec la SCI Lunegarde IV

Votre société, à effet du 1er juin 2001, a pris à bail des locaux situés à LORIOL SUR DROME et utilisés pour votre activité à compter du 1er septembre 2001.
Montant des loyers pris en charge au 31/12/2002 : 83 603 euros
Date de l'autorisation : Conseil d'Administration du 14 juin 2001

4) Avec la société EIDOS

Votre société refacture à la société EIDOS la quote part des loyers et des charges locatives au prorata de la superficie occupée, des loyers et des charges facturés par le bailleur principal.
Montant des loyers pris en produit au 31/12/2021 : 8 232 euros
Date de l'autorisation : Conseil d'Administration du 14 juin 2001

Fait à VALENCE, le 6 juin 2003,

Le Commissaire aux Comptes
Jacques MEUNIER

20.2.4 Rapport d'examen limité des commissaires aux comptes relatif aux comptes semestriels clos le 30 juin 2005

Mesdames, Messieurs les Actionnaires,

A la suite de la demande qui m'a été faite et en ma qualité de commissaires aux comptes de la société MILLET INNOVATION, j'ai effectué un examen limité des comptes intermédiaires de la société MILLET INNOVATION relatifs à la période du premier semestre 2005.

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

Nous avons effectué cet examen selon les normes professionnelles applicables en France ; ces normes requièrent la mise en oeuvre de diligences limitées conduisant à une assurance, moins élevée que celle résultant d'un audit, que les comptes intermédiaires ne comportent pas d'anomalies significatives. Un examen de cette nature ne comprend pas tous les contrôles propres à un audit, mais se limite à mettre en oeuvre des procédures analytiques et à obtenir des dirigeants et de toute personne compétente les informations que nous avons estimées nécessaires.

Sur la base de notre examen limité, nous n'avons pas relevé d'anomalies significatives de nature à remettre en cause, au regard des règles et principes comptables français, la régularité et la sincérité des comptes intermédiaires et l'image fidèle qu'ils donnent du résultat des opérations du premier semestre 2005 écoulé ainsi que la situation financière et du patrimoine de la société à la fin de cette période.

Fait à Valence, le 15 novembre 2005

Jean EKEL
Commissaire aux comptes

20.3 HONORAIRES DU COMMISSAIRE AUX COMPTES ET DES MEMBRES DU RESEAU

	31/12/2004		31/12/2003		31/12/2002	
	Montant HT	%	Montant HT	%	Montant HT	%
AUDIT						
● COMMISSARIAT AUX COMPTES, CERTIFICATION, EXAMEN DE COMPTES INDIVIDUELS ET CONSOLIDES	11 500	100 %	11 500	100 %	11 000	100 %
● MISSIONS ACCESSOIRES	0		0		0	
SOUS-TOTAL	*11 500*	*100 %*	*11 500*	*100 %*	*11 000*	*100 %*
AUTRES PRESTATIONS, LE CAS ECHEANT						
JURIDIQUE, FISCAL, SOCIAL						
TECHNOLOGIE DE L'INFORMATION						
AUDIT INTERNE						
AUTRES (A PRECISER SI > 10% DES HONORAIRES D'AUDIT)						
SOUS-TOTAL	*0*	*0 %*	*0*	*0 %*	*0*	*0 %*
TOTAL TTC	**11 500**	**100 %**	**11 500**	**100 %**	**11 000**	**100 %**

20.4 POLITIQUE DE DISTRIBUTION DES DIVIDENDES

MILLET INNOVATION entend adopter une politique de versement de dividendes réguliers, à compter de l'exercice clos le 31/12/2005.

Dividendes versés au titre des 3 derniers exercices clos :

	31 décembre 2004	31 décembre 2003	31 décembre 2002
Dividende global	0	0	0
Dividende net par action	0	0	0
Avoir fiscal	0	0	0
Dividende brut par action	0	0	0

20.5 PROCEDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE

La Société peut être impliquée, dans le cadre normal de ses activités, dans des procédures judiciaires, d'arbitrage, gouvernementales ou administratives. A la connaissance de la Société, il n'existe toutefois, à la date du présent Document de Base, aucune procédure d'une telle nature ni aucun fait exceptionnel qui pourrait avoir des effets significatifs sur sa situation financière ou sa rentabilité.

23. INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

21.1 CAPITAL SOCIAL

21.1.1 Montant du capital social

Au 15 novembre 2005, le capital de la Société est divisé en 1 666 470 actions de 0.50 euros de nominal.

Il convient de préciser que la valeur nominale des actions de la Société a été divisée par 30 lors de l'assemblée générale extraordinaire du 10 novembre 2005.

21.1.2 Capital autorisé non émis

Le tableau ci-dessous synthétise l'ensemble des résolutions d'émission prises par l'assemblée générale des actionnaires le 16 février 2006 et dont bénéficie la Société à la date du présent Document de Base, le cas échéant sous réserve de l'admission de ses titres aux négociations sur un marché non réglementé.

