



## DOCUMENT DE BASE

Juin 2004



« En application du règlement COB 98-01, l'Autorité des marchés financiers a enregistré le présent document de base sous le n° 104 - 130 en date du 29 juin 2004. Il ne peut être utilisé à l'appui d'une opération financière que s'il est complété par une note d'opération visée par l'Autorité des Marchés Financiers. Ce document de base a été établi par l'émetteur et engage la responsabilité de ses signataires. Cet enregistrement effectué après examen de la pertinence et de la cohérence de l'information donnée sur la situation de la Société, n'implique pas authentification des éléments comptables et financiers présentés».

Cet enregistrement est assorti de l'avertissement suivant :

*L'Autorité des marchés financiers attire l'attention du public sur les éléments suivants :*

- *Le développement récent de l'activité qui reste par ailleurs concentrée sur un nombre limité de clients (le premier client représente 52 % des ventes sur l'exercice clos le 31 mars 2004 et les cinq premiers clients 84% - voir § IV.3.5.2 et IV.5.4).*
- *La réserve formulée par l'auditeur contractuel sur les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2003 et portant sur la non-assistance à l'inventaire physique des stocks.*
- *La réserve formulée par le commissaire aux comptes dans son rapport général relatif à l'exercice clos le 31 mars 2004, au sujet du stock inscrit au bilan d'ouverture pour un montant de 1 286 504 euros (voir § V.2 du document de base).*

Ce document est disponible sur simple demande au siège de la Société, sur le site Internet de l'AMF ([www.amf-france.org](http://www.amf-france.org)) ou sur celui de la société ([www.neovia.biz](http://www.neovia.biz)).

## SOMMAIRE

<b>I.</b>	<b>RESPONSABLES DU DOCUMENT DE BASE ET DU CONTROLE DES COMPTES</b>	<b>4</b>
I.1.	RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE	4
I.2.	ATTESTATION DU RESPONSABLE DU PRESENT DOCUMENT DE BASE	4
I.3.	RESPONSABLES DU CONTROLE DES COMPTES	4
I.3.1.	COMMISSAIRES AUX COMPTES TITULAIRES	4
I.3.2.	COMMISSAIRES AUX COMPTES SUPPLEANTS	4
I.3.3.	AVIS DU COMMISSAIRE AUX COMPTES ET DE L'AUDITEUR CONTRACTUEL SUR LE DOCUMENT DE BASE	5
I.3.3.	RESPONSABLE DE L'INFORMATION FINANCIERE	6
<b>II.</b>	<b>RENSEIGNEMENTS RELATIFS AUX TITRES ADMIS</b>	<b>7</b>
<b>III.</b>	<b>RENSEIGNEMENTS DE CARACTERE GENERAL CONCERNANT L'EMETTEUR ET SON CAPITAL</b>	<b>8</b>
III.1.	RENSEIGNEMENTS CONCERNANT L'EMETTEUR	8
III.1.1.	DENOMINATION SOCIALE (ARTICLE 2 DES STATUTS)	8
III.1.2.	SIEGE SOCIAL (ARTICLE 4 DES STATUTS)	8
III.1.3.	DUREE DE VIE (ARTICLE 5.1 DES STATUTS)	8
III.1.4.	FORME JURIDIQUE (ARTICLE 1 DES STATUTS)	8
III.1.5.	REGISTRE DU COMMERCE ET DES SOCIETES	8
III.1.6.	CODE NAF	8
III.1.7.	OBJET SOCIAL (ARTICLE 3 DES STATUTS)	8
III.1.8.	EXERCICE SOCIAL (ARTICLE 5.2 DES STATUTS)	9
III.1.9.	ASSEMBLEES GENERALES	9
III.1.10.	AFFECTATION DES BENEFICES (ARTICLE 37 DES STATUTS)	9
III.1.11.	MODALITES DE PAIEMENT DES DIVIDENDES (ARTICLE 39 DES STATUTS)	10
III.1.12.	SEUILS STATUTAIRES (ARTICLE 15.2 DES STATUTS)	10
III.1.13.	TITRES AU PORTEUR IDENTIFIABLE (ARTICLE 9 DES STATUTS)	10
III.1.14.	DROITS DE VOTE DOUBLE (ARTICLE 31.3 DES STATUTS)	10
III.1.15.	CONSULTATION DES DOCUMENTS SOCIAUX (ARTICLE 35 DES STATUTS)	11
III.2.	RENSEIGNEMENTS CONCERNANT LE CAPITAL	11
III.2.1.	CAPITAL SOCIAL	11
III.2.2.	ÉVOLUTION DU CAPITAL SOCIAL SUR LES TROIS DERNIERS EXERCICES	11
III.2.3.	ÉVOLUTION DE LA REPARTITION DU CAPITAL DE LA SOCIETE AU COURS DES TROIS DERNIERS EXERCICES	12
III.2.4.	RACHAT PAR LA SOCIETE DE SES PROPRES ACTIONS	12
III.2.5.	CAPITAL AUTORISE NON EMIS	14
III.2.6.	CAPITAL POTENTIEL	17
III.2.7.	TITRES NON REPRESENTATIFS DU CAPITAL	17
III.2.8.	REPARTITION DU CAPITAL ET DES DROITS DE VOTE AU 28 JUIN 2004	18
III.2.9.	PACTE D'ACTIONNAIRES	18
III.2.10.	ÉTAT DES NANTISSEMENTS ET INSCRIPTIONS DES TITRES	18
III.2.11.	ENGAGEMENT DE CONSERVATION	19
III.2.12.	DIVIDENDES	19
III.2.13.	PLACE DE COTATION	19
<b>IV.</b>	<b>RENSEIGNEMENTS SUR L'ACTIVITE DU GROUPE</b>	<b>20</b>
IV.1.	PRESENTATION GENERALE DU GROUPE	20
IV.1.1.	HISTORIQUE	20
IV.1.2.	CHIFFRES CLES	20
IV.1.3.	ORGANIGRAMME JURIDIQUE AU 1 <sup>ER</sup> MAI 2004	21
IV.2.	LES MARCHES DE NEOVIA ET SES ACTEURS	21
IV.2.1.	LES MARCHES DE NEOVIA	21
IV.2.2.	LA CONCURRENCE	23
IV.3.	LE METIER DE NEOVIA	25
IV.3.1.	UNE LARGE GAMME DE PRODUITS ELECTRONIQUES GRAND PUBLIC	25
IV.3.2.	DE L'IMPORTATION A L'INGENIERIE INDUSTRIELLE	26
IV.3.3.	UN CONCEPTEUR DE PRODUITS GRAND PUBLIC A FORTE VALEUR AJOUTEE	27
IV.3.4.	LES FACTEURS DETERMINANTS	27
IV.3.5.	LES CLIENTS	32

<b>IV.4.</b>	<b>UNE ORGANISATION PERFORMANTE</b>	<b>34</b>
<b>IV.4.1.</b>	<b>ORGANIGRAMME FONCTIONNEL</b>	<b>34</b>
<b>IV.4.2.</b>	<b>LES RESSOURCES HUMAINES</b>	<b>34</b>
<b>IV.4.3.</b>	<b>LES FONCTIONS DE L'ENTREPRISE</b>	<b>35</b>
<b>IV.4.4.</b>	<b>LES MOYENS TECHNIQUES</b>	<b>38</b>
<b>IV.5.</b>	<b>FACTEURS DE RISQUES</b>	<b>38</b>
<b>IV.5.1.</b>	<b>RISQUES LIES AUX STOCKS</b>	<b>38</b>
<b>IV.5.2.</b>	<b>RISQUES TECHNOLOGIQUES</b>	<b>39</b>
<b>IV.5.3.</b>	<b>RISQUES JURIDIQUES</b>	<b>39</b>
<b>IV.5.4.</b>	<b>RISQUES « CLIENTS »</b>	<b>39</b>
<b>IV.5.5.</b>	<b>RISQUES LIE A LA CONCURRENCE</b>	<b>40</b>
<b>IV.5.6.</b>	<b>RISQUES « FOURNISSEURS »</b>	<b>40</b>
<b>IV.5.7.</b>	<b>RISQUES DE GARANTIE PRODUITS</b>	<b>40</b>
<b>IV.5.8.</b>	<b>RISQUE LIE A UNE MONO ACTIVITE</b>	<b>41</b>
<b>IV.5.9.</b>	<b>RISQUE ENVIRONNEMENTAL</b>	<b>41</b>
<b>IV.5.10.</b>	<b>RISQUES FINANCIERS</b>	<b>41</b>
<b>IV.5.11.</b>	<b>FAITS EXCEPTIONNELS ET LITIGES</b>	<b>42</b>
<b>IV.6.</b>	<b>STRATEGIE</b>	<b>43</b>
<b>IV.6.1.</b>	<b>FORCES ET FAIBLESSES ACTUELLES DE LA SOCIETE</b>	<b>43</b>
<b>IV.6.2.</b>	<b>STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT</b>	<b>43</b>
<b>IV.6.3.</b>	<b>MOYENS A METTRE EN OEUVRE</b>	<b>44</b>
 <b><u>V. DONNEES FINANCIERES HISTORIQUES</u></b>		<b><u>45</u></b>
<b>V.1.</b>	<b>COMPTES ANNUELS DES EXERCICES CLOS LE 31 MARS 2002, 2003 ET 2004</b>	<b>45</b>
<b>V.1.1.</b>	<b>BILANS</b>	<b>45</b>
<b>V.1.2.</b>	<b>COMPTES DE RESULTAT</b>	<b>47</b>
<b>V.1.3.</b>	<b>ANNEXE AUX COMPTES ANNUELS DE L'EXERCICE CLOS AU 31 MARS 2004</b>	<b>48</b>
<b>V.2.</b>	<b>RAPPORT DU COMMISSAIRE AUX COMPTES SUR LES COMPTES</b>	<b>61</b>
<b>V.3.</b>	<b>RAPPORT SPECIAL SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES</b>	<b>63</b>
<b>V.4.</b>	<b>RAPPORT DE L'AUDITEUR CONTRACTUEL</b>	<b>65</b>
<b>V.5.</b>	<b>HONORAIRES DU COMMISSAIRES AUX COMPTES ET DES MEMBRES DE SON RESEAU</b>	<b>65</b>
 <b><u>VI. ORGANES D'ADMINISTRATION DE DIRECTION</u></b>		<b><u>66</u></b>
<b>VI.1.</b>	<b>MEMBRES DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION</b>	<b>66</b>
<b>VI.1.1.</b>	<b>COMPOSITION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION</b>	<b>66</b>
<b>VI.1.2.</b>	<b>AUTRES MANDATS EXERCES PAR LES MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION</b>	<b>66</b>
<b>VI.1.3.</b>	<b>FONCTIONNEMENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION</b>	<b>67</b>
<b>VI.2.</b>	<b>REMUNERATIONS DES ORGANES DE DIRECTION, D'ADMINISTRATION ET DE CONTROLE</b>	<b>67</b>
<b>VI.2.1.</b>	<b>REMUNERATIONS DES MANDATAIRES SOCIAUX</b>	<b>67</b>
<b>VI.2.2.</b>	<b>INFORMATIONS SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES CONCLUES ENTRE LA SOCIETE ET UN DE SES MANDATAIRES SOCIAUX, UN ACTIONNAIRE DETENANT PLUS DE 10% DU CAPITAL ET LA SOCIETE LA CONTROLANT</b>	<b>67</b>
<b>VI.2.3.</b>	<b>INTERETS DES DIRIGEANTS DANS LE CAPITAL DE L'EMETTEUR, DANS CELUI D'UNE SOCIETE QUI EN DETIENT LE CONTROLE, DANS CELUI D'UNE FILIALE DE L'EMETTEUR OU CHEZ UN CLIENT OU UN FOURNISSEUR SIGNIFICATIF DE L'EMETTEUR.</b>	<b>69</b>
<b>VI.2.4.</b>	<b>INFORMATIONS SUR LES OPERATIONS QUI NE PRESENTENT PAS LE CARACTERE D'OPERATIONS COURANTES</b>	<b>69</b>
<b>VI.2.5.</b>	<b>PRETS ET GARANTIES ACCORDES OU CONSTITUES EN FAVEUR DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION</b>	<b>70</b>
<b>VI.3.</b>	<b>INTERESSEMENT DU PERSONNEL</b>	<b>70</b>
<b>VI.3.1.</b>	<b>REGIME D'INTERESSEMENT</b>	<b>70</b>
<b>VI.3.2.</b>	<b>OPTIONS DE SOUSCRIPTION OU D'ACHAT D'ACTIONS</b>	<b>70</b>
 <b><u>VII. EVOLUTION RECENTE ET PERSPECTIVES</u></b>		<b><u>71</u></b>
<b>VII.1.</b>	<b>EVOLUTION RECENTE</b>	<b>71</b>
<b>VII.2.</b>	<b>PERSPECTIVES FINANCIERES</b>	<b>71</b>
 <b><u>VIII. CALENDRIER PREVISIONNEL DE COMMUNICATION FINANCIERE</u></b>		<b><u>72</u></b>
 <b><u>IX. GLOSSAIRE</u></b>		<b><u>73</u></b>

# **I. RESPONSABLES DU DOCUMENT DE BASE ET DU CONTROLE DES COMPTES**

## **I.1. RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE**

Monsieur Seung-Joon IM, Président Directeur Général de NEOVIA ELECTRONICS ("NEOVIA" ou "la Société").

## **I.2. ATTESTATION DU RESPONSABLE DU PRESENT DOCUMENT DE BASE**

"A ma connaissance, les données du présent document de base 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 la Société. Elles ne comprennent pas d'omission de nature à en altérer la portée."

Seung-Joon IM

Président Directeur Général

## **I.3. RESPONSABLES DU CONTROLE DES COMPTES**

### **I.3.1. Commissaires aux comptes titulaires**

#### **Cabinet ALFA CONSULTANT**

Représenté par Monsieur Fabrice ALBRECHT

34 rue Caffarelli

06000 Nice

Date du 1<sup>er</sup> mandat : Nommé par l'Assemblée Général Ordinaire du 30 septembre 2003.

Date d'expiration du mandat : à l'issue de l'Assemblée Général Ordinaire statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2009.

L'Assemblée Générale du 18 juin 2004 a nommé sous condition suspensive de l'admission des titres NEOVIA à la cote d'un marché réglementé, le cabinet Ernst & Young représenté par Madame Any ANTOLA (11 allée de l'Arche 92400 Courbevoie) en tant que second commissaire aux comptes titulaire (3<sup>ème</sup> résolution).

### **I.3.2. Commissaires aux comptes suppléants**

#### **Cabinet Auditeurs Méditerranéens Associés**

213 Promenade des Anglais

06200 Nice

Date du 1<sup>er</sup> mandat : Nommé par l'Assemblée Général Ordinaire du 30 septembre 2003.

Date d'expiration du mandat : à l'issue de l'Assemblée Général Ordinaire statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2009.

L'Assemblée Générale du 18 juin 2004 a nommé sous condition suspensive de l'admission des titres NEOVIA à la cote d'un marché réglementé, Madame Béatrice DELAUNAY, Tour Ernst & Young, Faubourg de l'Arche, 92037Paris La défense Cedex en tant que second commissaire aux comptes suppléant (3<sup>ème</sup> résolution).

### **I.3.3. Avis du commissaire aux comptes et de l'auditeur contractuel sur le document de base**

En notre qualité de commissaire aux comptes et d'auditeur contractuel de la société NEOVIA ELECTRONICS et en application du règlement COB 98-01, nous avons procédé, conformément aux normes professionnelles applicables en France, à la vérification des informations portant sur la situation financière et les comptes historiques données dans le présent document de base établi à l'occasion de l'introduction en bourse de la société au Second Marché d'Euronext Paris.

Ce document de base a été établi sous la responsabilité du Président du conseil d'administration. Il nous appartient d'émettre un avis sur la sincérité des informations qu'il contient portant sur la situation financière et les comptes.

Nos diligences ont consisté, conformément aux normes professionnelles applicables en France, à apprécier la sincérité des informations portant sur la situation financière et les comptes, et à vérifier leur concordance avec les comptes ayant fait l'objet d'un rapport. Elles ont également consisté à lire les autres informations contenues dans le document de base, afin d'identifier le cas échéant les incohérences significatives avec les informations portant sur la situation financière et les comptes, et de signaler les informations manifestement erronées que nous aurions relevées sur la base de notre connaissance générale de la société acquise dans le cadre de notre mission. Les données prospectives présentées correspondent à des objectifs des dirigeants, et non des données prévisionnelles isolées résultant d'un processus d'élaboration structuré.

Les comptes annuels pour l'exercice clos le 31 mars 2002 arrêtés par la gérance, ont fait l'objet d'un audit par le commissaire aux comptes, Alfa Consultant, selon les normes professionnelles applicables en France et ont été certifiés sans réserve ni observation.

Les comptes annuels pour l'exercice clos le 31 mars 2003 arrêtés par la gérance, ont fait l'objet d'un audit par le commissaire aux comptes, Alfa Consultant, selon les normes professionnelles applicables en France, à l'exception de la non assistance à l'inventaire physique des stocks au 31 mars 2003, cette date précédant celle à laquelle la mission d'audit a été confiée à Alfa Consultant par la société, les autres procédures d'audit effectuées n'ayant pas permis de donner une assurance raisonnable sur les quantités en stock à cette date. Ces comptes ont été certifiés avec une réserve relative à la non assistance à l'inventaire physique des stocks au 31 mars 2003.

Les comptes annuels pour l'exercice clos le 31 mars 2004 et arrêtés par la gérance, ont fait l'objet d'un audit, respectivement par Alfa Consultant en qualité de commissaire aux comptes et Ernst & Young et Associés en tant qu'auditeur contractuel, selon les normes professionnelles applicables en France, et ont été certifiés avec une réserve relative à la non assistance à l'inventaire physique des stocks au 31 mars 2003.