Autorisation/Délégation	Caractéristiques	Utilisation et part résiduelle
Augmentation de capital avec suppression du droit préférentiel de souscription	Montant : 800 000 € en nominal Durée : 26 mois à compter du 16 février 2006	Montant utilisé : 0 Part résiduelle : 800 000 €
Augmentation de capital réservée aux salariés – délégation de pouvoirs au directoire	Montant : 20 000 € en nominal Durée : 26 mois à compter du 16 février 2006	Montant utilisé : 0 Part résiduelle : 20 000 €
Autorisation du directoire de procéder a une attribution gratuite des actions	Montant : 50 000 € en nominal Durée : 38 mois à compter du 1 2006	Montant utilisé : 0 Part résiduelle : 50 000 €

Ces autorisations n'ont pas été utilisées à ce jour, hormis pour l'opération d'introduction en Bourse.

21.1.3 Capital potentiel

Il n'existe aucun autre titre donnant accès à terme au capital.

21.1.4 Titres non représentatifs du capital

A la date du présent Document de Base, il n'existe aucun titre non représentatif du capital de la Société.

21.1.5 Nombre, valeur comptable et valeur nominale des actions détenues par la Société ou pour son compte

A la date du présent Document de Base, la Société ne détient aucune de ses propres actions, et aucune de celles-ci n'est détenue pour son compte.

21.1.6 Valeurs mobilières complexes

Néant.

21.1.7 Options ou accords portant sur le capital de la Société

Il n'existe pas, à la date du présent Document de Base, de pacte d'actionnaires.

21.1.8 Evolution du capital social

A. Evolution générale du capital social depuis la création de la Société

Date	Nature des opérations	Augmentation de capital	Prime d'émission ou d'apport	Nombre d'actions créées	Valeur nominale	Nombre d'actions cumulées	Capital après opération
12/1998	Apport initial			10 002	100 F / 15,245 €	10002	1 000 200 F 152 479,51 €
31/12/1998	Création d'actions nouvelles – apport numéraire	155 589,55 €		10 206	100 F / 15,245 €	20 208	308 068,97 €
08/11/1999	Création d'actions nouvelles, apport numéraire et conversion du capital en euros	106 744,80 €		7002	15 €	27 210	408 150 €
20/12/2000	Création d'actions nouvelles – rémunération de l'apport de fusion-absorption			25 431	15 €	52 641	789 615 €
24/06/2003	Incorporation de réserves au capital	30495 €		2 033	15 €	54 674	820 110 €
10/10/2005	Création d'actions nouvelles – apport en numéraire	13 125 € €	86 896.25	875	15 €	55 549	833 235 €
10/11/2005	Division du nominal			1 610 921	0.50 €	1 666 470	833 235 €

A noter que concernant l'augmentation de capital du 10/10/2005, celle-ci a été souscrite uniquement par EIDOS, accédant ainsi à la possibilité d'apporter en capital un montant identique à celui de

l'abandon de créance consenti en 2003, pour 100 000 €. Cet apport en capital conditionnait le caractère fiscal de l'abandon de créance.

Les modalités de cette augmentation de capital ont été les suivantes :

1. Les actionnaires ont souscrit à l'augmentation de capital décidée par l'Assemblée Générale comme suit:
- La société EIDOS, pour un montant nominal de13 125 euros correspondant au total de l'augmentation de capital décidée par l'Assemblée Générale.

2. Les actionnaires ont libéré leur souscription comme suit :
- La société EIDOS pour un montant de 13 125,00 € correspondant au versement de la totalité du nominal.
- La société EIDOS, ET pour un montant de 86 896,25 € correspondant au versement de la totalité de la prime d'émission.

Ainsi qu'il résulte
- d'une part d'un certificat établi par le Commissaire aux comptes, au vu de l'arrêté de compte sur le compte courant de la société Eidos créancière de la société Millet Innovation, pour un montant de 43 582.31 €
- d'autre part de l'attestation d'apport en numéraire établie par la Banque Populaire des Alpes Agence de Montélimar entreprises, pour un montant de 56 438.94 €, versé en date du 13 octobre 2005.

3. La somme de 100 021.25 euros, représentant le nominal et la totalité de la prime d'émission a été versée, correspondant à la libération intégrale de l'augmentation de capital décidée par l'Assemblée générale.

Le capital social a ainsi été porté de 820 110 euros à 833 235 euros, libéré en intégralité.