Sur la base de ces diligences, et compte tenu des réserves formulées dans nos précédents rapports telles que rappelées ci-dessus, nous n'avons pas d'autre observation à formuler sur la sincérité des informations portant sur la situation financière et les comptes, présentées dans ce document de base.

Paris, le 29 juin 2004

Le commissaire aux comptes

**Alfa Consultant**  
**Fabrice ALBRECHT**

L'auditeur contractuel

**Ernst & Young Associés**  
**Any ANTOLA**

Le présent document inclut par ailleurs le rapport général du commissaire aux comptes, établie en application des dispositions de l'article L.225-235 du code de commerce et le rapport d'audit contractuel au 31 mars 2004 (respectivement aux paragraphes V.2. et V.4. du présent document de base).

### **I.3.3. Responsable de l'information financière**

Monsieur Seung-Joon IM

Président Directeur Général

Adresse : 19, rue James de Rothschild – 77164 Ferrières-en-Brie

Téléphone : 01 64 76 56 00

Télécopie : 01 64 77 23 37

Email : [sjim@neovia.biz](mailto:sjim@neovia.biz)

Des exemplaires du présent document de base sont disponibles sans frais au siège social de NEOVIA, sur son site web: [www.neovia.biz](http://www.neovia.biz) ainsi que sur le site de l'AMF ([www.amf-france.org](http://www.amf-france.org)).

## **II. RENSEIGNEMENTS RELATIFS AUX TITRES ADMIS**

Sans objet

### **III. RENSEIGNEMENTS DE CARACTERE GENERAL CONCERNANT L'EMETTEUR ET SON CAPITAL**

*Le descriptif ci-dessous incorpore les modifications statutaires adoptées suite à la transformation en société anonyme et celles soumises à l'approbation de l'Assemblée Générale Ordinaire et Extraordinaire du 18 juin 2004, sous condition suspensive de l'admission des actions de la Société à la cote d'un marché réglementé avant le 31 décembre 2004. A défaut, les décisions adoptées sous les résolutions susvisées seront caduques.*

#### **III.1. RENSEIGNEMENTS CONCERNANT L'EMETTEUR**

##### **III.1.1. Dénomination sociale (article 2 des statuts)**

NEOVIA ELECTRONICS

##### **III.1.2. Siège social (article 4 des statuts)**

19, rue James de Rothschild  
77164 Ferrières-en-Brie

##### **III.1.3. Durée de vie (article 5.1 des statuts)**

La durée de vie de la Société qui a commencé le jour de son immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés le 11 septembre 1998, expirera le 11 septembre 2097, sauf dissolution anticipée ou prorogation.

##### **III.1.4. Forme juridique (article 1 des statuts)**

NEOVIA a été constituée sous forme de société à responsabilité limitée, pour une durée de 99 ans, à compter de son immatriculation au RCS. Elle a été transformée en Société anonyme à conseil d'administration par une assemblée générale ordinaire et extraordinaire en date du 11 juin 2004.

##### **III.1.5. Registre du Commerce et des Sociétés**

La Société a été immatriculée le 11 septembre 1998 au Registre du Commerce et des Sociétés de Meaux sous le numéro 420 181 448.

##### **III.1.6. Code NAF**

Code NAF : 518 G

##### **III.1.7. Objet social (article 3 des statuts)**

La Société a pour objet, tant en France qu'à l'étranger :

- La vente, l'achat, la commercialisation, la distribution, la sous-traitance, le service après vente, par quelque moyen que ce soit, de tout matériel électronique, informatique, audiovisuel et de communication ;
- La fabrication, la conception, la recherche et le développement de tout matériel électronique, informatique, audiovisuel et de communication ;
- L'importation et l'exportation de tout matériel électronique, informatique, audiovisuel et de communication ;
- La prise, l'acquisition, la vente, l'exploitation, la concession ou la licence de tous brevets, licences, marques, dessins, modèles ou droits quelconques dans les domaines visés ci-dessus ;



- L'exploitation de toute activité de service et/ou de conseil pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet social ou à tout objet similaire ou connexe ;
- La participation de la Société, par tout moyen, à toutes entreprises ou sociétés créées ou à créer, pouvant se rattacher à l'objet social, notamment par voie de création de sociétés nouvelles, d'apport, commandite, souscription ou rachat de titres ou droits sociaux, fusion, alliance ou association en participation ou groupement d'intérêt économique ou de location-gérance ;
- Et généralement, toutes opérations industrielles, techniques, commerciales, financières, civiles, mobilières ou immobilières, pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet social ou à tout objet similaire ou connexe.

### **III.1.8.Exercice social (article 5.2 des statuts)**

Chaque exercice démarre le 1<sup>er</sup> avril et s'achève le 31 mars.

### **III.1.9.Assemblées générales**

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

### **III.1.10. Affectation des bénéfices (article 37 des statuts)**

Sur le bénéfice de chaque exercice diminué, le cas échéant, des pertes antérieures, sont tout d'abord prélevées les sommes à porter en réserve en application de la Loi. Ainsi, il est prélevé cinq pour cent (5 %) au moins pour constituer le fond de réserve légale ; ce prélèvement cesse d'être obligatoire lorsque ledit fond atteint le dixième du capital social ; il reprend son cours lorsque, pour une cause quelconque, la réserve légale est descendue au-dessous de cette fraction.

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

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

Le solde, s'il en existe, est réparti entre toutes les actions proportionnellement à leur montant libéré et non amorti.

Cependant, hors le cas de réduction de capital, aucune distribution ne peut être faite aux actionnaires lorsque les capitaux propres sont ou deviendraient à la suite de celle-ci inférieurs au montant du capital augmenté des réserves que la Loi ou les statuts ne permettent pas de distribuer.

L'Assemblée Générale peut décider la mise en distribution de sommes prélevées sur les réserves facultatives ; en ce cas, la décision indique expressément les postes de réserve sur lesquels les prélèvements sont effectués. Toutefois, les dividendes sont distribués par priorité sur le bénéfice distribuable de l'exercice.

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

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

### **III.1.11. Modalités de paiement des dividendes (article 39 des statuts)**

L'article 39 des statuts prévoit pour l'Assemblée Générale, la faculté d'accorder à chaque actionnaire pour tout ou partie du dividende mis en distribution ou des acomptes sur dividende, une option entre le paiement du dividende ou des acomptes sur dividende en numéraire ou en actions.

### **III.1.12. Seuils statutaires (article 15.2 des statuts)**

Toute personne qui viendrait à posséder ou contrôler, directement ou indirectement, un nombre d'actions représentant (i) une fraction du capital ou des droits de vote de la Société supérieure ou égale à 3% ou (ii) une fraction du capital ou des droits de vote de la Société égale à un multiple de 3% et ce, jusqu'à 33% du capital social ou des droits de vote inclus, serait tenue, dans les cinq jours de bourse suivant l'inscription en compte des titres lui permettant d'atteindre ou franchir ces seuils, de déclarer à la Société, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, (a) la date du franchissement de seuil, (b) le nombre total d'actions détenues ainsi que le nombre des droits de vote y attachés, et (c) le nombre total de titres donnant accès à terme au capital détenus ainsi que le nombre de droits de vote y attachés.

Cette obligation est soumise aux mêmes dispositions que celles qui régissent les obligations de déclaration de franchissement de seuil légales, et s'applique en conséquence tant aux franchissements de seuils à la hausse qu'aux franchissements de seuils à la baisse.

Les stipulations ci-dessus s'appliquent sans préjudice des obligations légales et réglementaires pesant sur toute personne, agissant seule ou de concert, qui viendrait à posséder ou contrôler, directement ou indirectement, certaines fractions du capital ou des droits de vote, d'informer la Société et l'autorité des marchés financiers (AMF) desdits franchissements des seuils.

A défaut d'avoir été régulièrement déclarées, les actions excédant la fraction qui aurait dû être déclarée sont privées de droit de vote dans les conditions et selon les modalités similaires à celles prévues par les dispositions légales et réglementaires dans le cadre des absences de déclarations de franchissements de seuils, dans la mesure où un ou plusieurs actionnaires détenant une fraction égale à 3% au moins du capital et des droits de vote en fait(font) la demande lors de l'Assemblée Générale.

### **III.1.13. Titres au porteur identifiable (article 9 des statuts)**

Les statuts, prévoient la possibilité de recourir à une procédure permettant l'identification des détenteurs et propriétaires de titres au porteur prévue aux articles L 228-2 et suivants du Code de Commerce.

### **III.1.14. Droits de vote double (article 31.3 des statuts)**

L'Assemblée Générale Extraordinaire et Ordinaire en date du 18 juin 2004 a décidé d'instaurer un droit de vote double par rapport à celui conféré aux autres actions, eu égard à la quotité du capital qu'elles représentent, pour toutes les actions entièrement libérées pour lesquelles il sera justifié d'une inscription nominative depuis deux ans au moins au nom du même actionnaire à compter du jour de l'admission des actions de la Société aux négociations sur un marché réglementé, ou postérieurement à celle-ci.

En cas d'augmentation de capital par incorporation de réserves, ou d'échange d'actions à l'occasion d'un regroupement ou d'une division d'actions ou encore d'une fusion, le droit de vote double est conféré aux actions attribuées à raison d'actions inscrites sous la forme nominative, sous réserve qu'elles soient elles-mêmes conservées sous la forme nominative depuis leur attribution, à l'expiration d'un délai de deux ans à compter de l'inscription sous la forme nominative des actions à raison desquelles elles ont été attribuées.

La fusion ou la scission de la Société est sans effet sur le droit de vote double qui peut être exercé au sein de la société bénéficiaire si les statuts de celle-ci l'ont institué.

### **III.1.15. Consultation des documents sociaux (article 35 des statuts)**

Les documents sociaux peuvent être consultés au siège social de la Société, dans les conditions prévues par l'article 35 des statuts.

## **III.2. RENSEIGNEMENTS CONCERNANT LE CAPITAL**

### **III.2.1. Capital social**

Le capital social de la Société au 11 juin 2004 s'élève à 280.000 € divisé en 1.400.000 actions de 0,20 € de valeur nominale, chacune entièrement libérée, toutes de même catégorie.

### **III.2.2. Évolution du capital social sur les trois derniers exercices**

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
11 sept 1998	Apport en numéraire Création	7.622,45 €	-	500	15,2449 €	500	7.622,45 €
01 août 2002	Incorporation réserves	377,55 €	-	-	16 €	500	8.000 €
19 mars 2004	Incorporation réserves	92.000	-	-	200 €	500	100.000 €
11 juin 2004	Incorporation réserves	180.000	-	-	560 €	500	280.000 €
11 juin 2004	Division du nominal par 2.800 (*)	-	-	1.399.500	0.20 €	1.400.000	280.000 €

(\*) conformément à la 19<sup>ème</sup> résolution de l'Assemblée Général Ordinaire et Extraordinaire du 11 juin 2004.

### III.2.3. Evolution de la répartition du capital de la Société au cours des trois derniers exercices

Actionnaire	Qualité de l'actionnaire	% capital détenu avant l'opération	Nombre d'actions acquises	Prix unitaire des actions acquises (en €)	Prix unitaire des actions acquises (en €) (3)	Décote	% capital acquis	% capital après opération
<b>Août 2002 : Acquisition de la société par l'actionnaire de référence actuel</b>								
Seung-Joon IM	(1)	0,00%	249	15,24 €	0,006 €		49,80%	49,80%
SEVIT Co. Ltd	(2)	0,00%	251	15,24 €	0,006 €		50,20%	50,20%
<b>Janvier 2003 : Entrée de Monique Favre au capital par le biais de cessions de titres de SEVIT Co.Ltd</b>								
Monique FAVRE	(1)	0,00%	131	16 €	0,006€	-%	26,20%	26,20%
<b>Avril 2003 : Renforcement de la participation détenue par l'actionnaire de référence actuel et entrée de Thierry CASSAGNAUD via des cessions provenant de Monique FAVRE et de SEVIT CO.Ltd</b>								
Seung-Joon IM	(1)	49,80%	151	16 €	0,006€	-%	30,20%	80%
Thierry CASSAGNAUD	(1)	0%	10	16 €	0,006 €			2%
<b>Septembre 2003 : Renforcement de la participation détenue par l'actionnaire de référence actuel et entrée au capital de M. O Shik KONG via des cessions de SEVIT CO.Ltd</b>								
Seung-Joon IM	(1)	80,00%	76	16 €	0,006€	-%	15,20%	95,20%
O Shik KONG	(1)	0	14	16 €	0,006 €		2,80%	2,80%
<b>Mars 2004 : Entrée au capital de quatre actionnaires en vue de la transformation en SA</b>								
Seung-Joon IM	(1)	80,00%		400 €	0,14 €	-%		70,80%
Jonghoon KIM	(1)	0%	100	400 €	0,14 €		20%	20%
Thierry CASSAGNAUD	(1)	2%	15	400 €	0,14 €		3%	5%
Gun Hang LEE	(1)	0%	5	400 €	0,14 €		1%	1%
Monique FAVRE	(1)	0%	1	400 €	0,14 €		0,20%	0,20%
Véronique IM	(1)	0%	1	400 €	0,14 €		0,20%	0,20%

(1) Personne physique

(2) Société (non financière)

(3) Prix d'acquisition ajustés pour tenir compte de la division du nominal par 2.800

Au cours des trois derniers exercices, la répartition du capital de la Société a évolué de la façon suivante :

	août-02	janv-03	avr-03	sept-03	mars-04
Seung-Joon IM	49,80%	49,80%	80,00%	95,20%	70,80%
SEVIT Co Ltd	50,20%	24,00%	18,00%	0,00%	
Monique FAVRE		26,20%	0,00%	0,00%	0,20%
Jonghoon KIM					20,00%
Thierry CASSAGNAUD			2,00%	2,00%	5,00%
O Shik KONG				2,80%	2,80%
Gun Hang LEE					1,00%
Véronique IM					0,20%
<b>TOTAL</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

La répartition du capital actuelle est identique à celle de Mars 2004.

### III.2.4. Rachat par la Société de ses propres actions

L'Assemblée Générale du 18 juin 2004, statuant en la forme ordinaire et sous condition suspensive de l'admission des titres à la négociation sur un marché réglementé au plus tard le 31 décembre 2004,

autorise, conformément aux dispositions de l'articles L. 225-209 du Code du Commerce, le Conseil d'Administration à opérer en bourse sur les actions de la Société, et ce, pour une durée de 18 mois à compter de la réalisation de la dite condition.

La Société pourra utiliser la présente autorisation, par ordre de priorité décroissant, en vue de :

- la régularisation du cours de bourse de l'action de la Société en procédant sur le marché à des achats ou des ventes en contre-tendance;
- l'achat ou la vente des actions de la Société en fonction des situations de marché;
- la mise en œuvre de tout plan d'options d'achat d'actions dans le cadre des dispositions des articles L. 225-177 et suivants du Code de commerce ;
- de l'investissement en actions existantes ou en titres donnant accès immédiatement ou à terme aux dites actions de la Société dans les conditions prévues par la loi, notamment en vertu des articles L. 443-1 et suivants du Code du travail ou dans le cadre de la participation des salariés aux fruits de l'expansion de l'entreprise ;
- de la remise des actions (à titre d'échange, de paiement ou autre) dans le cadre d'opérations de croissance externe ;
- de la remise d'actions lors de l'exercice de droits attachés à des valeurs mobilières donnant droit par remboursement, conversion, échange, présentation d'un bon, combinaison de ces moyens ou de toute autre manière à l'attribution d'actions de la Société ; ou
- de la mise en œuvre d'une politique de gestion patrimoniale et financière comprenant la conservation desdits titres, leur cession et plus généralement leur transfert.

L'acquisition, la cession ou le transfert de ces actions pourront être effectués en une ou plusieurs fois par tous moyens (le cas échéant hors marché, de gré à gré, y compris par acquisition ou cession de blocs) et à tout moment, le cas échéant en période d'offre publique.

La Société pourra acquérir ses propres actions jusqu'à concurrence de 10% du nombre des actions composant le capital social tel qu'il serait ajusté en fonction d'opérations pouvant l'affecter postérieurement à la présente décision, à un prix au plus égal à 200% du prix d'admission des actions de la Société à la cote d'un marché réglementé.

La Société ne pourra vendre tout ou partie des actions ainsi acquises qu'à un prix au moins égal à 50% du prix d'admission des actions de la Société à la cote d'un marché réglementé. En outre, le prix minimum de vente ne s'appliquera pas en cas de remise de titres en paiement ou en échange dans le cadre d'opérations de croissance externe.

En cas de modification du nominal de l'action, d'augmentation de capital par incorporation de réserves, d'attribution de réserves ou de tous autres actifs, d'amortissement du capital, ou de toute autre opération portant sur les capitaux propres, le prix d'achat et de vente susvisé pourra être ajusté afin de tenir compte de l'incidence objective de ces opérations sur la valeur de l'action.

Le montant maximum des fonds consacrés à la réalisation de ce programme est de 2.000.000 €.

L'Assemblée Générale donne tous pouvoirs au Conseil d'Administration avec faculté de délégation, pour passer tous ordres en bourse, conclure tous accords, effectuer toutes formalités et toutes déclarations auprès de tous organismes et, généralement, faire ce qui est nécessaire.

La société établira, postérieurement à la décision du conseil d'administration de procéder au lancement effectif du programme autorisé par la présente résolution, une note d'information soumise au visa de l'Autorité des marchés financiers et contenant les indications visées audit règlement.