B. Evolution détaillée du capital social sur 3 ans

Identité de l'actionnaire	Qualité de l'actionnaire	% capital détenu avant l'opération	Date de l'opération	Nature de l'opération	Nombre d'actions acquises	Prix unitaire des actions acquises	% capital acquis	% capital détenu après l'opération
EIDOS	Sté holding	99,98 %	24/06/2003	Distribution d'actions gratuites	2033	0	3 ,9 %	99,99 %
Damien MILLET	Directeur Général	1	31/08/2005	Acquisition	359	91,45 €	0 ,65 %	0 ,65 %
Solène GRIVOLAT	Salariée	0	31/08/2005	Acquisition	140	91,45 €	0 ,25 %	0 ,25 %
Alain CHANAS	salarié	0	31/08/2005	Acquisition	26	91,45 €	0 ,05 %	0 ,05 %
Odile GRANGE	Salariée	0	31/08/2005	Acquisition	26	91,45 €	0 ,05 %	0 ,05 %
Valérie CHOPINET	Salariée de la holding	0	31/08/2005	Acquisition	140	91,45 €	0 ,25 %	0 ,25 %
Pascale RABEAU	Salariée	0	31/08/2005	Acquisition	140	91,45 €	0 ,25 %	0 ,25 %
Isabelle LOPEZ	Salariée	0	31/08/2005	Acquisition	44	91,45 €	0 ,08 %	0 ,08 %

A noter que la complémentarité entre les deux sociétés filles de EIDOS, A'GOZZ Nutrition et MILLET INNOVATION a conduit à prendre une décision de rationalisation du périmètre du Groupe en 2004, en transférant les parts de la société A'GOZZ NUTRITION de EIDOS à MILLET INNOVATION, à leur valeur d'entrée, soit 120 000 euros.

La perspective d'une introduction en Bourse se précisant au 1er semestre 2005, pour simplifier la démarche en évitant la création d'un périmètre de consolidation, il a été décidé de re-transférer les parts de A'GOZZ NUTRITION dans le périmètre de la holding, pour la même valeur que celle de la première transaction.

C. Evolution détaillée du capital social sur 3 ans par investisseur

		31/12/2002	31/12/2003	31/12/2004	30/06/2005	en % du capital et des droits de vote	en Nbre d'actions
EIDOS		99,98%	99,99%	99,99%	99,99%	98,41%	1 639 980
Hubert	TIXIER	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	30
Jean-Paul	MAINGAUD	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	30
Jean-Claude	MILLET	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	30
Damien	MILLET	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,65%	10 800
Hervé	MILLET	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	30
Pierre	MARTIN	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	30
Jean-Luc	MARTIN	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	30
Jean-Marie	RIFFARD	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	30
Solène	GRIVOLAT	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,25%	4 200
Alain	CHANAS	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,05%	780
Odile	GRANGE	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,05%	780
Valérie	CHOPINET	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,25%	4 200
Pascale	RABEAU	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,25%	4 200
Isabelle	LOPEZ	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,08%	1 320
		100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	1 666 470

21.2 ACTE CONSTITUTIF ET STATUTS

21.2.1 Objet social (article2)

MILLET INNOVATION, directement ou indirectement, en France ou à l'étranger, a pour vocation le développement, la sélection, la production et la commercialisation de produits ou de services pour ses marques propres ou pour des tiers dont le bénéfice pour le confort et le bien-être des personnes repose sur un contenu technologique fort

MILLET INNOVATION valorise les recherches qu'elle conduit dans le cadre de sa vocation en commercialisant les résultats qui peuvent s'appliquer à des domaines qui sortent de ses préoccupations commerciales ou qui ne répondent pas à la stratégie du moment. Ces recherches peuvent être concrétisées par des technologies ou des produits s'appuyant sur ces technologies. Elles peuvent aussi conduire à la commercialisation de petites séries techniques, à forte valeur ajoutée, assimilables à de la sous-traitance.

Et plus généralement elle réalise toutes opérations de quelque nature qu'elles soient, économiques ou juridiques, financières, civiles ou commerciales, pouvant se rattacher, directement ou indirectement, à cet objet social ou à tous objets similaires, connexes ou complémentaires, et notamment :
la participation directe ou indirecte de la société à toutes activités ou opérations industrielles, commerciales ou financières, mobilières ou immobilières, en France ou à l'étranger, sous quelque forme que ce soit, dès lors que ces activités ou opérations peuvent se rattacher directement ou indirectement à l'objet social ou à tous objets similaires, connexes ou complémentaires.

21.2.2 Exercice social (article 46 des statuts)

L'année sociale commence le 1er janvier et finit le 31 décembre.

21.2.3 Dispositions statutaires ou autres relatives aux membres des organes d'administration et de direction.

A. Composition du Conseil de Surveillance (article 21 des statuts)

Le conseil de surveillance est composé de trois membres au moins et de dix huit au plus, sous réserve de la dérogation prévue par la loi en cas de fusion.

Nomination

Les membres du conseil de surveillance, personnes physiques ou personnes morales, sont élus par l'assemblée générale ordinaire des actionnaires, parmi ses membres, à la majorité simple, pour une durée de six ans. Ils sont rééligibles. Ils prendront le titre de « conseillers ».
En cas de fusion ou de scission, la nomination peut être faite par l'assemblée générale extraordinaire.
Tout actionnaire peut être élu conseiller dès lors qu'il possède au moins une action de la société. Si, au jour de sa nomination, un membre du conseil de surveillance n'est pas propriétaire du nombre d'actions requis ou si, en cours de mandat, il cesse d'en être propriétaire, il est réputé démissionnaire d'office, s'il n'a pas régularisé sa situation dans le délai de trois mois. L'accès aux fonctions de conseiller est soumis aux conditions de cumul de postes édictées par la loi. Il est interdit aux membres du directoire ainsi qu'aux commissaires aux comptes anciens ou actuels et à leurs parents et alliés dans les conditions fixées par la loi.