## III.2.5. Capital autorisé non émis

### III.2.5.1 Emission avec suppression du droit préférentiel de souscription

L'assemblée générale, conformément à l'article L. 225-129 III du Code de commerce, notamment en son alinéa 2, de l'article L. 225-138 et de l'article L. 225-148 du Code de commerce, connaissance prise du rapport du conseil d'administration et du rapport spécial du commissaire aux comptes, prend les décisions suivantes :

- (i) délègue au conseil d'administration les pouvoirs nécessaires à l'effet de **procéder à l'augmentation du capital social avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires**, en une ou plusieurs fois, dans la proportion et aux époques qu'il appréciera, tant en France qu'à l'étranger, en faisant appel public à l'épargne, par l'émission d'actions, étant précisé que la souscription de ces actions pourra être libérée soit en espèces, soit par compensation de créances et que sont exclues les émissions d'actions de priorité avec ou sans droit de vote, de certificats d'investissement et de valeurs mobilières donnant accès à ces titres de capital.
- (ii) décide que le conseil d'administration pourra notamment émettre les actions visées ci-dessus au paragraphe (i) :
  - (a) à l'effet de rémunérer des titres qui seraient apportés à la Société, dans le cadre d'une offre publique d'échange initiée en France ou à l'étranger sur des titres répondant aux conditions fixées à l'article L. 225-148 du Code de commerce, si les titres de la Société sont admis aux négociations sur un marché réglementé ; ou
  - (b) à la suite de l'émission par l'une des sociétés dont la Société détiendrait directement ou indirectement plus de la moitié du capital social, avec l'accord de la Société, d'obligations à bons de souscription d'actions de la Société (OBSA), ou de toutes autres valeurs mobilières donnant droit, immédiatement ou à terme, par conversion, échange, remboursement, présentation d'un bon, combinaison de ces moyens ou de toute autre manière, à l'attribution, à tout moment ou à date fixe, d'actions qui, à cet effet, seraient émises en représentation d'une quotité du capital social de la Société.
- (iii) décide de fixer comme suit le montant nominal maximal des émissions qui pourront être décidées par le conseil d'administration en vertu de la présente délégation :
  - (a) *Montant nominal maximum des augmentations de capital*

Le montant nominal des augmentations de capital susceptibles d'être réalisées immédiatement ou à terme en vertu de la présente délégation est fixé à cent soixante quatre mille (164.000) euros.
  - (b) *Montant nominal des actions à émettre en cas d'opérations financières nouvelles*

A ce plafond s'ajoutera, le cas échéant, le montant nominal des actions à émettre, en cas d'opérations financières nouvelles, pour préserver, conformément aux dispositions légales et réglementaires et aux stipulations contractuelles applicables, les droits des porteurs de titres donnant accès à terme à une quotité du capital de la Société ;
- (iv) décide de fixer à vingt-quatre (24) mois, à compter du jour de la présente assemblée, la durée de la validité de la présente délégation.
- (v) décide de supprimer le droit préférentiel de souscription des actionnaires aux actions pouvant être émises en vertu de la présente délégation ; le conseil d'administration ayant toutefois la faculté, s'il le juge opportun, de conférer aux actionnaires, pendant un délai et selon des modalités qu'il fixera, pour tout ou partie de l'émission effectuée, une priorité de souscription ne donnant pas lieu à création de droits négociables et devra s'exercer proportionnellement au nombre d'actions possédées par chaque actionnaire et pourra être éventuellement complétée par une souscription à titre réductible.

- (vi) décide que si les souscriptions, y compris, le cas échéant, celles des actionnaires, n'ont pas absorbé la totalité de l'émission, le conseil d'administration pourra limiter le montant de l'opération au montant des souscriptions reçues sous la condition que celui-ci atteigne au moins les trois quarts (75%) de l'émission décidée.
- (vii) décide, si les actions de la Société sont émises par appel public à l'épargne, conformément à l'article L. 225-136 du Code de commerce, que le montant de la contrepartie revenant ou devant revenir, immédiatement ou à terme, à la Société pour chacune des actions émises ou à émettre dans le cadre de la présente délégation, par toute manière, devra être au moins égale à :
- la moyenne des cours constatés pour les actions de la Société pendant dix jours de bourse consécutifs choisis parmi les vingt derniers jours de bourse précédant le début de l'émission des actions, corrigée, le cas échéant, pour tenir compte de la différence de date de jouissance; ou à
  - la quote-part de capitaux propres par action tels qu'ils résultent du dernier bilan approuvé, corrigée, le cas échéant, pour tenir compte de la différence de date de jouissance, si l'émission des actions intervient avant l'admission des titres aux négociations et le premier jour de cotation des actions de la Société sur un marché réglementé.
- (viii) décide que le conseil d'administration aura tous pouvoirs, avec faculté de subdélégation dans les conditions fixées par la Loi, pour mettre en œuvre la présente délégation, à l'effet notamment de :
- rappeler la catégorie de titres à émettre, en l'espèce des actions ;
  - décider le montant à émettre, le prix d'émission ainsi que le montant de la prime qui pourra, le cas échéant, être demandée à l'émission ;
  - déterminer les conditions des émissions en accord, s'il y a lieu, avec les organes de direction des sociétés dont la Société détient, directement ou indirectement, plus de la moitié du capital, telles que visées au paragraphe (ii) de la présente résolution ;
  - déterminer le mode de libération des actions à émettre ;
  - fixer, s'il y a lieu, les modalités d'exercice des droits attachés aux actions et, notamment, arrêter la date, même rétroactive, à compter de laquelle les actions nouvelles porteront jouissance ; déterminer les modalités d'exercice des droits ainsi que toutes autres conditions et modalités de réalisation de l'émission ;
  - fixer les modalités selon lesquelles la Société aura, le cas échéant, la faculté d'acheter ou d'échanger en bourse, à tout moment ou pendant des périodes déterminées, les actions émises ou à émettre en vue de les annuler ou non, dans le strict respect des dispositions légales et réglementaires ;
  - prévoir, dans les conditions fixées par les dispositions légales et réglementaires, la faculté de suspendre éventuellement l'exercice des droits attachés à ces actions ;
  - plus particulièrement, en cas d'émission d'actions à l'effet de rémunérer des titres apportés dans le cadre d'une offre publique d'échange, arrêter la liste des titres apportés en échange, fixer les conditions de l'émission, la parité d'échange ainsi que, le cas échéant, le montant de la soulte à verser en espèces ;
  - sur sa seule décision, et s'il le juge opportun, imputer les frais des émissions sur le montant des primes correspondantes et prélever sur ce montant les sommes nécessaires pour porter la réserve légale au niveau minimum requis par la Loi ;

- procéder à tous les ajustements requis en vertu des dispositions légales et réglementaires et stipulations contractuelles applicables afin de prendre en compte l'incidence d'opérations sur le capital de la Société, et fixer les modalités selon lesquelles sera assurée, le cas échéant, la préservation des droits des porteurs d'actions de la Société ;
  - constater la réalisation de chaque augmentation de capital et procéder aux modifications corrélatives des statuts et à toutes formalités nécessaires ;
  - d'une manière générale, passer toute convention, notamment pour parvenir à la bonne fin des émissions envisagées, prendre toutes mesures et effectuer toutes formalités utiles à l'émission, à la négociation sur un marché réglementé, à la cotation et au service financier des titres émis en vertu de la présente délégation ainsi qu'à l'exercice des droits qui y sont attachés.
- (ix) prend acte du fait que dans l'hypothèse où le conseil d'administration viendrait à utiliser la présente délégation, celui-ci rendrait compte à l'assemblée générale ordinaire suivante, conformément à l'article L. 225-129-V, alinéa 3, du Code de commerce, de l'utilisation faite des autorisations conférées dans la présente résolution.

### **III.2.5.2 Options de souscription d'actions**

Sous condition suspensive de l'admission aux négociations et de la première cotation des actions de la Société sur un marché réglementé avant le 31 décembre 2004 l'assemblée générale qui s'est réunie le 18 juin 2004 a, conformément aux articles L. 225-177 et suivants du Code de commerce, autorisée le conseil d'administration à consentir des options donnant le droit de souscrire ou d'acheter des actions de la Société dans les conditions définies ci-après :

- (i) les bénéficiaires devront être membres du personnel salarié ou mandataires sociaux de la Société ou des sociétés qui lui sont liées au sens de l'article L. 225-180 du Code de commerce. En toute hypothèse, un même salarié ou mandataire social possédant plus de 10 % du capital de la Société ne pourra bénéficier de telles options ;
- (ii) la durée de validité de la présente autorisation est fixée à trente-huit (38) mois, à compter de la date d'admission des actions de la Société aux négociations sur un marché réglementé, étant entendu que le conseil d'administration pourra faire usage de la présente autorisation en une ou plusieurs fois ;
- (iii) le nombre total d'options de souscription ou d'achat d'actions ne peut donner droit à un nombre d'actions représentant, à la date d'attribution et compte tenu des options déjà consenties, plus de 3% du capital de la Société, compte non tenu des ajustements susceptibles d'être opérés en vertu de la réglementation en vigueur. L'exercice des options devra intervenir avant l'expiration d'un délai de dix ans à compter de la date d'attribution des options ;
- (iv) les actions acquises par l'exercice des options d'achat d'actions consenties au titre de la présente résolution auront été préalablement rachetées par la Société, soit dans le cadre de l'article L. 225-208 du Code de commerce, soit, le cas échéant, dans le cadre du programme de rachat d'actions autorisé par la présente assemblée générale à la deuxième résolution en application de l'article L. 225-209 du Code de commerce ou de tout autre programme de rachat d'actions qui serait adopté par la suite ;
- (v) les prix d'exercice des options consenties au titre de la présente résolution sera fixé par le conseil d'administration selon les modalités suivantes :
  - par hypothèse, les actions de la Société seront admises aux négociations sur un marché réglementé: le prix de souscription ou d'achat sera défini sur la base du cours de bourse des actions de la Société moyennant une décote



maximale de 20% étant entendu que le prix de souscription ou d'achat ne pourra être inférieur à 80% de la moyenne des cours cotés aux vingt séances de bourse précédant le jour où les options sont consenties, aucune option ne pouvant être consentie moins de vingt séances de bourse après le détachement des actions d'un coupon donnant droit à un dividende ou à une augmentation de capital, conformément aux textes en vigueur;

- le prix d'exercice des options d'achat d'actions ne pourra être inférieur à 80% du prix moyen d'achat des actions détenues par la Société au titre de l'article L. 225-208 du Code de commerce et, le cas échéant, du programme de rachat d'actions autorisé par la présente assemblée générale à la deuxième résolution en application de l'article L. 225-209 du Code de commerce ou de tout autre programme de rachat d'actions qui serait adopté par la suite.

L'assemblée générale a également :

- (i) pris acte et décidé que la présente autorisation comporte, au profit des bénéficiaires des options de souscription d'actions, renonciation expresse des actionnaires à leur droit préférentiel de souscription aux actions qui seront émises au fur et à mesure des levées d'options ;
- (ii) donné tous pouvoirs au conseil d'administration dans les limites citées ci-dessus, à l'effet de :
  - déterminer les modalités d'attribution et d'exercice des options et notamment de limiter, restreindre ou interdire l'exercice des options ou la cession des actions obtenues par l'exercice des options, pendant certaines périodes ou à compter de certains événements ;
  - arrêter la liste des bénéficiaires ou des catégories de bénéficiaires des options et décider les conditions dans lesquelles les droits des titulaires seront réservés, notamment par ajustement du prix et/ou du nombre des actions pour tenir compte des opérations financières réalisées pas la Société ; et
  - plus généralement, avec la faculté de subdélégation dans les conditions prévues par la Loi, conclure tous accords, établir tous documents, effectuer toutes formalités et toutes déclarations auprès de tout organisme et faire tout ce qui serait également nécessaire.

A la date du présent document de base, la Société n'a pas fait usage de cette autorisation.

### **III.2.6.Capital potentiel**

Néant.

### **III.2.7.Titres non représentatifs du capital**

Néant.

### III.2.8. Répartition du capital et des droits de vote au 28 juin 2004

(Après prise en compte de la division du nominal par 2 800)

	Capital et droits de vote	
	Nombre	%
Seug Joon IM (*)	991 200	70,8 %
Thierry CASSAGNAUD	70 000	5,0 %
Gun Hang LEE	14 000	1,0 %
<b>Sous-total Dirigeants</b>	<b>1 075 200</b>	<b>76,8 %</b>
Jonghoon KIM	280 000	20,0 %
O Shik KONG	39 200	2,8 %
Monique Favre	2 800	0,2 %
Véronique IM	2 800	0,2 %
<b>Sous-total autres personnes physiques</b>	<b>324 800</b>	<b>23,2 %</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1 400 000</b>	<b>100 %</b>

(\*) Monsieur Seug Joon IM a consenti un prêt de 100 titres au profit de Monsieur Maurice Leclair, pour les besoins de sa nomination en qualité d'administrateur.

### III.2.9. Pacte d'actionnaires

Néant.

### III.2.10. État des nantissements et inscriptions des titres

Les actionnaires de NEOVIA n'ont consenti aucun nantissement portant sur les titres NEOVIA qu'ils détiennent.

Les seuls nantissements accordés par NEOVIA portent sur des valeurs mobilières nanties au profit des établissements financiers accordant des crédits documentaires. Cette trésorerie gagée est classée en immobilisations financières.

### **III.2.11. Engagement de conservation**

Conformément à l'instruction COB n° 96-01, les actionnaires dont la liste figure ci-dessous ont pris l'engagement de conserver la totalité des titres acquis en septembre 2003 et mars 2004 pendant les six mois qui suivront l'introduction, puis les deux tiers de ces mêmes titres pendant les trois mois suivants et le tiers pendant la période courant de neuf mois à un an après l'introduction.

<b>Nom</b>	<b>Nombre de titres</b>
Jonghoon KIM	280 000
Thierry CASSAGNAUD	42 000
O Shik KONG	39 200
Gun Hang LEE	14 000
Monique FAVRE	2 800
Véronique IM	2 800

### **III.2.12. Dividendes**

#### **III.2.12.1 Politique de distribution**

Sur les trois derniers exercices NEOVIA n'a pas versé de dividendes afin de consacrer l'ensemble de ses ressources au financement de sa croissance. Pour les exercices à venir, NEOVIA entend poursuivre cette politique afin de profiter au mieux du décollage du marché des téléviseurs à écrans plats. Ainsi, à court terme, les résultats seront consacrés au financement de l'activité.

#### **III.2.12.2 Prescription**

Les dividendes non réclamés dans un délai de 5 ans à compter de la date de mise en paiement seront prescrits au profit de l'État (Article 2277 du Code Civil).

### **III.2.13. Place de cotation**

A la date du présent document de base, les titres de la société ne sont admis sur aucune place financière.

## **IV. RENSEIGNEMENTS SUR L'ACTIVITE DU GROUPE**

### **IV.1. PRESENTATION GENERALE DU GROUPE**

#### **IV.1.1.Historique**

Après diverses expériences dans le monde de l'électronique grand public, Seung-Joon IM rachète en août 2002 la société NEOVIA (ex Lucia Electronics) créé en 1998 par Thierry CASSAGNAUD. La marque NEOVIA est alors créée et dès octobre 2002, les premiers produits (essentiellement des moniteurs LCD) sont référencés chez les principaux distributeurs d'électronique.

Aux côtés du marché des moniteurs LCD (écrans plats pour ordinateurs), le marché des téléviseurs à écrans plats se développe de plus en plus. Pour répondre à une demande croissante, NEOVIA présente en novembre 2002, sa première gamme de téléviseurs à ses principaux clients. Le succès est immédiat et dès février 2003, NEOVIA est référencée auprès de nouveaux distributeurs.

L'exercice clos le 31 mars 2003, s'est achevé sur un chiffre d'affaires de 9,2 M€ dont déjà près de 35% constitués de ventes de TV à écrans plats.

L'année 2003 voit le marché des téléviseurs à écrans plats décoller. Ils deviennent l'un des produits star de Noël 2003. NEOVIA étoffe alors sa gamme, adapte sa stratégie commerciale et produit s aux besoins de ses clients distributeurs. En un an, la société voit son chiffre d'affaires tripler et atteindre 25,9 M€ au 31 mars 2004.

#### **IV.1.2.Chiffres clés**

<b>Exercice clos au 31 mars (en K€)</b>	<b>Mars 2002</b>	<b>Mars 2003</b>	<b>Mars 2004</b>
Chiffre d'affaires	-	9.130	25.742
Résultat d'exploitation	- 24	161	1.046
Résultat Net	- 25	114	507
Actif immobilisé	0,6	19	594
Stocks	0	1.286	1 447
Disponibilités	0,2	1.136	133
Capitaux propres	- 4	111	618
Dettes financières	0	0	2.200
Total bilan	1	4.294	6.367

Sur l'exercice 2001/2002, la société était en sommeil et n'avait alors aucune activité dans la conception et la vente de télévisions à écrans plats.

NEOVIA n'a réellement débuté cette activité qu'au mois de septembre 2002 après le rachat en août 2002 de la structure par son actionnaire de référence actuel.

Le chiffre d'affaires de l'exercice clos le 31 mars 2003 ne représente donc que sept mois d'activité réel. En outre, sur cette période, NEOVIA ne bénéficiait pas encore de son mode de fonctionnement actuel (importation de composants et assemblage en France). Ainsi, les téléviseurs à écran plat étaient directement importés d'Asie. Il s'agissait donc de ventes de marchandises et non de production vendue.

Il est à noter que tant sur les exercices clos les 31 mars 2003 et 2004, NEOVIA a réalisé un chiffre d'affaires d'environ 1,5 M€ de négoce de téléphones portables. Il s'agit d'un reliquat de l'ancienne activité de LUCIA avant son rachat. Ne rentrant pas dans la stratégie « produit » actuelle de NEOVIA, cette activité va disparaître.

### IV.1.3. Organigramme juridique au 1<sup>er</sup> mai 2004

Néant. NEOVIA ne dispose pas de filiale.