Chaque conseiller ne pourra exercer ses fonctions que dans la mesure où il sera âgé de moins de 70 ans.

Lorsqu'une personne morale est portée aux fonctions de membre du conseil de surveillance, elle est tenue de désigner un représentant permanent qui est soumis aux mêmes conditions et obligations et qui encourt les mêmes responsabilités civile et pénale que s'il était membre du conseil en son nom propre sans préjudice de la responsabilité solidaire de la personne morale qu'il représente. Les représentants permanents sont soumis aux conditions d'âge des conseillers personnes physiques.

Lorsque la personne morale révoque son représentant, elle est tenue de pourvoir en même temps à son remplacement. Le mandat de représentant permanent désigné par une personne morale nommée au conseil de surveillance lui est donné pour la durée du mandat de cette dernière. Si la personne morale révoque le mandat de son représentant permanent elle est tenue de notifier sans délai à la société, par lettre recommandée, cette révocation ainsi que l'identité de son nouveau représentant permanent. Il en est de même en cas de décès ou de démission du représentant permanent.
La désignation du représentant ainsi que la cessation de son mandat sont soumises aux mêmes formalités de publicité que s'il était membre du conseil de surveillance en son nom propre.

Renouvellement

Le conseil sera renouvelé en entier lors de l'assemblée générale ordinaire annuelle qui précédera la date d'expiration des fonctions des conseillers.

Démission – Vacance

Lorsqu'un conseiller vient à démissionner ou à décéder en cours de fonctions, il peut être remplacé par cooptation dès lors que le nombre des conseillers restant en exercice n'est pas égal ou supérieur à douze en application des dispositions du présent article.
Les nominations effectuées par le conseil, en vertu de ces dispositions, sont soumises à la ratification de la prochaine assemblée générale ordinaire. A défaut de ratification, les délibérations prises et les actes accomplis antérieurement par le conseil n'en demeurent pas moins valables.
Lorsque le nombre des membres du conseil de surveillance est devenu inférieur à trois, le directoire doit convoquer immédiatement l'assemblée générale ordinaire en vue de compléter l'effectif du conseil de surveillance.

Révocation

Les conseillers sont révocables par l'assemblée générale ordinaire des actionnaires à tout moment, sans préavis ni indemnité.

B. Délibérations du Conseil de Surveillance (article 22 des statuts)

Présidence et vice-présidence

Le conseil élit un président, personne physique, choisi parmi ses membres et dont les fonctions durent aussi longtemps que celles du conseil de surveillance.
Le président est chargé de convoquer le conseil et d'en diriger les débats. Le conseil élit dans les mêmes conditions un vice-président pour une même durée et qui remplit les mêmes fonctions que le président et jouit des mêmes prérogatives en cas d'empêchement du président ou lorsque celui-ci lui délègue temporairement ses pouvoirs.
Le président du conseil de surveillance prend le titre de « président du conseil » et le vice-président celui de « vice-président du conseil ».
Le conseil détermine, s'il l'entend, la rémunération du président et du vice-président.

Secrétaire

Le conseil de surveillance choisit parmi ses membres ou non un secrétaire qui forme le bureau avec le président et le vice-président et qui a pour mission de tenir ou de faire tenir matériellement à jour les registres et documents du conseil.

Réunions du conseil

La convocation des conseillers est faite à l'initiative du Président ou si celui-ci est empêché du Vice-Président, par simple lettre ou courrier électronique.

Le président réunit le conseil aussi souvent qu'il est nécessaire. Si le conseil le juge bon il établit un règlement intérieur fixant les modalités et les conditions de réunions périodiques ou non. Le président du conseil de surveillance doit convoquer le conseil à une date qui ne peut être postérieure à quinze jours, lorsqu'un membre au moins du directoire ou le tiers au moins des membres du conseil

de surveillance lui présentent une demande motivée en ce sens. Si la demande est restée sans suite, ses auteurs peuvent procéder eux-mêmes à la convocation, en indiquant l'ordre du jour de la séance.

Quorum – Majorité

Le conseil de surveillance ne délibère valablement que si la moitié au moins de ses membres sont présents, les décisions sont prises à la majorité des membres présents.
En cas de partage des voix celle du président ou du vice-président, présidant la séance, est prépondérante.

Représentation

Tout conseiller peut donner, par lettre ou télégramme ou courrier électronique, mandat à un autre conseiller de le représenter à une séance du conseil.
Chaque conseiller ne peut disposer, au cours d'une même séance, que d'une seule des procurations reçues par application de l'alinéa précédent. Ces dispositions sont applicables au représentant permanent d'une personne morale conseiller.

Procès-verbaux des délibérations

Il est tenu un registre de présence qui est signé par les membres du conseil de surveillance participant à la séance du conseil.