## IV.2. LES MARCHES DE NEOVIA ET SES ACTEURS

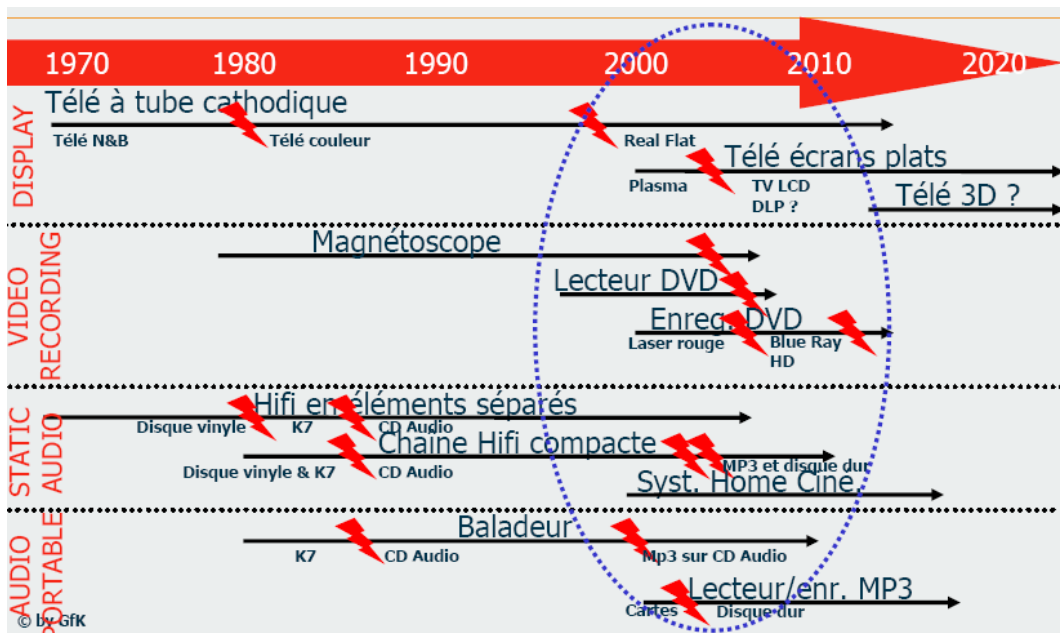
Afin de faciliter la compréhension et la lecture des paragraphes suivants, un glossaire reprenant l'ensemble de termes techniques et abréviations figure à la fin du présent document.

### IV.2.1. Les marchés de NEOVIA

NEOVIA se positionne principalement sur le marché des téléviseurs à écrans plats (LCD et Plasma). La société propose également dans son catalogue des produits nomades baladeurs MP3 et lecteurs MPEG-4 (vidéo) et des moniteurs LCD.

Le nouveau siècle symbolise l'entrée dans l'ère de l'électronique de loisirs. Les mondes de l'électronique grand public et de l'informatique se sont rapprochés avec l'avènement du numérique. La technologie numérique a véritablement fait sauter le cloisonnement qui pouvait exister entre les différentes industries de l'électronique de loisirs.

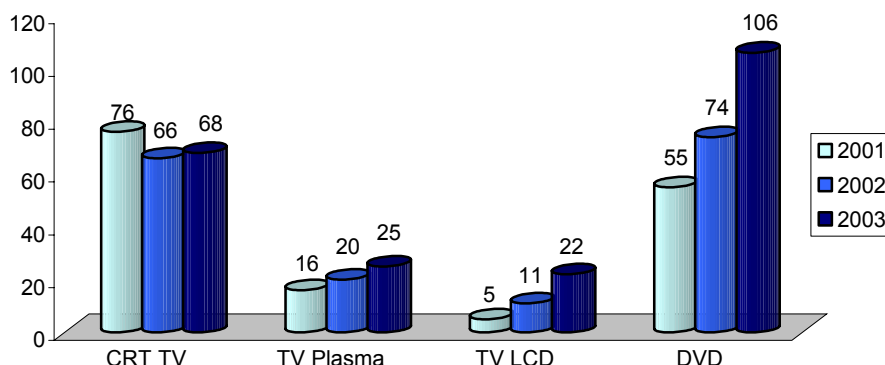
La concurrence s'est fortement développée, favorisant ainsi l'innovation. Le secteur de l'électronique renouvelle constamment son offre et entraîne un raccourcissement du cycle de vie des produits. La télévision couleur est apparue 50 ans après la télévision en noir et blanc. On assiste aujourd'hui à une nouvelle évolution de la technologie avec l'émergence des téléviseurs à écran plat LCD et Plasma.



Source GfK

La multiplication des acteurs s'est réalisée principalement sur les produits stars de cette révolution numérique que sont les écrans plats. Il n'y a plus réellement de barrières à l'entrée. Les différents acteurs de la télévision CRT tentent de conserver leurs parts de marché historiques mais voient apparaître de nouveaux acteurs ambitieux comme NEOVIA. Toutefois le nombre de marques évoluant sur le marché de la télévision LCD et Plasma est inférieur à celui du marché de la télévision CRT (tube cathodique).

### Nombre de marques dans le commerce

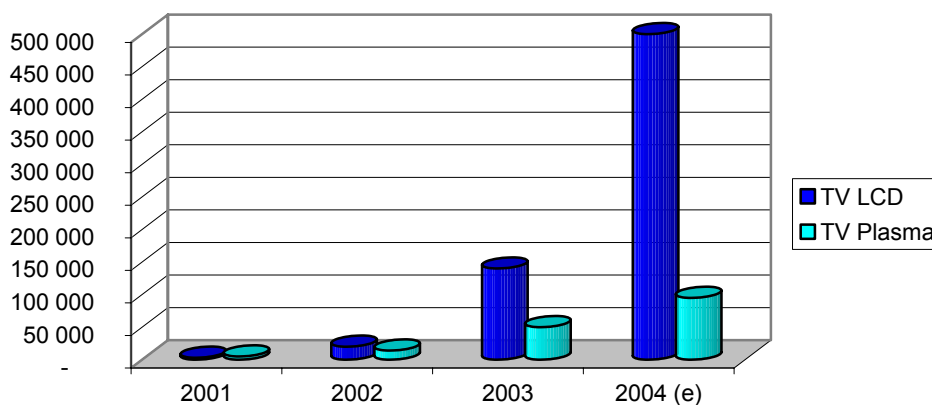


Source GFK

#### IV.2.1.1 Le marché de la télévision

Amorcé depuis déjà quelques années, le renouvellement du téléviseur traditionnel à tube cathodique est passé à la vitesse supérieure en 2003. L'engouement déjà pressenti en 2002 pour les nouvelles technologies (LCD, PLASMA, vidéo projecteurs) s'est davantage affirmé en France que sur la moyenne européenne.

#### Volumes des ventes de TV écrans plats en France



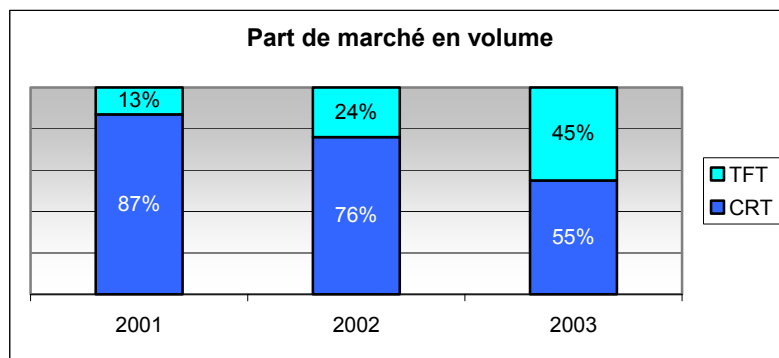
Source GFK

Selon une étude du cabinet GFK, le marché total des écrans a subi un recul de 0,5 % en valeur sur 2003. L'arrivée de ces nouvelles alternatives permet d'envisager une nette reprise de + 6% en 2004. Toujours selon la même étude, les ventes de téléviseurs à écrans plats en France ont représenté 5 % des volumes. Pour 2004 ce chiffre est estimé à 14 % et il est prévu que le volume de téléviseurs à écrans plats vendus dépassera celui des tubes cathodiques, dès 2007. En valeur, le poids des écrans plats devrait atteindre 47 % du marché total dès 2004. Le marché de l'écran plat est et sera économiquement et stratégiquement le plus important de l'électronique grand public.

#### IV.2.1.2 Le Marché des moniteurs LCD

Le taux d'équipements des ménages français ne cesse de croître depuis ces dernières années. Selon une étude du cabinet GFK, le taux d'équipement des foyers français a atteint 40 % en 2003. Cela

représente une progression de 2,2 millions d'ordinateurs achetés par des particuliers. La grande majorité des ordinateurs vendus était équipé d'un moniteur LCD. Ce marché a débuté avec deux ans d'avance sur celui de la télévision et aujourd'hui certains constructeurs informatiques ne proposent plus de moniteurs traditionnels. Même si le parc informatique est amené à stagner dans les années à venir, le marché des moniteurs LCD va continuer de s'accroître grâce au remplacement progressif des moniteurs traditionnels.



*Source GFK*

L'intérêt du marché français pour les moniteurs LCD a débuté en 2000 et comme le montre le graphique ci-dessus, les moniteurs LCD ont représenté 45 % des volumes de moniteurs vendus en France.

D'après le cabinet IDC, le marché mondial des moniteurs à écran plat a représenté 24 milliards de dollars en 2003 et devrait atteindre 42 milliards de dollars en 2007.

#### **IV.2.1.3 Le Marché du nomadisme**

L'application des nouvelles technologies de l'information et de la communication au monde des produits mobiles accroît l'échange des contenus et procure une totale liberté à l'interconnectivité. Ces perspectives sont la clé d'une croissance exponentielle. Les produits nomades ont déjà franchi le monde de la téléphonie mobile et des assistants personnels et ils s'étendent très largement au sein de la sphère des produits de l'électronique grand public.

Le nomadisme est un concept très porteur et les ventes de produits explosent. La multiplication permanente des applications ne fait qu'amplifier l'augmentation des ventes. La preuve la plus flagrante est la croissance exceptionnelle des baladeurs MP3. Selon une étude du cabinet GFK, en 2002 les ventes ont représenté 55 000 unités, en 2003 ce chiffre a atteint 250 000 unités et l'on prévoit 600 000 unités pour 2004. La fonctionnalité MP3 se « greffe » sur l'ensemble des produits portables (téléphonie mobile, baladeur CD et Mini Disc, autoradio...).

On assiste également à l'intégration de la fonctionnalité vidéo qui, couplée à l'augmentation des capacités des disques durs sur les produits nomades, va renouveler l'offre et soutenir la croissance.

#### **IV.2.2. La concurrence**

La mise en place d'une ligne de production de dalles (plaque de verre) LCD ou Plasma nécessite des investissements de plusieurs centaines de millions d'euros. Seuls quelques grands groupes tels SAMSUNG, LG Electronic ou SHARP possèdent des usines de fabrication de dalles. Les acteurs évoluant sur ces marchés se fournissent donc tous auprès des mêmes fabricants.

Il convient donc de différencier les acteurs selon trois catégories sur le marché de la télévision :

1. Les grandes marques A : Sony, Philips, Panasonic. Ces marques bénéficient d'un réseau de distribution très performant couplé à des coûts opérationnels très élevés. Elles possèdent une part de marché d'environ 30 % et sont positionnées à des prix publics volontairement hauts.
2. Les marques B : Sharp, Thomson, Samsung, LG, Toshiba, Hitachi, etc.... Ces marques possèdent une part de marché également importante de l'ordre de 40 % mais ont des coûts

de fonctionnement tout aussi conséquents et des réseaux de distribution également développés. En revanche, les prix publics généralement constatés sont moins élevés.

3. Les « sans » marques représentent environ 30 % de part de marché. Ces acteurs se différencient des marques B essentiellement par un budget marketing faible et une présence importante sur les opérations promotionnelles en GSA et GSS. Ce marché est potentiellement très important mais les parts de chaque intervenant ne sont pas encore clairement définies. NEOVIA a pris un temps d'avance sur ce marché et y défend sa position de leader.

La forte croissance en volume du marché des écrans plats est initiée par cette dernière catégorie. Les grands acteurs doivent défendre des positionnements hauts car leur niveau de coûts de fonctionnement est très élevé. NEOVIA ambitionne pour les prochains mois de se positionner sur le créneau du premier prix des marques B et de renforcer ses positions sur le marché du premier prix avec sa deuxième marque : SLIDING.

Les sociétés citées précédemment peuvent difficilement être comparées à NEOVIA du fait notamment de leur taille et de la diversité de leurs activités. Le concurrent coté le plus proche est la société allemande MEDION (chiffre d'affaires consolidé 2003 : 2.916 M€ pour un résultat net de 104 M€, source rapport annuel de la société). Cette société cotée à Francfort, réalise 25 % de son chiffre d'affaires sur le même marché que NEOVIA mais ne développe pas de politique de marque.



### IV.3. LE METIER DE NEOVIA

NEOVIA est un concepteur de produits cherchant à offrir le compromis optimal entre design, applications nouvelles, qualité et compétitivité.

#### IV.3.1. Une large gamme de produits électroniques grand public

NEOVIA a débuté son activité sur le marché des écrans plats, avec des écrans pour ordinateurs. Alors que ceux-ci étaient déjà largement répandus, les ventes de téléviseurs à écran plat étaient alors pour leur part encore très limitées.

Sur l'année 2003, la société a concentré tous ses efforts sur les téléviseurs à écrans plats pour répondre à la demande croissante de ses clients et se positionner sur un marché stratégique en pleine expansion.

Ainsi, la vente de moniteurs (écrans d'ordinateurs) LCD n'est pas la priorité mais reste un marché sur lequel NEOVIA compte rester présent. Ce marché est un marché de « produits frais » où il est nécessaire d'avoir le bon prix au bon moment. Le potentiel d'achat de grandes tailles de dalles pour la TV LCD permet à NEOVIA d'obtenir les meilleurs prix pour les petites tailles et donc indirectement pour les moniteurs.

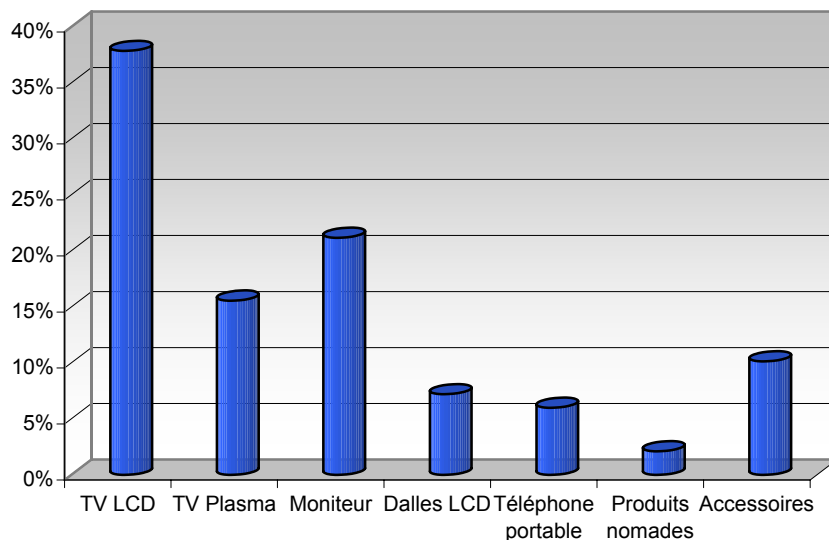
Il est donc logique de capitaliser sur cet avantage pour fidéliser ses clients sur le concept « écrans plats » en général et consolider des synergies entre les décideurs des produits « bruns » et des produits « gris ».

Ainsi, l'analyse qualitative des ventes de NEOVIA sur le marché des écrans plats doit s'apprécier en prenant en compte le total des ventes :

- Téléviseurs à écran plat (LCD et Plasma)
- Moniteurs (écrans d'ordinateurs) à écran plat
- Dalles LCD vendus à des industriels

Ce total représentait 81,7 % des ventes 2003/2004.

Le schéma ci-dessous présente pour 2003/2004, une répartition qualitative du chiffre d'affaires :



La société développe également un catalogue de produits dits « nomades » comme des lecteurs MP3 ou des mini lecteurs MP4 (vidéo).

Ces produits représentent pour l'instant qu'une part marginale du chiffre d'affaires (2%), NEOVIA ayant préféré dans un premier temps consacrer ses ressources au marché des téléviseurs. Il en est de même pour les accessoires (home cinéma, DVD, etc....) qui viennent compléter une offre globale. Ces différents articles servent pour le moment de « vitrine » et d'outils marketing pour approcher certains distributeurs. Le marché du baladeur MP3 reste cependant un axe de développement important.

L'activité de ventes de dalles LCD à des industriels n'est pas amenée à se développer. Elle avait juste permis à NEOVIA de négocier des tarifs plus intéressants grâce à des quantités de dalles supérieures à ses propres besoins de production. Le fait que des industriels se fournissent en dalles auprès de NEOVIA plutôt que directement auprès des fabricants démontre également le savoir-faire de la Société en matière de négociation de tarifs

NEOVIA se positionne clairement pour les années à venir sur le marché des téléviseurs à écran plat LCD et Plasma.

### **IV.3.2. De l'importation à l'ingénierie industrielle**

Depuis le lancement de son activité de ventes d'écrans plats, NEOVIA a vu une évolution significative de son organisation opérationnelle.

La société a en effet connu depuis avril 2003, une transition clé faisant évoluer son statut de celui d'importateur à celui de concepteur.

Jusqu'en avril 2003, NEOVIA vendait des écrans plats importés d'Asie.

Face aux anticipations de croissance très forte du marché des téléviseurs à écrans plats, le dirigeant de NEOVIA a rapidement souhaité pouvoir véritablement imposer ses marques en concevant des produits de qualité et innovants et disposer ainsi d'une offre à plus forte valeur ajoutée.

Il a alors choisi une organisation présentant une flexibilité optimale et limitant ainsi les risques pour la Société.

Le modèle d'ingénierie industrielle sur lequel repose NEOVIA est le suivant :

- Conception des produits (fonctionnalités) et design des produits définis par NEOVIA
- Importation d'Asie et essentiellement de Corée, des composants qui satisfont aux cahiers des charges techniques de ces téléviseurs ;
- Assemblage (et contrôle qualité) des téléviseurs en France auprès de sous-traitants ;
- Expéditions des commandes clients directement à partir des sites d'assemblage.