Chaque séance donne lieu à la rédaction d'un procès-verbal qui indique le nom des membres du conseil de surveillance présents, excusés ou absents. Il fait état de la présence ou de l'absence des personnes convoquées à la réunion du conseil en vertu d'une disposition légale, et de la présence de toute autre personne ayant assisté à tout ou partie de la réunion. Le cas échéant, le procès-verbal consigne l'obligation de discrétion qui pèse sur les personnes présentes à la réunion en conséquence de la déclaration du président mentionnée également.
Le procès-verbal est revêtu de la signature du président de séance et d'au moins un membre du conseil de surveillance. En cas d'empêchement du président de séance, il est signé par deux membres du conseil au moins.
Le procès-verbal est également signé du secrétaire du conseil. Si celui-ci est un conseiller sa signature suffit avec celle du président de séance.
Les procès-verbaux sont conservés et tenus dans les conditions prévues par les dispositions réglementaires en vigueur. Les copies ou extraits de procès-verbal des délibérations sont valablement certifiés par le président du conseil de surveillance, le vice-président de ce conseil, un membre du directoire ou un fondé de pouvoir habilité à cet effet.
Au cours de la liquidation de la société, ces copies ou extraits sont valablement certifiés par un seul liquidateur.

C. Pouvoirs du Conseil de Surveillance (article 23 des statuts)

Le conseil de surveillance assure en permanence et par tous les moyens appropriés le contrôle de la gestion effectuée par le directoire. Le président du conseil ou des membres dudit conseil, délégués à cet effet exercent ce contrôle et en rendent compte au conseil. En aucun cas cette surveillance ne peut donner lieu à l'accomplissement d'actes de gestion directement ou indirectement effectués par le conseil ou ses membres, ni être effectuée dans des conditions qui rendent impossible la gestion par les directeurs ou dénotent une méfiance qui devrait donner normalement lieu à la révocation des membres du directoire.

Si un différend s'élève à ce sujet entre le directoire et le conseil de surveillance le premier en saisit l'assemblée qui doit condamner les agissements en cause ou révoquer le ou les directeurs concernés en précisant le motif de la révocation. Le président du conseil ou ses membres délégués peuvent à tout moment prendre connaissance et copie des documents comptables et les directeurs généraux sont tenus de donner les ordres nécessaires à l'exercice de ces prérogatives.

En outre, le conseil de surveillance donne son autorisation préalable aux opérations visées à l'article 20 accomplies par le directoire.

Le déplacement du siège social dans le même département ou dans un département limitrophe peut être décidé par le conseil de surveillance sous réserve de ratification de cette décision par la prochaine assemblée générale ordinaire.

Le conseil peut décider la création en son sein de commissions dont il fixe la composition et les attributions et qui exercent leur activité sous sa responsabilité, sans que lesdites attributions puissent avoir pour objet de déléguer à une commission les pouvoirs qui sont attribués au conseil de surveillance lui-même par la loi ou les statuts ni pour effet de réduire ou de limiter les pouvoirs du directoire.

Le conseil de surveillance peut conférer à un ou plusieurs de ses membres tous mandats spéciaux pour un ou plusieurs objets déterminés.

Article 24 – Rémunération des conseillers

L'assemblée générale peut allouer aux membres du conseil de surveillance, en rémunération de leur activité, à titre de jetons de présence, une somme fixe annuelle que cette assemblée détermine sans être liée par des décisions antérieures. Le montant de celle-ci est porté aux charges d'exploitation.

Le conseil de surveillance répartit librement entre ses membres les sommes globales allouées à ceux-ci sous forme de jetons de présence. Il peut notamment allouer aux membres du conseil qui font partie des commissions spéciales une part supérieure à celle des autres.

Il peut être alloué, par le conseil de surveillance, des rémunérations exceptionnelles pour les missions ou mandats confiés à des membres de ce conseil ; dans ce cas, ces rémunérations, portées aux charges d'exploitation, sont soumises à la procédure spéciale visant les conventions réglementées.

Aucune rémunération permanente ou non ne peut être versée aux conseillers autre que celles prévues ci-dessus. Toutefois, le conseil de surveillance peut autoriser le remboursement des frais de voyage et de déplacement et des dépenses engagées par ses membres dans l'intérêt de la société.

Le nombre des membres du conseil de surveillance liés à la société par un contrat de travail ne peut dépasser le tiers des membres en fonction. Toutefois, les membres du conseil de surveillance élus par les salariés ne sont pas comptés pour la détermination de ce nombre.

D. Direction générale

- Directeur Général

La société est dirigée par un directoire composé au maximum de cinq membres, personnes physiques, choisis ou non parmi les actionnaires et désignés par un conseil de surveillance composé

d'actionnaires qui exercera le contrôle du directoire conformément à la loi et aux stipulations statutaires ci-après exposées.

Le Conseil de surveillance peut conférer le pouvoir de représenter la société dans ses rapports avec les tiers à un ou plusieurs membres du directoire. Ceux-ci portent alors le titre de Directeur Général.

Les membres du Directoire peuvent répartir entre eux les tâches de la Direction avec l'autorisation du Conseil de Surveillance.

Cette répartition ne peut en aucun cas avoir pour effet de retirer au directoire son caractère d'organe assurant collégialement la direction de la Société.

- Article 19 – Fonctionnement du directoire

Les membres du directoire qui sont obligatoirement des personnes physiques portent le titre de directeurs. Ceux qui ont reçu pouvoir de représenter la société portent le titre de « directeur général ». Celui d'entre eux que le conseil de surveillance désignera comme président du directoire portera le titre de « président et directeur général ».

Le directoire établira un règlement intérieur qui devra régler les questions concernant la réunion, les délibérations du directoire, les attributions des Directeurs généraux telles qu'acceptées par le Conseil de Surveillance. En toute hypothèse, il devra tenir un registre consignant les délibérations du directoire, dont il est parlé ci-après aux articles 21 et 22.

- Article 20 – Pouvoirs et obligations du directoire

Le directoire est investi de tous les pouvoirs nécessaires à la gestion du patrimoine social et peut, à cet effet, effectuer tous actes et passer tous contrats de toute nature et toute forme engageant la société, à l'exception de ceux qui concernent les cessions d'immeubles par nature, la cession totale ou partielle de participations, la constitution de sûretés ainsi que les cautions, avals et garanties qui sont nécessairement soumis à l'autorisation du conseil de surveillance. Aucune restriction de ces pouvoirs n'est opposable aux tiers et ceux-ci peuvent poursuivre la société en exécution des engagements pris en son nom par les directeurs généraux dès lors que leur nom a été régulièrement publié.
En conséquence et sous réserves de ce qui est dit ci-dessus, chaque directeur général a la signature sociale et peut, dans les limites de l'objet social, et sous sa responsabilité personnelle à l'égard de la société, souscrire tout contrat, prendre tout engagement, effectuer toute renonciation, signer tout compromis et agir en toute circonstance au nom de la société, sans avoir à produire de pouvoirs spécialement donnés à cet effet, et ceci même si les actes en question sont soumis à l'autorisation du conseil par les statuts, les tiers étant déchargés de toute obligation d'avoir à s'assurer que cette autorisation a été obtenue.
Conformément à l'article L 225-68 du code de commerce, le directoire devra demander l'autorisation du conseil de surveillance chaque fois qu'il cédera des immeubles par nature, qu'il cédera totalement ou partiellement des participations, qu'il constituera des sûretés, ou qu'il accordera le cautionnement, l'aval ou la garantie financière de la société, et que ces opérations sortiront des limites de l'autorisation générale que le conseil lui aura accordée conformément aux articles 113 et 113-1 du décret du 23 mars 1967.

En toute hypothèse, quels que soient leur montant ou leur durée, tous les contrats de crédit-bail, de sous-traitance ou de concession comportant des clauses d'exclusivité, tous les accords restreignant les possibilités de concurrence de l'entreprise sociale ainsi que tous les contrats de concentration ou d'intégration devront recevoir ladite autorisation. Les opérations non visées expressément ci-dessus

peuvent être accomplies sans autorisation préalable du conseil. En cas de refus du conseil d'autoriser une des opérations visées ci-dessus, le directoire peut, s'il le juge utile, convoquer extraordinairement une assemblée générale ordinaire qui pourra accorder l'autorisation en cause et tirer toutes conséquences du différend surgi entre les organes sociaux.

II. – Obligations du directoire

Le Directoire présente au Conseil de surveillance, chaque année, au plus tard le 15 décembre, un plan triennal développant la stratégie de l'entreprise, les moyens budgétaires envisagés et les résultats attendus, ainsi qu'un détail du budget de l'année suivante.

En cours d'année, le directoire présente au conseil de surveillance un rapport trimestriel qui retrace les principaux actes ou faits intervenus dans la gestion de la société au regard du plan triennal. Tous ces documents sont classés dans une reliure spéciale à feuillets mobiles ; ils sont signés des directeurs généraux et contresignés du président ou du vice-président du conseil de surveillance.

Après la clôture de chaque exercice et dans un délai de trois mois, le directoire présente au conseil de surveillance aux fins de vérification et de contrôle les comptes annuels, ainsi que son rapport destiné à l'assemblée générale annuelle des actionnaires. Cette présentation doit avoir lieu au moins trente jours avant la publication ou l'envoi de l'avis de convocation de l'assemblée. Le conseil de surveillance présente à l'assemblée générale ses observations sur le rapport du directoire ainsi que sur les comptes de l'exercice.

21.2.4 Droits et obligations attachés aux actions de la Société (article 15 des statuts)

Chaque action donne droit, dans les bénéfices et dans l'actif social, à une part proportionnelle à la quotité du capital qu'elle représente. Elle donne le droit de participer, dans les conditions fixées par la loi et l'article 39 des présents statuts, aux assemblées générales et au vote des résolutions.

Tout actionnaire a 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 présents statuts.