Ce choix stratégique d'organisation opérationnelle permet à NEOVIA, d'abaisser son point mort et de ne pas risquer de se trouver confrontée à des coûts fixes générés par une sous utilisation d'un outil industriel propriétaire que le bon sens voudrait qu'il soit au départ surdimensionné face aux anticipations de marché attendue, alors qu'il existe des surcapacités sur le marché.

La transition entre de l'importation pure et simple et la vente de téléviseurs assemblés en France se fait progressivement depuis avril 2003 date à laquelle la production du site de Colmar a démarré. Celle du site d'Avranches a pour sa part démarré en avril 2004.

C'est pourquoi l'analyse comptable du chiffre d'affaires conduit à constater une montée en puissance du poste « Production vendue » même si des ventes de marchandises subsistent toujours. Leur part relative respective en 2003/ 2004 s'est élevée à 22,2% et 77,8% alors qu'en 2002/2003, 100% des ventes concernaient des marchandises.

La part relative de ces dernières devrait décroître très sensiblement durant l'exercice en cours.

Toutefois, même si cela ne rentre pas dans la stratégie « produit » de NEOVIA, la Société peut, si un client lui en fait la demande, être amenée à importer certains produits ne figurant pas dans l'offre propriétaire NEOVIA afin de satisfaire cette commande.

### IV.3.3. Un concepteur de produits grand public à forte valeur ajoutée

NEOVIA a été l'une des premières sociétés françaises à résolument investir sur ce marché. Contrairement au marché de la TV à tube, il n'existe pas de différences technologiques fondamentales entre les marques de premier plan et les autres marques. En effet, le composant clé est constitué par la dalle et toutes les marques (marque A, B ou C) s'approvisionnent auprès des mêmes fabricants.

Alors que dans les années 80/90, SONY se différenciait de ses concurrents en créant les tubes TRINITRON ET WEGA, sur le marché des écrans plats, aucune différence technologique majeure entre les marques n'existe. Le poids de la dalle dans le coût global de fabrication d'un téléviseur LCD est beaucoup plus important que celui du tube cathodique dans le coût global de fabrication d'un téléviseur classique.

Paradoxalement, les téléviseurs à tube offraient donc aux grandes marques la possibilité de marquer notablement leur différence. La télévision LCD a en revanche un effet de nivellement des valeurs en ouvrant le marché à de nouveaux acteurs.

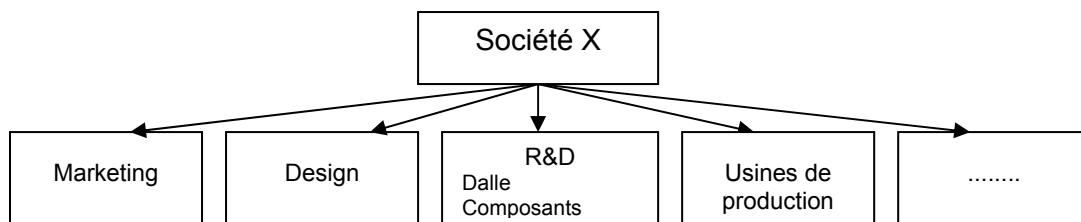
La différence se fait donc par le marketing, le design, les applications nouvelles, la vitesse d'adaptation et le prix.

NEOVIA concentre l'ensemble de ces éléments clés de réussite sur un marché où toutes les cartes ont été redistribuées.

### IV.3.4. Les facteurs déterminants

#### IV.3.4.1 La veille stratégique

Les principaux intervenants sur le marché des écrans plats investissent massivement dans des dépenses R&D, que ce soit pour la production de dalles mais également pour la fabrication des divers composants des écrans LCD et Plasma. Ces derniers ont donc une organisation interne généralement présentée comme suit :

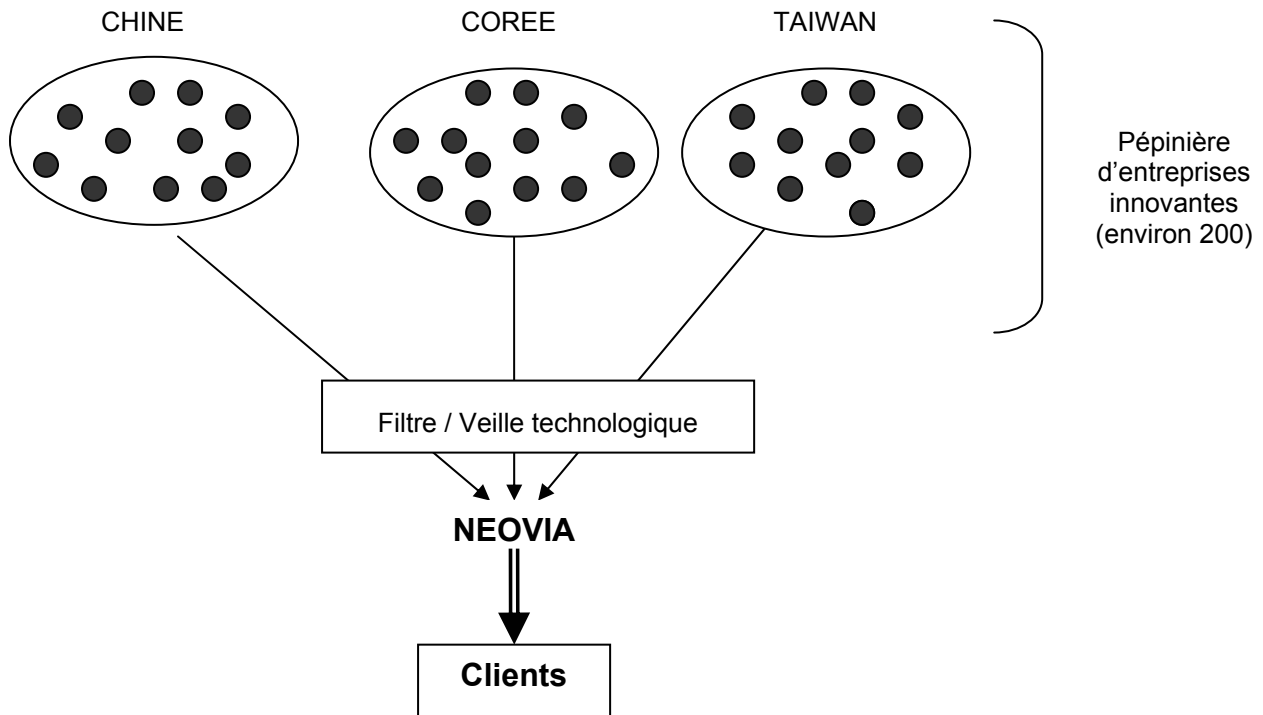


Cette organisation est souvent subdivisée selon les lignes de produits concernées mais les ressources n'étant pas illimitée, les grands acteurs se concentrent sur certains produits et l'apport de nouvelles applications nécessite de lourds investissements et la mobilisation d'équipes d'ingénieurs.

NEOVIA se positionnant comme un concepteur de produits, adopte une organisation radicalement différente qui lui permet d'être plus réactif et de proposer en permanence de nouvelles applications.

Pour cela, la société s'appuie sur les moyens de recherche et développement fournis par de nombreux fabricants (essentiellement en Corée et à Taiwan) de composants électroniques.

La société assure ainsi une veille technologique auprès de cette pépinière de fabricants et leur suggère de nouveaux concepts de produits, correspondant à l'attente des consommateurs européens.



La veille technologique menée par NEOVIA est un outil stratégique clé. Elle permet d'alimenter NEOVIA en nouvelles applications afin d'anticiper le marché et ainsi répondre au mieux aux demandes des consommateurs finaux.

NEOVIA ne souhaite pas investir dans des équipes d'ingénieurs et concentre tous ses efforts sur deux pôles d'une très grande valeur stratégique : le design et la conception des produits.

De manière factuelle, le téléviseur à écran plat et le lecteur DVD sont deux produits commercialisés par de nombreuses sociétés. La capacité de NEOVIA à développer de nouveaux concepts produits se traduit par le fait que NEOVIA est par exemple, la 1<sup>ère</sup> société à lancer sur le marché un combiné TV/lecteur DVD à écran plat.

Les deux savoir-faire de NEOVIA résident :

- Dans sa capacité à concevoir le design et définir le cahier des charges de tels nouveaux produits.
- Dans la qualité de sa veille technologique afin d'être à même de sélectionner les meilleurs prestataires capables de l'approvisionner en composants compte tenu des spécificités techniques de ces nouveaux produits.

NEOVIA est en contact direct avec le marché et les clients finaux, ce qui lui permet d'anticiper leurs demandes et leurs attentes pour proposer de nouvelles fonctionnalités. Cette situation n'est toutefois exploitable que grâce à la qualité de son approvisionnement et sa capacité à fédérer des équipes entières d'ingénieurs pour mettre au point de nouveaux concepts et applications. La multiplication de ces équipes d'ingénieurs permet de mobiliser plus de moyens que certains grands concurrents avec une flexibilité maximale. Enfin, la société peut focaliser ainsi toute son énergie sur le design des produits. L'investissement dans le design est nettement moins coûteux que les dépenses de R&D. Il est pourtant le facteur de différenciation clé sur ce marché grand public.

Grâce à sa double culture d'entreprise (asiatique et française), NEOVIA connaît parfaitement les spécificités des marchés européens et maîtrise en amont celui des composants en Asie. Les fabricants asiatiques n'ont pas la maîtrise des standards européens comme par exemple le PAL / SECAM. NEOVIA dans la conception de ses produits apporte alors son expérience et « manage » les fabricants de composants pour coller parfaitement au cahier des charges proposé.

La stratégie globale de NEOVIA lui a permis de devenir rapidement un challenger important sur le marché des téléviseurs à écran plat. L'arrivée éventuelle de sociétés sur le même business modèle inquiète peu NEOVIA qui a déjà pris un temps d'avance, notamment en termes de part de marché et de notoriété auprès du grand public.

#### **IV.3.4.2 Le « sourcing » : clé de voûte du succès**

Dans une télévision à écran plat, la dalle en verre représente près de 70 % de la valeur du téléviseur. NEOVIA porte une attention toute particulière au sourcing de ce composant.

Le risque principal sur le sourcing de la dalle est la pénurie et un prix d'achat non compétitif liés à un nombre de fabricants limités; les principaux fournisseurs de dalles Plasma sont : LG, SAMSUNG, FUJITSU, NEC, Ceux des Dalles LCD sont : LG-PHILIPS, SAMSUNG, AU, CMO.

NEOVIA fonde sa stratégie de sourcing sur la « flexibilité ».

Les téléviseurs NEOVIA sont conçus pour être compatibles avec des dalles provenant de sources différentes. C'est le critère de base servant à la conception des produits car la partie mécanique de la dalle n'est pas standard.

En cas de pénurie, les niveaux de disponibilité des dalles varient pourtant de manière importante, d'un fabricant à l'autre. L'adaptabilité des produits NEOVIA est un atout majeur qui rend la société moins dépendante et permet de basculer sur une dalle disponible. En cas de surproduction, à contrario, elle permet de bénéficier d'une position de force relative pour obtenir les meilleurs prix.

En outre, l'équipe dirigeante a occupé pendant de nombreuses années des postes de direction importants chez des marques coréennes. Cette expérience professionnelle couplée à leurs origines asiatiques permet à NEOVIA d'entretenir d'excellentes relations avec les fabricants coréens, leaders sur le marché. Malgré la pénurie rencontrée fin 2003, NEOVIA a rempli ses engagements de livraison sans difficulté.

Cette qualité relationnelle se traduit également par l'obtention de conditions commerciales attractives. NEOVIA présente au fournisseur un crédit documentaire lors de l'embarquement des composants sur le bateau. Le transport entre l'Asie et l'Europe dure environ un mois. A compter de la réception des composants, NEOVIA bénéficie d'un délai de paiement d'environ 30 jours

#### **IV.3.4.3. Une gamme novatrice et parmi les plus étendues**

Si la technologie LCD est apparue il y a un peu plus de 25 ans, les premiers téléviseurs n'ont été produits en masse qu'à compter de 2001 / 2002.

La grande majorité des téléviseurs s'est standardisée. Les fonctionnalités offertes d'une marque à l'autre sont souvent similaires. Les marques de premier plan capitalisent sur leur notoriété et offrent sur les écrans plats des fonctions similaires aux téléviseurs CRT. En revanche, NEOVIA se démarque des autres acteurs en intégrant dès à présent de nouvelles applications.

Le concept développé par NEOVIA consiste à apporter dès aujourd'hui des fonctionnalités significatives aux téléviseurs à écrans plats. Cela lui permet d'entretenir un temps d'avance sur ses

concurrents. NEOVIA propose pour 2004, en complément d'une large gamme de téléviseurs LCD, de nouveaux modèles équipés de trois fonctionnalités supplémentaires :

- Le casque sans fil : certains modèles sont livrés avec un casque sans fil, l'émetteur du casque étant incorporé dans le système du téléviseur.
- Un combo TV DVD : un lecteur DVD est intégré dans le téléviseur.
- Un combo TV HDD : le TV intègre un disque dur de 40 Go (80 ou 120 sur les modèles futurs). Cela permet d'enregistrer directement des films ou des émissions TV et de les stocker sur le disque dur. NEOVIA est la première marque à proposer ces applications sur des écrans plats.

NEOVIA parie sur ces concepts novateurs pour apporter une valeur ajoutée à ses clients. Cette stratégie permet d'optimiser les marges clients/fournisseurs grâce à des positionnements prix plus élevés.

Outre l'aspect novateur de sa gamme, NEOVIA s'est attachée à concevoir une offre produits parmi les plus large du marché. Elle compte à ce jour une cinquantaine de références.

#### **IV.3.4.4 Une stratégie de marque**

Dès son lancement sur le marché des télévisions à écrans plats, NEOVIA s'est attachée à développer deux marques complémentaires répondant à deux typologies de clientèle :

- Les distributeurs spécialistes ou « spécialisants » jouant sur le niveau de rentabilité. (marque NEOVIA)
- Les distributeurs jouant sur les volumes et le prix pour créer du trafic client (marque SLIDING ou marque blanche).



*Combo TV / DVD NEOVIA*

*Ecran Plat SLIDING*

Les grandes marques sont présentes sur des produits à fortes marges mais les concurrents immédiats de NEOVIA ne sont présents que sur le couple produits/volumes. Par son double positionnement et un portefeuille de produits élargi, NEOVIA en tire un double bénéfice :

- Présence sur les produits « sans » marque qui connaissent la plus forte croissance et dont la demande n'est pas encore satisfaite
- Présence sur des produits à « marges » mais à des prix plus compétitifs grâce aux gains de productivité réalisés sur le reste du portefeuille produits. (positionnement de premier prix de marque B).

Sur une gamme globale évolutive d'environ 35 références de téléviseurs conçus par NEOVIA :

- 25 sont commercialisés sous la marque NEOVIA
- 10 sont commercialisés sous la marque SLIDING

NEOVIA bénéficie déjà d'une forte notoriété auprès du grand public comme le montre une étude récente menée par le magazine 60 millions de consommateurs en décembre 2003.

Les cinq marques de Téléviseur LCD les plus connus en France sont :

1. Grundig : 14/20
  2. Philips : 12.5/20
  3. **NEOVIA** : 12/20
  4. Samsung : 12/20
  5. Sharp : 11,5/20
- LG : Déclassé

## IV.3.5. Les clients

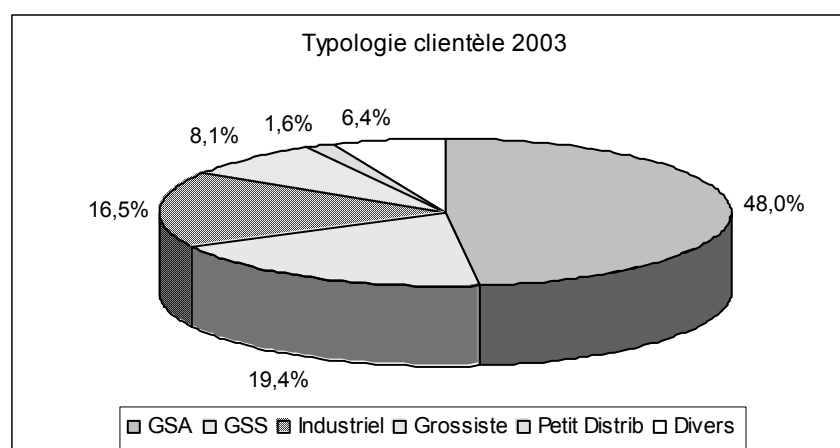
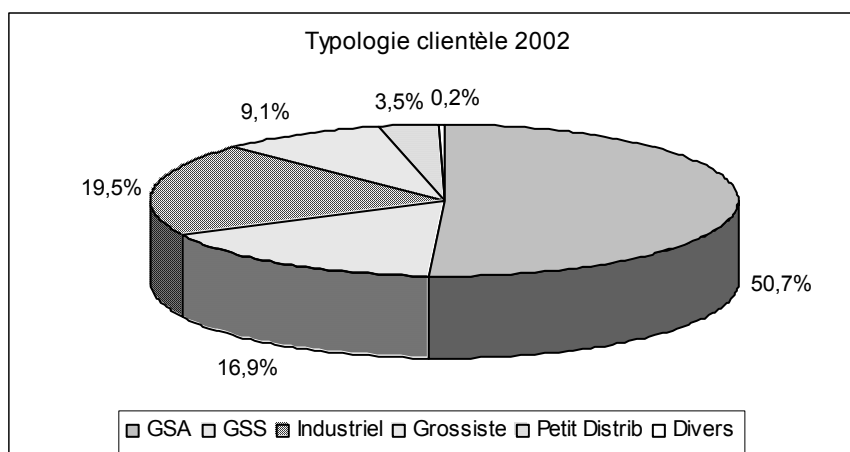
### IV.3.5.1 Nature des clients

L'offre de NEOVIA s'adresse essentiellement à la grande distribution. Son portefeuille clients est composé principalement de :

- Grandes Surfaces Alimentaires : Auchan
- Grandes Surfaces Spécialisées : FNAC, Boulanger, Conforama, Média-saturn
- et d'Industriels

Pour les deux premières catégories, NEOVIA propose ses produits sous la marque NEOVIA mais également sous la marque SLIDING.