La propriété d'une action comporte de plein droit adhésion aux statuts et aux décisions de l'assemblée générale. Les actionnaires sont responsables du passif social dans la limite du montant nominal des actions qu'ils possèdent. Les droits et obligations attachés à l'action suivent le titre dans quelque main qu'il passe et la cession comprend tous les dividendes échus et non payés et à échoir, ainsi, éventuellement, que la part dans les fonds de réserves.

Les héritiers, ayants droit ou créanciers d'un actionnaire ne peuvent requérir l'apposition des scellés sur les biens de la société, en demander le partage ou la licitation, ni s'immiscer en aucune manière dans les actes de son administration. Ils doivent, pour l'exercice de leurs droits, s'en rapporter aux inventaires sociaux et aux décisions de l'assemblée générale.

21.2.5 Assemblées générales d'actionnaires

- Assemblée générale ordinaire

L'assemblée générale ordinaire prend toutes les décisions autres que celles qui sont réservées à la compétence de l'assemblée générale extraordinaire par la loi et les présents statuts.

L'assemblée générale ordinaire est réunie au moins une fois par an dans les six mois de la clôture de l'exercice. Toutefois, ce délai peut être prolongé à la demande du directoire par ordonnance du président du tribunal de commerce, statuant sur requête.
Elle exerce les pouvoirs qui lui sont attribués par la loi et notamment :
– elle entend la lecture du rapport de gestion du directoire sur la marche de la société, et des rapports des commissaires aux comptes ;
– elle discute, approuve, modifie ou rejette les comptes qui lui sont soumis ;
– elle statue sur le rapport des commissaires aux comptes concernant les conventions intervenues entre la société et ses dirigeants et autorisées par le conseil de surveillance ;
– elle statue sur la répartition et l'affectation des bénéfices en se conformant aux dispositions statutaires ;
– elle donne ou refuse quitus de leur mandat aux conseillers ;
– elle nomme ou révoque les conseillers et les commissaires aux comptes ;
– elle approuve ou rejette les nominations de conseillers faites à titre provisoire par le conseil de surveillance ;
– elle fixe le montant des jetons de présence alloués aux conseillers ;
– elle ratifie le transfert du siège social décidé par le conseil de surveillance.

En outre, l'assemblée générale ordinaire autorise les émissions d'obligations, ainsi que la constitution de sûretés particulières à leur conférer.
Elle autorise aussi l'acquisition d'un bien appartenant à un actionnaire. Si cette acquisition a lieu dans les deux ans suivant l'immatriculation et si ce bien a une valeur au moins égale à un dixième du capital social, le président du directoire demande au tribunal la désignation d'un commissaire chargé d'apprécier, sous sa responsabilité, la valeur de ce bien.
Le rapport du commissaire est mis à la disposition des actionnaires. L'assemblée statue sur l'évaluation du bien, à peine de nullité de l'acquisition. Le vendeur n'a voix délibérative ni pour lui-même ni comme mandataire.

La saisine de l'assemblée et la nomination d'un commissaire n'ont pas lieu lorsque l'acquisition est faite en bourse, sous le contrôle d'une autorité judiciaire ou dans le cadre des opérations courantes de la société et conclue à des conditions normales.
L'assemblée générale ordinaire peut être convoquée en séance extraordinaire chaque fois qu'il est nécessaire qu'elle tranche une question de sa compétence.

- Article 32 – Assemblée générale extraordinaire

L'assemblée générale extraordinaire des actionnaires est seule habilitée à modifier les statuts dans toutes leurs dispositions. Elle ne peut, toutefois, augmenter les engagements des actionnaires, sous réserve des opérations résultant d'un regroupement d'actions régulièrement effectué.
Spécialement, elle peut changer la nationalité de la société, à condition que le pays d'accueil ait conclu avec la France une convention spéciale permettant d'acquérir sa nationalité et de transférer le siège social sur son territoire, en conservant à la société sa personnalité juridique.
L'assemblée générale extraordinaire peut notamment décider ou autoriser, sans que l'énumération qui va suivre ait un caractère limitatif :
– la transformation de la société en société d'autre forme ; toutefois, la transformation en société par actions simplifiée nécessitera l'unanimité des actionnaires ;
– la modification, directe ou indirecte, de l'objet social ;
– la modification de la dénomination sociale ;
– le transfert du siège social en dehors du département du lieu du siège social ou d'un département limitrophe ;
– la prorogation ou la dissolution anticipée de la société ;

– la division ou le regroupement des actions ;
– l'augmentation ou la réduction du capital social ; toutefois, l'augmentation du capital par voie d'incorporation de réserves, bénéfices ou primes d'émission peut être décidée par l'assemblée statuant aux conditions de quorum ou de majorité d'une assemblée générale ordinaire ;
– la modification des conditions de cession ou de transmission des actions ;
– le changement du mode de direction et d'administration de la société ;
– la modification des modalités d'affectation et de répartition des bénéfices ;
– l'émission d'obligations convertibles en actions ou d'obligations échangeables contre des actions ;
– la fusion ou la scission de la société.