La société peut aussi concevoir et proposer des produits en marque blanche et y associer la marque propre du distributeur. NEOVIA conçoit également des produits pour des industriels qui veulent être présents sur le marché mais qui n'ont pas la volonté de développer en interne de tels produits. Ces industriels font partie du monde informatique, de la téléphonie et de la communication. Pour les clients industriels, NEOVIA réalise à la fois des téléviseurs mais aussi et principalement des écrans d'ordinateurs.



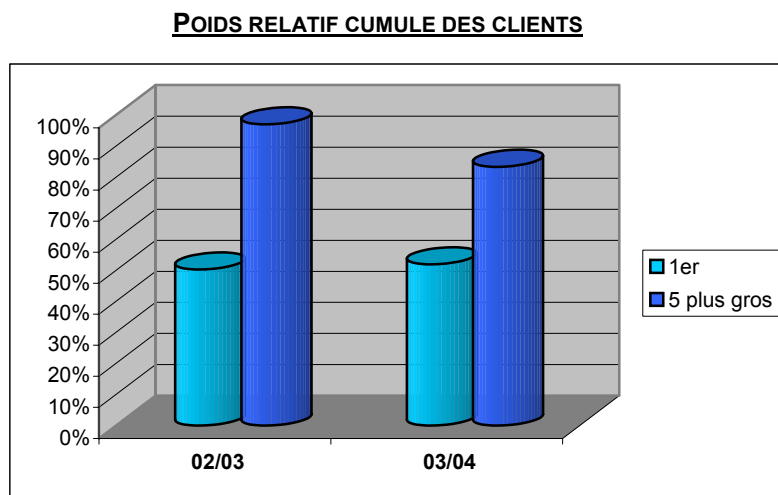
Ces graphiques montrent la prépondérance des Grandes Surfaces Alimentaires (GSA). Ce type de clientèle jouant un rôle majeur dans la « démocratisation » des marchés. Toutefois la société tend à diversifier sa typologie de clientèle et s'oriente de plus en plus vers les Grandes Surfaces Spécialisées (GSS) et le secteur traditionnel des petits revendeurs spécialistes notamment pour l'implantation de sa marque NEOVIA.

En outre, la part de CA réalisée à l'export a atteint 22,1 % des ventes totales avec 5.690,5 M€ (contre 13,0% en 2002/2003). Cette progression significative s'explique notamment par le développement de ventes indirectes en Allemagne, et les ventes de dalles aux industriels.



### IV.3.5.2 Concentration de la clientèle

NEOVIA ne s'adresse pas aux consommateurs finaux mais à des grands réseaux de distribution. De ce fait, son portefeuille clients est relativement concentré mais il en est de même pour les autres acteurs du marché. Toutefois sur l'exercice 2003/04, la société s'est attachée à faire diminuer cette concentration et poursuit ses efforts dans ce sens.



En effet, alors que le poids du 1<sup>er</sup> client a progressé de 50 % à 52 %, le poids relatif du cumul des cinq principaux clients a été ramené d'environ 97% à 84 % (et 94% pour les dix premiers clients).

Des efforts ont donc été réalisés pour atténuer cette situation de dépendance relative. Dans les années à venir, malgré les efforts de NEOVIA pour élargir ses débouchés commerciaux, il est vraisemblable que ces pourcentages ne pourront diminuer de manière sensible dans la mesure où le portefeuille de NEOVIA compte les intervenants qui resteront les acteurs majeurs du marché.

Cet état de fait résulte d'un choix en terme de stratégie commerciale de concentrer les efforts sur les principales enseignes.

### IV.3.5.3 Connaissance des acheteurs

Les clients de NEOVIA ont des stratégies d'achat propre au monde de la grande distribution. En préalable à toute vente, un référencement est effectué. Le référencement n'est pas obligatoirement formalisé par un contrat écrit. En revanche, si un écrit existe, chaque client a recours à son propre modèle de contrat. Les contrats de référencement ont généralement une durée d'un an reconductible et porte essentiellement sur les conditions et les délais de livraison, la mise en place de la traçabilité des produits et le SAV (pièces détachées, SAV hors garantie...).

L'interlocuteur principal de NEOVIA chez ses clients est le chef de produit ou l'acheteur, et bien sûr les directeurs des achats auxquels ils répondent directement. Sur le marché de l'électronique grand public, le chef de produit « TV/VIDEO » a un poids très important car son rayon est considéré comme stratégique par les distributeurs. NEOVIA a une très bonne connaissance du système et des personnes clés de par l'expérience professionnelle des dirigeants. La société connaît parfaitement tous les acheteurs de téléviseurs, hi-fi, électroménager. NEOVIA est en contact permanent avec ces personnes afin d'avoir des remontées sur leurs attentes mais également sur les attentes des clients finaux.

Afin d'entretenir au mieux les relations avec les acheteurs, NEOVIA participe aux salons internes organisés par les distributeurs et organise des présentations de ses produits au sein des plus gros points de vente au niveau régional. La société organise également des visites d'usine afin de mieux faire connaître aux décideurs son organisation et la proximité des lieux de production. Saisonnalité de l'activité.

#### IV.3.5.4 Saisonnalité de l'activité

La saisonnalité du marché des produits bruns est répartie pour 50 % sur les 8 premiers mois de l'année et 50 % sur les 4 derniers mois avec un mois de décembre représentant 25 % du chiffre d'affaires annuel.

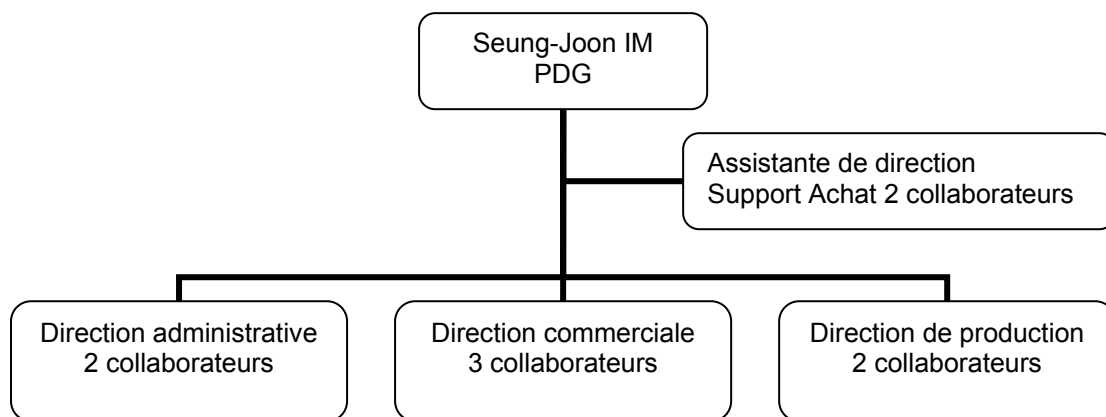
Afin d'anticiper au mieux ces pics d'activité et par la même d'optimiser les commandes de composants et l'assemblage des produits, NEOVIA rencontre trois fois par an ses clients :

- Avril / Mai : prévisions des volumes pour la rentrée de septembre et pour des opérations spéciales en Octobre / Novembre
- Juillet / Août : étape importante car elle concerne la période des fêtes de fin d'année.
- Décembre : anticipations pour le 1<sup>er</sup> trimestre

NEOVIA ne bénéficie d'aucun engagement de volumes d'achat sur l'année. Les volumes sont constatés au fur et à mesure des commandes.

### IV.4. UNE ORGANISATION PERFORMANTE

#### IV.4.1. Organigramme fonctionnel



#### IV.4.2. Les ressources humaines

##### IV.4.2.1 Les hommes clés

###### SEUNG-JOON IM – 37 ANS – PRESIDENT

Diplômé de l'Université de Séoul en enseignement, Seung-Joon a démarré sa carrière en Corée chez LG Electronics avant de la poursuivre en Europe en tant que Directeur des Achats / Produits. En août 2002, il rachète NEOVIA Electronics dont il est aujourd'hui le Président.

###### MAURICE LE CLAIRE – 46 ANS – DIRECTEUR DE LA PRODUCTION

Diplômé de l'Ecole Française d'Electronique et d'Informatique, Maurice a passé plus de vingt ans dans le groupe Matra dans lequel il occupa les fonctions de directeur des achats et de production.

###### THIERRY CASSAGNAUD – 46 ANS – DIRECTEUR COMMERCIAL

Thierry Cassagnaud, diplômé de l'Institut Supérieur du Commerce, a démarré sa carrière chez Darty en tant que contrôleur de gestion puis comme chef de ventes. En 1986 il rejoint le groupe Auchan comme chef de produits bruns. En 1990, il intègre RADIALVA alors importateur de GOLDSTAR et d'une gamme de produits audio avant de rejoindre Mediamarkt comme Directeur des achats pour la France. En 1998, Il fonde Lucia Electronics (futur NEOVIA) dont il est maintenant le Directeur Commercial.

#### **GUN-HAENG LEE – 39 ANS – DIRECTEUR ADMINISTRATIF**

Diplômé en comptabilité de l'Université de Sung-Kyun (Corée), Gun-Haeng fut directeur administratif et financier de Daewoo Electronics France avant de rejoindre NEOVIA en 2003 pour occuper le poste de Directeur Administratif.

Conformément aux stipulations d'un acte sous seing privé en date du 20 mars 2004, Messieurs Gun-Hang LEE, Thierry CASSAGNAUD et Jonghoon KIM se sont engagés, pendant une durée minimale d'un an à compter de cette date, à travailler pour pour NEOVIA.

#### **IV.4.2.2 Les collaborateurs**

Au 31 mars 2004, NEOVIA compte 10 collaborateurs ainsi répartis :

<b>Effectifs à fin mars</b>	<b>Mars 2002</b>	<b>Mars 2003</b>	<b>Mars 2004</b>
Adm / Finances	ns	2	4
Prod / SAV	ns	1	1
Commercial	ns	1	3
Support achat	ns	1	2
<b>TOTAL</b>		<b>5</b>	<b>10</b>

L'âge moyen est de 30 ans et le turnover est normal pour une structure jeune.

### **IV.4.3. Les fonctions de l'entreprise**

#### **IV.4.3.1 La fonction achat / sourcing**

La force de NEOVIA réside en grande partie dans le sourcing et la connaissance des différents fabricants de composants pour l'électronique grand public. L'essentiel des achats est effectué en Asie et plus particulièrement en Corée, à Taiwan et en Chine.

Cette fonction est assurée en grande partie par Seung-Joon IM mais également au travers d'un agent exclusif basé en Asie qui bénéficie d'une expérience de plus de vingt cinq ans chez LG dont il fut l'un des PDG Europe. La fonction achat / sourcing recouvre toute la veille stratégique, les négociations avec les fabricants et l'établissement de cahiers des charges ainsi que leurs respects.

Le département achat est composé de 2 collaborateurs, tous d'origine coréenne afin de faciliter les relations avec les fabricants.

#### **IV.4.3.2 La fonction commerciale et marketing**

Sous l'impulsion d'un Directeur Commercial bénéficiant de vingt ans d'expérience dans le secteur de l'électronique grand public, NEOVIA s'est attachée à consolider des relations de long terme chez les plus grands distributeurs.

Le référencement et les rapports avec les différents acheteurs sont assurés principalement par le Directeur Commercial. La société a mis également en place une équipe de deux personnes dédiée au support de vente. Ces collaborateurs gèrent toutes les relations post commande d'un client, notamment pour organiser les livraisons. Dans l'avenir cette équipe sera étoffée pour pouvoir absorber la croissance prévue par la société.

Pour appuyer son action marketing et commerciale, NEOVIA édite chaque année un catalogue présentant l'ensemble de ses produits et leurs caractéristiques techniques.

#### **IV.4.3.3 La gestion de l'assemblage**

NEOVIA ne possède pas d'usine et fait appel uniquement à des sous-traitants pour assembler les produits. Avant toute mise en production, NEOVIA doit définir avec l'assembleur un cahier des charges très précis. Cette étape est essentielle pour s'assurer d'une qualité maximale.

NEOVIA réalise l'assemblage de ses produits en France dans deux usines, l'une située à Colmar et l'autre à Avranches au sein desquelles les composants entrant dans l'assemblage sont directement réceptionnés.. La première est dédiée à l'assemblage des petites et moyennes tailles d'écran, la seconde aux grandes tailles LCD ou Plasma.

Outre le fait de ne pas nécessiter de gros capitaux à mobiliser pour disposer de sa propre unité d'assemblage, les intérêts de recourir à la sous-traitance sont multiples :

- L'importation des composants permet d'économiser des montants significatifs de taxes douanières sur les produits finis.
- Une optimisation de la gestion du traitement des commandes : celle-ci constitue un enjeu clé pour NEOVIA lui permettant de livrer ses clients en flux tendus. La qualité du relationnel avec les assembleurs en constitue un des éléments essentiels. L'assemblage en France permet de se rapprocher des clients, de réduire les délais de livraison et ainsi de minorer le risque de baisse des prix.

L'assemblage des téléviseurs Plasma est une opération délicate que peu de sociétés maîtrisent. L'usine d'Avranches est prête pour répondre à une capacité de production journalière de 300 pièces correspondant largement à la croissance de la demande.

Les usines d'assemblage reçoivent directement les composants des fabricants asiatiques. Une fois l'assemblage terminé, des techniciens assurent un contrôle qualité via une série de tests sur l'ensemble de la production:

- Le 1<sup>er</sup> est un test de vieillissement qui consiste à vérifier principalement les connectiques, la mire, la couleur, la compatibilité avec les standards PAL et SECAM.
- Le 2<sup>ème</sup> est un test dit de « burning ». Ce dernier n'est effectué que dans une seule des deux usines car il demande la mise en œuvre de moyens et nécessite une grande surface. Il consiste à laisser brancher pendant 4 heures non stop tous les téléviseurs avant de les mettre sous packaging. Ce dernier test permet de diminuer sensiblement le taux de retour des produits. Pour l'instant ce test est réalisé dans l'usine où plus de 80% des produits sont assemblés.

La nature des tests est un peu différente entre les deux assembleurs, car les produits assemblés ne sont pas les mêmes LCD à Colmar et Plasma à Avranches. Ainsi les contrôles de « burning » sont uniquement nécessaires pour le Plasma.

NEOVIA a un temps d'avance sur d'éventuels concurrents asiatiques ou même européens ayant pour objectif de rentrer sur le marché des écrans plats.

Cette avance repose sur la qualité de la communication et sur une organisation performante permettant de trouver un équilibre efficace entre achat, production et commercialisation.

Elle réside également dans la maîtrise technique des caractéristiques propres au marché européen (ex : le standard Secam/ Pal ou la compatibilité aux chaînes cryptées).

NEOVIA ne se trouve pas en situation de dépendance vis-à-vis de ses partenaires. A l'inverse, compte tenu du poids croissant que NEOVIA représente dans l'activité d'assemblage de ces usines, la Société estime que cela devient un atout devant consolider à nouveau la qualité des partenariats.

Les deux usines disposent des capacités suffisantes pour accompagner la croissance d'activité prévue par NEOVIA.

#### **IV.4.3.4 Le Service Après Vente (SAV)**

Le Directeur de Production assisté d'un collaborateur supervise également toute la gestion du service après-vente.

Tous les téléviseurs ont une garantie de deux ans. Afin de gérer au mieux cette garantie, NEOVIA a mis en place tout un support de service après vente. Autrefois, la société avait recours à un sous-traitant disposant d'une station technique basée à Créteil pour gérer les retours de garantie. Cependant cette solution n'était plus en adéquation avec l'explosion des ventes de téléviseurs.

Depuis, NEOVIA ne possède pas physiquement un département de SAV. A la demande de ses clients distributeurs, NEOVIA a mis en place des stations techniques directement au sein des surfaces de vente. Les opérations de SAV sont en effet réalisées au sein des stations techniques des clients. Il s'agit donc pour NEOVIA de gérer la qualité des produits et de mettre à disposition toutes les pièces nécessaires en cas de panne.

Le premier avantage est tout d'abord de couvrir l'ensemble du territoire car les clients sont des enseignes nationales. Le second avantage est économique car les stations techniques des clients facturent une intervention forfaitaire d'environ 85 € par produit à NEOVIA (en fonction de la taille du produit). La Société conserve néanmoins la station technique de Créteil pour y réaliser des qualifications de produits et des tests.

NEOVIA met à disposition des stations techniques de ses clients toute une série de support. La société forme tout d'abord les techniciens à ces nouvelles technologies d'écrans plats et leur remet une documentation technique. NEOVIA fournit par ailleurs des supports pour la logistique au travers de valises équipées de matériels techniques ainsi que de caisses de transport pour manipuler sans risques les produits vers les différentes stations techniques. NEOVIA a signé un accord avec la société A NOVO afin que cette dernière pilote les plates formes SAV et face l'interface technique les stations technique des clients.

NEOVIA propose également aux stations techniques des clients différentes pièces détachées. Afin d'optimiser la gestion des pièces détachées, NEOVIA réfléchit à la mise en place d'un magasin central dédié.

NEOVIA désire associer à cette organisation les fournisseurs de composants. La société leur propose un contrat d'achat comportant des spécificités techniques détaillées et un engagement de qualité qui est annexé au contrat. De plus, afin de pouvoir fournir les stations techniques de ses clients, NEOVIA demande à ses fournisseurs de composants d'expédier 2 % de composants supplémentaires sans surcoût. La mise en place de cette procédure étant récente, 80 % des fournisseurs ont répondu à NEOVIA.

## **IV.4.4. Les moyens techniques**

### **IV.4.4.1 Les locaux**

NEOVIA est implanté dans des locaux d'une superficie de 206 m<sup>2</sup> sur la commune de Ferrières en Brie. La société y a implanté son siège social. Les locaux sont loués par le biais de baux commerciaux et contractés auprès de tiers à la société. Le loyer annuel hors charges et HT s'élève à 37 698 € et le bail court à partir du 1<sup>er</sup> mars 2004 et pour une durée de 9 ans.