- Article 35 – Convocation des assemblées générales

I. – Auteur de la convocation

L'assemblée générale est convoquée par le directoire. A défaut, elle peut être également convoquée :
1. Par les commissaires aux comptes.
2. Par un mandataire, désigné par le président du tribunal de commerce statuant en référé, à la demande, soit de tout intéressé en cas d'urgence, soit d'un ou de plusieurs actionnaires réunissant au moins le dixième du capital social.
3. Par les liquidateurs.
4. Par les actionnaires majoritaires en capital ou en droits de vote après une offre publique d'achat ou d'échange ou après une cession d'un bloc de contrôle.

II. – Formes de la convocation

Les convocations sont faites par un avis contenant les mentions énoncées à l'article 123 du décret du 23 mars 1967.
Cet avis de convocation est inséré dans un journal habilité à recevoir les annonces légales dans le département du siège social.
Cependant, les actionnaires titulaires de titres nominatifs seront convoqués par lettre simple adressée à chacun d'entre eux, aux frais de la société lorsque les dispositions légales seront remplies.
Tous les copropriétaires d'actions indivises sont convoqués dans les mêmes formes, lorsque leurs droits sont constatés, par une inscription nominative.
Lorsque les actions sont grevées d'un usufruit, le titulaire du droit de vote est convoqué dans les mêmes formes et sous les mêmes conditions.

III. – Délais

Le délai entre la date, soit de l'insertion ou de la dernière des insertions contenant un avis de convocation, soit de l'envoi des lettres, et la date de l'assemblée, est au moins de quinze jours sur première convocation et de six jours sur convocation suivante. En cas d'ajournement de l'assemblée par décision de justice, le juge peut fixer un délai différent.

IV. – Deuxième convocation

Lorsqu'une assemblée n'a pu délibérer régulièrement, faute du quorum requis, la deuxième assemblée est convoquée dans les mêmes formes et l'avis de convocation rappelle la date de la première.
Il en est de même pour la convocation d'une assemblée générale extraordinaire ou d'une assemblée spéciale, prorogée après deuxième convocation.

V. – Lieu de réunion

Les convocations à une assemblée doivent mentionner le lieu de réunion de l'assemblée.
Celui-ci peut être le siège de la société ou tout autre local situé dans la même ville, ou encore tout autre local mieux approprié à cette réunion, dès lors que le choix qui est fait par le directoire de ce lieu de réunion n'a pas pour but ou pour effet de nuire à la réunion des actionnaires.

VI. – Sanction

Toute assemblée irrégulièrement convoquée peut être annulée. Toutefois, l'action en nullité n'est pas recevable lorsque tous les actionnaires étaient présents ou représentés.

- Article 37 – Admission aux assemblées

Tout actionnaire peut participer personnellement, par mandataire, ou par correspondance aux assemblées générales, de quelque nature qu'elles soient.

Le droit de participer aux assemblées est subordonné, soit à l'inscription de l'actionnaire ou de l'intermédiaire habilité dans les comptes de titres nominatifs tenus par la société, soit à la transmission aux lieux indiqués dans l'avis de convocation d'un certificat constatant l'indisponibilité des actions au porteur inscrites en compte jusqu'à la date de l'assemblée, cinq jours au moins avant la date de l'assemblée.

21.2.6 Dispositifs permettant de retarder, différer ou empêcher un changement de contrôle

Les statuts de la Société ne contiennent pas de dispositifs permettant de retarder, différer ou empêcher un changement de contrôle.

21.2.7 Franchissements de seuils statutaires

Néant.

21.2.8 Stipulations particulières régissant les modifications du capital

Il n'existe aucune stipulation particulière dans les statuts de la Société régissant les modifications de son capital.

24. CONTRATS IMPORTANTS

La Société n'a conclu aucun contrat important (autre que les contrats conclus dans le cadre normal des affaires) au cours des trois années précédant la date du présent Document de Base.

25. INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DECLARATIONS D'EXPERTS ET DECLARATIONS D'INTERETS

Toutes les sources relatives aux tableaux, graphiques, estimations et pourcentages figurant dans le présent Document de Base, notamment à la Section 6 sont clairement mentionnées.

La Société confirme que les informations visées ont été reproduites fidèlement. Pour autant que la Société le sache et soit en mesure de l'assurer à la lumière des données publiées par ces tierces parties, aucun fait n'a été omis qui rendrait les informations reproduites inexactes ou trompeuses.

26. 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 :

(a) l'acte constitutif et les statuts de la Société ;

(b) tous rapports, courriers et autres documents, informations financières historiques, évaluations et déclarations établis par un expert à la demande de la Société, dont une partie est incluse ou visée dans le Document de Base ;

(c) les informations financières historiques de la Société pour chacun des trois exercices précédant la publication du Document de Base.

La Société entend communiquer ses résultats financiers conformément aux exigences des lois et réglementations en vigueur.

27. INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS

A la date du présent Document de Base, la société ne détient aucune participation financière.