### **IV.4.4.2 La fonction administrative et comptable**

La société a recours au cabinet d'expertise comptable AAEC pour tenir toute sa comptabilité et pour l'établissement des comptes annuels. Le directeur administratif est assisté d'une personne pour le contrôle et la vérification des factures, des bons de livraison et des bons de commande. Il assure également les relations avec les banques pour la gestion de l'ouverture des lignes de crédit.

### **IV.4.4.3 Les investissements**

L'activité de NEOVIA ne requiert pas d'investissements particuliers hormis des équipements informatiques et de bureaux. Le montant cumulé consacré aux investissements s'est élevé à 33 K€ à fin mars 2004.

Les immobilisations financières sont représentatives de valeurs mobilières de placement gagées pour garantir les crédits documentaires, de comptes bancaires gagés ou nantis pour garantir les crédits documentaires et de cautions ou de dépôts de garantie. A ce titre à fin mars 2004, 412 K€ de en valeur mobilières de placement gagées pour garantir les crédits documentaires et 114 K€ de comptes bancaires gagés ou nantis ont été immobilisés pour garantir les crédits documentaires. Le montant des dépôts de garantie s'élève à 10 K€ en.

## **IV.5. FACTEURS DE RISQUES**

### **IV.5.1. Risques liés aux stocks**

NEOVIA possède des stocks de composants et de produits finis.

Comme expliqué précédemment, les composants sont expédiés directement auprès des deux assembleurs. Une fois les produits assemblés, les produits finis sont stockés au sein même de l'usine d'assemblage avant expédition directe chez les clients.

De fait, la protection contre le vol ou la destruction des stocks est assurée par les assembleurs lesquels présentent des conditions de sécurité jugées satisfaisantes par NEOVIA.

A ce jour, NEOVIA n'a jamais été confronté à de vols de produits.

Compte tenu du coût unitaire relativement élevé d'un produit fini, NEOVIA gère ses stocks en flux tendus. Le risque de dépréciation de stock lié à l'obsolescence apparaît limité.

Enfin, le risque relatif au suivi physique et comptable des stocks est minimisé du fait que les assembleurs stockent de manière isolée les composants et produits finis de NEOVIA de ceux appartenant à d'autres clients et qu'il est réalisé un inventaire physique mensuel.

Enfin, le principal sous-traitant implante actuellement un logiciel de gestion de production permettant une traçabilité totale de l'entrée en stock du composant jusqu'à l'expédition des commandes aux clients et de la facture à NEOVIA. Ce logiciel comprend également une gestion de stock.

Sur la base de cet outil et de l'inventaire permanent qui en ressortira, des audits tournants par famille de produits seront réalisés.

## **IV.5.2. Risques technologiques**

Les technologies LCD et Plasma ont vocation à remplacer le tube cathodique. Bien qu'aucune technologie n'ait été identifiée à ce jour, une nouvelle évolution technologique pourrait à son tour détrôner le LCD et le Plasma.

Toutefois, la veille technologique mise en œuvre par NEOVIA conjugué au fait que la Société ne dispose pas de sa propre unité de production devrait lui permettre de faire évoluer son offre sans remettre en cause son organisation.

## **IV.5.3. Risques juridiques**

### **IV.5.3.1 Propriété intellectuelle**

Les dépôts des marques NEOVIA et SLIDING ont été effectués au nom de la Société, auprès de l'INPI sous les n° 02 3161312 et n° 02 3191357. La Société est également propriétaire des noms de domaines suivants : neovia.net et neovia.biz.

Ayant fait le choix de la sous-traitance, NEOVIA n'est pas propriétaire de tous les autres actifs nécessaires à son exploitation comme les sites d'assemblage. Enfin, la Société n'a pas accordé et ne bénéficie pas de licence.

### **IV.5.3.2 Assurances**

NEOVIA a contracté plusieurs polices d'assurance dont :

- Une assurance multirisque professionnelle pour ses locaux. Les principaux risques couverts sont les incendies, dégâts des eaux, vols.
- Une assurance transport de marchandises pour un montant de 260 000 € par navire de ligne régulier, par avion de ligne régulier, par bateau fluvial et par véhicule terrestre.
- Une assurance responsabilité civile d'exploitation et des produits livrés. Il existe sur certains dommages une franchise maximale de 7 500 €.
- Une assurance « Homme clé » concernant Seug-Joon IM.

### **IV.5.3.3 Réglementation**

NEOVIA n'est soumise à aucune réglementation particulière. Toutes les opérations de déclarations douanières sont effectuées par les transitaires.

## **IV.5.4. Risques « Clients »**

Le chiffre d'affaires de NEOVIA est concentré sur quelques clients. Pour mémoire, sur l'exercice 2003/04, le principal client a généré 52% des ventes et les cinq premiers cumulés, 84%.

En revanche, les signatures sont de 1<sup>er</sup> ordre puisque qu'il s'agit de grands réseaux de distribution. La majorité des clients (GSA et GSS) passent des commandes fermes et irrévocables. Le délai moyen de règlement s'établit à environ 30 jours.

La qualité de ses clients lui permet de recourir à de l'affacturage (auprès d'EUROFACTOR) depuis décembre 2003.

Ainsi, NEOVIA n'a jamais été confronté à ce jour à des problèmes de non recouvrement de créances liés à une insolvabilité de ses clients.

#### **IV.5.5.Risques lié à la concurrence**

Une dizaine d'acteurs intervient sur le marché des télévisions LCD et Plasma (voir § IV.2.2.). Face aux concurrents qui lui sont le plus comparables, NEOVIA estime qu'aujourd'hui, le choix du client final est essentiellement guidé par le design et les fonctionnalités du produit. Ainsi, NEOVIA estime disposer d'atouts face à ses concurrents les plus directs qui s'attachent principalement au prix du produit.

#### **IV.5.6.Risques « Fournisseurs »**

Le composant essentiel d'un écran LCD ou Plasma est la dalle qui représente près de 70 % du prix d'un produit. NEOVIA s'approvisionne principalement en dalles auprès de grands groupes coréens. Il existe très peu de fabricants au monde de dalles LCD et Plasma (voir § IV.3.3.2.), NEOVIA se trouve donc en situation de dépendance relative car tous ses concurrents sont confrontés à la même situation.

Depuis peu, sont apparus de nouveaux acteurs qui ont pour cœur de métier la fabrication de dalles. Ces nouvelles sources constituent une alternative aux sociétés qui sont à la fois fabricant de dalles et fabricant de téléviseurs.

Les fabricants aux rapports rapport qualité/prix les plus attractifs sont basés en Corée ou à Taiwan. Pour l'instant, NEOVIA accède partiellement aux fabricants taiwanais du fait de sa surface financière limitée. L'admission de la société sur un marché réglementé lui permettra d'y mettre pied afin d'optimiser son sourcing. Le délai moyen de paiement accordé par les fournisseurs est de 30 jours, sachant que des écarts type importants existent selon la nature des composants.

Sur l'exercice clos le 31 mars 2004, le 1<sup>er</sup> fournisseur a représenté 16% des achats et le cumul des 5 premiers fournisseurs atteignait 72% des achats.

Concernant ses partenaires assembleurs, NEOVIA estime ne pas être en situation de dépendance. A l'inverse, NEOVIA représente pour l'un d'entre eux, de très loin son principal client ce qui conduit ce sous-traitant à tout mettre en œuvre en vue de pérenniser ses relations commerciales avec NEOVIA.

Toutefois, afin d'anticiper un éventuel problème, NEOVIA a d'ores et déjà identifié d'autres sous-traitants potentiels présentant le niveau de qualité requis.

#### **IV.5.7.Risques de garantie produits**

La nature des produits commercialisés par NEOVIA conduit la société à accordé une garantie de deux ans.

Jusqu'à début 2004, NEOVIA prenait en charge le coût de l'intervention de SAV mais en refacturait la quasi intégralité à ses fournisseurs ce qui explique que la société ne constituait pas de provision pour garantie.

Le montant refacturé sur l'exercice 2003/2004 s'est élevé à 153 K€.

Depuis le début de l'année 2004, NEOVIA s'est attachée à contractualiser la garantie que les fournisseurs de composants accordent eux-mêmes à la société.

Ainsi, il est prévu que les fournisseurs :

- accordent une garantie de 24 mois sur les composants ;
- acceptent que NEOVIA leur refacture des coûts d'interventions réalisées directement par des plateformes techniques appartenant à ses clients, et ce pour des montants unitaires inférieurs à 150 € ;
- s'engagent à livrer à NEOVIA avec chaque commande de composants, de 1 à 2% supplémentaires de produits destinés aux opérations de SAV ;
- s'engagent à être à même de livrer à NEOVIA des pièces de rechange pendant 5 ans à compter des commandes.



NEOVIA intègre de telles clauses contractuelles dans tous les contrats liant la société à ses fournisseurs depuis septembre 2003.

Ainsi, à l'avenir, le coût de la garantie produit devrait s'avérer très marginal. C'est pourquoi la Société n'a pas estimé nécessaire de constituer une provision pour garantie. En outre, le retour de produits défectueux peut conduire NEOVIA à se retrouver confronté au risque de remise en cause des conditions commerciales négociées avec ses principaux clients, voir de déréférencement dès lors que le taux de panne moyen toléré contractuellement serait dépassé (de l'ordre de 4%).

#### **IV.5.8. Risque lié à une mono activité**

NEOVIA intervient sur un seul secteur d'activité. Toutefois, cette mono activité est liée à un marché en pleine explosion, venant en renouvellement d'un marché de masse. En effet, le marché des téléviseurs est le premier marché de l'électronique grand public et un de rares secteurs affichant un taux d'équipement proche de 100%, surtout si l'on considère la proportion croissante de foyers disposant de plusieurs téléviseurs.

Ce renouvellement de parc (du tube cathodique vers l'écran plat) s'est aujourd'hui engagé dans un processus qui semble irréversible.

Aussi, le risque pour NEOVIA de voir le marché sur lequel elle intervient disparaître ou subir une profonde remise en cause apparaît comme négligeable.

#### **IV.5.9. Risque environnemental**

NEOVIA n'est pas soumise à un risque environnemental lié à des rejets ou stockage de matières dangereuses. La société n'étant pas un distributeur mais un concepteur, elle n'est pas confrontée à des besoins de recyclage de divers emballages, les composants étant directement livrés dans les usines d'assemblage.

#### **IV.5.10. Risques financiers**

##### **IV.5.10.1 Risque de taux**

Néant. A ce jour NEOVIA n'a souscrit aucun endettement long terme.

##### **IV.5.10.2 Risque de liquidité**

Au bilan clos le 31 mars 2004, figurent par liquidité décroissante :

Actif	En €	Passif	En €
Clients	2 985 633	Fournisseurs	2 242 751
Stocks	1 447 744	Dettes financières	2 200 500
Autres créances	1 058 380	Autres dettes	1 192 677
Disponibilités nettes	133 230		
Charges constatées avance	122 730		

A fin avril 2004, la Société disposait des autorisations suivantes :

1. Ligne d'escompte : 1 000 000 €
2. Crédit documentaire : 8 700 000 € et 238 400 \$
3. Change à terme : 6 000 000 €
4. Affacturage : l'en cours autorisé s'élève à 3 M€. Cet en-cours a été porté à 8 M€ le 28 juin 2004.

### **IV.5.10.3 Risque de change**

L'intégralité des ventes est réalisée en euros.

En revanche, environ 60 % des achats de l'exercice clos au 31 mars 2004 ont été effectués à l'étranger (essentiellement Asie et en Europe). Les achats en Asie et même en Europe sont payés en dollars américains. NEOVIA a réglé environ 80 % de ses achats en dollars américains, le solde en euros.

L'évolution de la parité €/€ a un effet sur la marge brute et sur la trésorerie, aussi bien positivement que négativement. Aussi, afin de se prémunir contre les parités €/€, NEOVIA peut avoir recours à des produits de couverture de change.

<b>Devise</b>	<b>\$</b>
Actif	62 295
Passif	2 164 526
Position nette avant gestion	2 102 231
Position hors bilan	
Position nette après gestion	2 102 231

### **IV.5.11. Faits exceptionnels et litiges**

A la connaissance de la Société, il n'existe à ce jour aucun fait exceptionnel ou litige susceptible d'avoir une incidence significative sur l'activité, les résultats, le patrimoine ou la situation financière de NEOVIA.

## IV.6. STRATEGIE

### IV.6.1. Forces et faiblesses actuelles de la société

Ainsi que l'illustre la matrice ci-dessous, NEOVIA dispose de nombreux atouts pour tirer profit des opportunités de marché.

<b>Opportunités actuelles</b>	<b>Menaces potentielles</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Un marché potentiel très important</li><li>✓ Un marché en démarrage avec peu d'acteurs</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Des concurrents avec de gros budgets marketing</li><li>✓ Des acteurs avec une surface financière puissante</li></ul>
<b>Forces</b>	<b>Points d'amélioration souhaitables</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Des applications à valeur ajoutée sur mesure venant conforter une politique tarifaire compétitive</li><li>✓ Une taille permettant une grande réactivité</li><li>✓ La qualité du sourcing et des relations avec les principaux fabricants de dalles</li><li>✓ Une veille stratégique permanente auprès de plus de 150 fabricants de composants électroniques</li><li>✓ Une marque en construction et de plus en plus plébiscitée</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ La poursuite de la structuration de l'équipe de direction en vue de l'accompagnement d'une forte croissance de la société</li><li>✓ La notoriété</li></ul>

### IV.6.2. Stratégie de développement

La stratégie qu'entend déployer NEOVIA sur les prochaines années se situe dans une parfaite continuité avec celle menée jusqu'à présent. La société entend tirer le meilleur profit de son positionnement résolument axé sur « l'ingénierie industrielle » qui lui permet de bénéficier d'un point mort peu élevé et d'une optimisation en terme de flexibilité notamment en matière de capacité de production.

Les principaux axes stratégiques sont les suivants :

#### IV.6.2.1 Stratégie produits

Le marché cible demeurera celui du téléviseur à écran plat qui en terme de déploiement, n'en est qu'à ses débuts.

NEOVIA s'attachera à poursuivre une veille technologique efficace afin de préserver le caractère souvent novateur de ses produits en étant le premier à intégrer telles ou telles nouvelles fonctionnalités.

De nouvelles fonctionnalités sont d'ores et déjà identifiées.

En matière de technologie, la gamme NEOVIA couvre les deux technologies existantes (LCD et plasma). Face à l'arrivée prochaine de la télévision numérique, la Société a d'ores et déjà intégré la future évolution de sa gamme en y ajoutant des téléviseurs à écrans plats digitaux.

Enfin, tout en se concentrant sur les téléviseurs à écrans plats, NEOVIA continuera à présenter dans son catalogue quelques produits nomades novateurs démontrant son savoir-faire en matière de conception de produits.

#### **IV.6.2.2 Stratégie commerciale et développement européen**

NEOVIA entend tirer profit de son positionnement fort auprès d'acteurs clés de la distribution pour tirer le meilleur parti de l'explosion attendue du marché du téléviseur à écran plat. Compte tenu de la taille du marché, NEOVIA se concentrera essentiellement dans un premier temps, sur le marché français.

Toutefois, NEOVIA n'exclut pas pour autant dans un second temps, de pouvoir accompagner certains de ses clients dans leurs implantations européennes.

#### **IV.6.3. Moyens à mettre en oeuvre**

Le marché sur lequel opère NEOVIA connaît une croissance exponentielle dont la société entend tirer le meilleur parti.

A cette fin, NEOVIA poursuivra ses efforts de structuration afin d'absorber cette croissance.

Cela passera prioritairement par un renforcement :

- des équipes commerciales tant pour la partie vente que support de vente ;
- des équipes dédiées aux achats
- :
- de la direction financière pour les aspects de suivi clients, fournisseurs ainsi que pour faire face aux futures obligations de la société en terme de communication.

NEOVIA estime que le nombre de collaborateurs pourrait atteindre environ 18 personnes à fin mars 2005.

Compte tenu de son positionnement en tant que concepteur et non de fabricant, outre le renforcement des équipes mentionné ci-dessus, NEOVIA n'est pas contraint de s'engager dans un plan d'investissement massif pour absorber sa future croissance. Ainsi, la société devrait bénéficier à terme d'un effet de taille lui permettant une meilleure absorption des charges fixes.

## V. DONNEES FINANCIERES HISTORIQUES

### V.1. COMPTES ANNUELS DES EXERCICES CLOS LE 31 MARS 2002, 2003 ET 2004

#### V.1.1. Bilans

<i>En euros</i>		31 mars 2004		31 mars	31 mars
		Montant brut	Amort. & Provisions	2003	2002
			Montant net	Montant net	Montant net
<b>Immobilisations incorporelles</b>					
Concessions, brevets	<i>Note 1</i>	1 000	1 000		
<b>Immobilisations corporelles</b>					
Constructions	<i>Note 1</i>	19 806	220	19 586	
Installations tech. Mat. et out. Industriel	<i>Note 1</i>	2 090	11	2 079	
Autres immobilisations corporelles	<i>Note 1</i>	10 529	1 714	8 815	643
<b>Immobilisations financières</b>					
Prêts	<i>Note 2</i>	10 000		10 000	
Autres immobilisations financières	<i>Note 2</i>	553 002		553 002	15 121
<b>ACTIF IMMOBILISE</b>		<b>596 427</b>	<b>1 945</b>	<b>594 482</b>	<b>19 237</b>
<b>Stocks</b>					
Produits intermédiaires et finis	<i>Note 3</i>	171 333		171 333	
Marchandises	<i>Note 3</i>	1 288 892	12 480	1 276 412	1 286 504
<b>Avances &amp; acomptes versés sur commandes</b>		142 269		142 269	37 525
<b>Créances</b>					
Clients et comptes rattachés	<i>Note 4</i>	2 985 633		2 985 633	830 464
Autres créances	<i>Note 5</i>	916 112		916 112	967
<b>Trésorerie</b>					
Valeurs mobilières de placement					
Disponibilités		133 231		133 231	1 136 033
Charges constatées d'avance	<i>Note 8</i>	122 731		122 731	
<b>ACTIF CIRCULANT</b>		<b>5 760 200</b>	<b>12 480</b>	<b>5 747 720</b>	<b>4 204 679</b>
<b>Comptes de régularisation</b>					
Charges à répartir sur plusieurs exercices	<i>Note 9</i>			62 251	
Ecarts de conversion actif		25 752		25 752	8 248
<b>TOTAL ACTIF</b>		<b>6 382 379</b>	<b>14 425</b>	<b>6 367 954</b>	<b>1 809</b>

<i>En euros</i>		<b>31 mars 2004</b>	<b>31 mars 2003</b>	<b>31 mars 2002</b>
<b>Capitaux propres</b>				
Capital social		100 000	8 000	7 622
Réserve légale		800	762	762
Réserve statutaire ou contractuelle		10 208	15 839	15 839
Report à nouveau			-27 997	-2 420
Résultat de l'exercice		507 142	114 403	-25 576
<b>CAPITAUX PROPRES</b>	<i>Note 10</i>	<b>618 150</b>	<b>111 007</b>	<b>-3 773</b>
<b>PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES</b>	<i>Note 11</i>	<b>52 751</b>	<b>8 248</b>	
<b>Dettes</b>				
Emprunts et dettes auprès des étab. de crédit	<i>Note 12</i>	302 784		
Emprunts et dettes financières diverses	<i>Note 12</i>	1 897 717		
Avances et acomptes reçus sur commandes en cours	<i>Note 13</i>	234 204		
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	<i>Note 13</i>	2 242 752	3 260 669	2 081
Dettes fiscales et sociales	<i>Note 13</i>	784 576	788 524	1 154
Autres dettes	<i>Note 13</i>	173 898	90 183	2 347
<b>DETTES</b>		<b>5 635 931</b>	<b>4 139 376</b>	<b>5 582</b>
Ecarts de conversion passif		61 122	35 784	
<b>TOTAL PASSIF</b>		<b>6 367 954</b>	<b>4 294 415</b>	<b>1 809</b>

## V.1.2. Comptes de résultat

<i>En euros</i>	<b>2003/2004</b>	<b>2002/2003</b>	<b>2001/2002</b>
<b>Produits d'exploitation</b>			
Ventes de marchandises	18 249 625	9 119 999	
Production vendue	7 339 588		
Prestations de services	152 714	9 556	
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES NET</b>	<i>Note 14</i>	<b>25 741 928</b>	<b>9 129 555</b>
Production stockée	171 333		
Transferts de charges	5 711	87 994	
<b>PRODUITS D'EXPLOITATION</b>		<b>25 918 972</b>	<b>9 217 549</b>
<b>Charges d'exploitation</b>			
Achats de marchandises et autres approvisionnements	23 061 224	9 456 008	
Variations de stocks	-2 388	-1 286 504	
Autres achats et charges externes	1 258 250	692 931	1 938
Impôts, taxes et versements assimilés	67 911	18 591	228
Salaires et traitements	304 946	112 234	21 342
Charges sociales	104 883	36 190	
Dotations aux amortissements	64 102	518	1 011
Dotations aux provisions	12 480	25 633	
Autres charges	688	221	
<b>CHARGES D'EXPLOITATION</b>	<b>24 872 097</b>	<b>9 055 822</b>	<b>24 519</b>
<b>RESULTAT D'EXPLOITATION</b>	<b>1 046 875</b>	<b>161 727</b>	<b>-24 519</b>
Produits financiers	735 652	114 878	
Charges financières	909 153	125 271	1 057
<b>RESULTAT FINANCIER</b>	<i>Note 15</i>	<b>-173 501</b>	<b>-1 057</b>
<b>RESULTAT COURANT AVANT IMPÔT</b>		<b>873 374</b>	<b>-25 576</b>
Produits exceptionnels	3 033		
Charges exceptionnelles	27 504	219	
<b>RESULTAT EXCEPTIONNEL</b>		<b>-24 471</b>	<b>-219</b>
Impôt sur les bénéfices	341 761	36 712	
<b>RESULTAT NET</b>	<b>507 142</b>	<b>114 403</b>	<b>-25 576</b>

### **V.1.3. Annexe aux comptes annuels de l'exercice clos au 31 mars 2004**

NEOVIA ELECTRONICS a pour principale activité la conception et la commercialisation à destination du grand public d'écrans plats issus des technologies LCD et plasma.

Les notes indiquées ci-après, font partie intégrante des comptes annuels.

#### **V.1.3.1 Faits marquants de l'exercice**

Au cours de l'assemblée générale extraordinaire du 19 mars 2004, la société a procédé à une augmentation de capital par incorporation de réserves d'un montant de 92.000 euros. Le capital social est ainsi passé de 8.000 euros à 100.000 euros.

#### **V.1.3.2 Principes, règles et méthodes comptables**

##### **V.1.3.2.1 Principes généraux**

Les comptes annuels de la société NEOVIA ELECTRONICS sont établis conformément aux principes comptables généralement admis en France, dans le respect du principe de prudence, en tenant compte des hypothèses suivantes :

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

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

La devise dans laquelle la société établit ses comptes est l'euro.

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

##### **V.1.3.2.2 Comparabilité des comptes**

L'exercice a une durée de 12 mois recouvrant la période du 1er avril 2003 au 31 mars 2004. L'exercice précédent avait la même durée. Cependant, la société n'a débuté son activité qu'au mois de septembre 2002. Par conséquent, les comptes des deux exercices ne sont pas directement comparables.

Les méthodes d'évaluation retenues pour cet exercice sont identiques à celles de l'exercice précédent. La société n'a pas anticipé dans ses comptes l'application du règlement 2002-10 du CRC relatif à l'amortissement et à la dépréciation des actifs.

##### **V.1.3.2.3 Immobilisations corporelles**

Les immobilisations corporelles sont évaluées à leur coût d'acquisition.

Les frais d'entretien et de réparations sont passés en charges de l'exercice.



Les amortissements sont calculés linéairement sur la durée probable d'utilisation des différentes catégories d'immobilisations. Ces durées sont principalement les suivantes :

- Agencements et aménagements sur sol d'autrui : 10 ans
- Matériel et outillage industriels : 5 ans
- Matériel de bureau et informatique : 5 ans

#### **V.1.3.2.4 Immobilisations financières**

Les immobilisations financières sont constituées de dépôts de garantie, de prêts au personnel et de l'ensemble de la trésorerie gagée ou nantie afin de garantir les crédits documentaires obtenus.

#### **V.1.3.2.5 Actif circulant**

- **Stocks**

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

La valeur brute des marchandises et des approvisionnements comprend le prix d'achat et les frais d'approche (frais de transport et de douane).

Les produits fabriqués sont valorisés à leur coût de production qui comprend les consommations ainsi que les frais d'assemblage facturés par les sous-traitants.

Une provision pour dépréciation des stocks est éventuellement constatée afin de ramener la valeur brute déterminée ci-dessus à sa valeur de réalisation.

- **Créances clients**

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

- **Affacturation**

NEOVIA ELECTRONICS procède à l'affacturation d'une partie significative de ses créances auprès d'Eurofactor au travers de deux contrats :

- un contrat d'affacturation par lequel Eurofactor prend en charge, pour partie, le risque de non-paiement. NEOVIA ELECTRONICS possède un droit de tirage sur l'organisme à hauteur des créances cédées. Les créances cédées sont maintenues à l'actif du bilan jusqu'à leur règlement par le client;
- un contrat par lequel Eurofactor accorde des crédits documentaires adossés à des cessions de créances Loi Dailly. Les créances sont garanties par des bons de commandes fermes et définitifs avec l'engagement irrévocable du client de payer Eurofactor. Les créances clients sont maintenues à l'actif du bilan jusqu'au paiement du client.

Dans les deux cas, le financement apporté par Eurofactor est comptabilisé en dettes financières diverses.

#### **V.1.3.2.6 Valeurs mobilières de placement**

Les valeurs mobilières de placement figurent au bilan pour leur valeur d'acquisition. Elles font, lorsque nécessaire, l'objet d'une provision calculée pour chaque ligne de titre d'une même nature, afin de ramener leur valeur au cours de bourse moyen du dernier mois, ou à leur valeur de négociation probable pour les titres non cotés. Conformément au principe de prudence, les plus values latentes ne sont pas comptabilisées en compte de résultat.

Lorsque ces valeurs mobilières sont gagées ou nanties, notamment afin de garantir les crédits documentaires obtenus, elles sont reclassées en immobilisations financières.

#### **V.1.3.2.7 Conversion des éléments en devises**

Les dettes et créances libellées en devises sont converties aux cours en vigueur à la clôture de l'exercice. Les différences de change latentes en résultant sont constatées en écarts de conversion actif et passif. Une provision est éventuellement comptabilisée pour couvrir les risques de pertes de change latentes.

#### **V.1.3.2.8 Instruments financiers**

Afin de se couvrir contre le risque de change transactionnel, la société a recours à des instruments financiers tels que des options de change et des swap de devises.

#### **V.1.3.2.9 Provisions pour risques et charges**

NEOVIA ELECTRONICS applique le règlement CRC 2000-06 sur les passifs.

Des provisions pour risques et charges sont constatées pour couvrir des risques et charges, nettement précisés quant à leur objet, que des événements survenus rendent probables, et qui ont pu être estimés de manière fiable.

Les provisions pour litige font l'objet d'une analyse au cas par cas.

#### **V.1.3.2.10 Reconnaissance du chiffre d'affaires**

Le chiffre d'affaires est reconnu lors du transfert de propriété qui intervient selon les conditions générales de vente lors de la livraison physique des produits au client.

#### **V.1.3.2.11 Information sectorielle**

L'activité commerciale étant exercée sur un seul secteur d'activité et à partir du territoire Français, seule une répartition des ventes par famille de produits est indiquée.

#### **V.1.3.2.12 Résultat exceptionnel**

Les charges et produits exceptionnels sont constitués d'éléments qui en raison de leur nature, de leur caractère inhabituel et de leur non récurrence ne peuvent être considérés comme inhérents à l'activité opérationnelle de la société.

#### **V.1.3.2.13 Indemnités de départ à la retraite**

Conformément aux dispositions de la loi française, la société s'affranchit de ses obligations de financement des retraites du personnel en France par le versement aux organismes qui gèrent les programmes de retraite, de cotisations calculées sur la base des salaires. Il n'y a pas d'autre engagement lié à ces contributions.

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

Compte tenu de la jeunesse du personnel et de sa faible ancienneté, le montant des engagements en matière de départ en retraite n'est pas significatif au 31 mars 2004 et n'est ni comptabilisé dans les comptes, ni constaté en engagements hors bilan.

### V.1.3.3 Notes sur le bilan

#### Note 1 - Immobilisations incorporelles et corporelles

Les mouvements des immobilisations au cours de l'exercice se présentent ainsi :

<i>En euros</i>	Valeur brute au 31 mars 2003	Augmentations de l'exercice	Diminutions de l'exercice	Valeur brute au 31 mars 2004
Concessions, brevets		1 000		1 000
Constructions		19 806		19 806
Installations tech. Mat. et out. Industriel		2 090		2 090
Matériel de bureau et informatique	4 210	6 319		10 529
<b>TOTAL BRUT</b>	<b>4 210</b>	<b>29 215</b>		<b>33 425</b>

<i>En euros</i>	Amortissements au 31 mars 2003	Dotations de l'exercice	Diminutions de l'exercice	Amortissements au 31 mars 2004
Concessions, brevets				
Constructions		220		220
Installations tech. Mat. et out. Industriel		11		11
Matériel de bureau et informatique	94	1 620		1 714
<b>TOTAL AMORTISSEMENTS</b>	<b>94</b>	<b>1 851</b>		<b>1 945</b>

<b>TOTAL NET</b>	<b>4 116</b>	<b>27 364</b>		<b>31 480</b>
------------------	--------------	---------------	--	---------------

#### Note 2 - Immobilisations financières

<i>En euros</i>	Valeur en début d'exercice	Augmentations de l'exercice	Diminutions de l'exercice	Valeur en fin d'exercice
Prêts au personnel		10 167		10 167
Dépôt de garantie	5 021	9 888		14 909
VMP gagées pour garantir les crédits documentaires		412 966		412 966
Comptes bancaires gagés ou nantis pour garantir les crédits documentaires	10 100	114 860		124 960
<b>TOTAL BRUT</b>	<b>15 121</b>	<b>547 881</b>		<b>563 002</b>

Les prêts au personnel ainsi que les dépôts de garantie ont une échéance à plus d'un an. En revanche, la trésorerie gagée ou nantie pour garantir les crédits documentaires a une échéance à moins d'un an.

La plus-value latente sur les valeurs mobilières gagées non comptabilisée dans les comptes au 31 mars 2004 s'élève à 1489 euros.

### **Note 3 - Stocks et en-cours**

L'évolution des stocks au cours de l'exercice se décompose comme suit :

<i>En euros</i>	31 mars 2003	Variations de l'exercice	31 mars 2004
Marchandises	1 286 504	2 388	1 288 892
Produits finis et intermédiaires		171 333	171 333
<b>TOTAL BRUT</b>	<b>1 286 504</b>	<b>173 721</b>	<b>1 460 225</b>
Provision pour dépréciation		12 480	12 480
<b>TOTAL NET</b>	<b>1 286 504</b>	<b>161 241</b>	<b>1 447 745</b>

### **Note 4 - Créances clients**

Les créances clients se décomposent comme suit :

<i>En euros</i>	31 mars 2004	31 mars 2003
Créances clients	631 181	830 464
Factures à établir	35 763	
Créances affacturées	2 318 689	
<b>TOTAL CREANCES CLIENTS</b>	<b>2 985 633</b>	<b>830 464</b>

L'ensemble des créances clients a une échéance à moins d'un an.

### **Note 5 - Détail des autres créances**

<i>En euros</i>	31 mars 2004	31 mars 2003
Personnel	2 016	2 438
TVA	193 373	710 590
Avoirs à obtenir fournisseurs	366 848	39 928
Fonds de garantie sur créances affacturées	336 465	
Divers	17 410	161 197
<b>TOTAL AUTRES CREANCES</b>	<b>916 112</b>	<b>914 153</b>

L'ensemble des autres créances à une échéance inférieure à un an.

**Note 6 - Produits à recevoir**

<i>En euros</i>	<b>31 mars 2004</b>
Immobilisations financières	
Intérêts courus sur prêts	167
Créances clients	
Factures à établir	35 763
Divers	
Avoirs à recevoir des fournisseurs	366 848
<b>TOTAL PRODUITS A RECEVOIR</b>	<b>402 778</b>

**Note 7 - Charges à payer**

<i>En euros</i>	<b>31 mars 2004</b>
Emprunts et dettes financières	
Intérêts courus	1 039
Fournisseurs et comptes rattachés	
Factures non parvenues	57 952
Dettes fiscales et sociales	
Congés payés (dont charges sociales)	10 768
Charges sociales	1 471
Etat	70 998
Autres dettes	
Clients avoirs et remises à établir	162 544
Divers	324
<b>TOTAL CHARGES A PAYER</b>	<b>305 096</b>

**Note 8 - Charges constatées d'avance**

Les charges constatées d'avance correspondent à des charges d'exploitation et se décomposent comme suit :

<i>En euros</i>	<b>31 mars 2004</b>	<b>31 mars 2003</b>
Commissions sur affacturage	49 335	
Honoraires liés à l'introduction en bourse	50 000	
Divers	23 396	
<b>TOTAL CHARGES CONSTATEES D'AVANCE</b>	<b>122 731</b>	

### **Note 9 - Charges à répartir sur plusieurs exercices**

<i>En euros</i>	Valeur en début d'exercice	Augmentations de l'exercice	Dotations de l'exercice	Valeur en fin d'exercice
Charges à répartir	62 251		62 251	

Les charges à répartir existantes au 31 mars 2003 n'apparaissant pas justifiées, elles ont été totalement amorties sur l'exercice.

### **Note 10 - Capitaux propres**

- **Composition du capital social**

	Nombre	Valeur nominale (en euros)
Parts sociales composant le capital social au début de l'exercice	500	16
Parts sociales émises pendant l'exercice		
Augmentation de la valeur nominale de la part suite à l'augmentation de capital		184
<b>Parts sociales composant le capital social en fin d'exercice</b>	<b>500</b>	<b>200</b>

Au 31 mars 2004, le capital social est composé de 500 parts sociales d'une valeur nominale de 200 euros chacune.

- **Variation des capitaux propres**

<i>En euros</i>	Capital	Réserves	RAN	Résultat	Capitaux propres
Situation au 31 mars 2003	8 000	16 601	-27 997	114 403	111 007
Affectation du résultat 2002/2003		86 406	27 997	-114 403	
Augmentation de capital	92 000	-92 000			
Résultat 2003/2004				507 142	507 142
<b>Situation au 31 mars 2004</b>	<b>100 000</b>	<b>11 007</b>		<b>507 142</b>	<b>618 150</b>

**Note 11 – Tableau des provisions**

<i>En euros</i>	Valeur en début d'exercice	Dotations de l'exercice	Diminutions de l'exercice		Valeur en fin d'exercice
			<i>Utilisées</i>	<i>Non utilisées</i>	
Stocks		12 480			12 480
<b>Provisions sur actifs circulants</b>		<b>12 480</b>			<b>12 480</b>
Provision pour risques		27 000			27 000
Provision pour pertes de change	8 248	25 751	-8 248		25 751
<b>Provisions pour risques et charges</b>	<b>8 248</b>	<b>52 751</b>	<b>-8 248</b>		<b>52 751</b>
<b>TOTAL</b>		<b>77 711</b>	<b>-8 248</b>		
<i>dont exploitation</i>		<i>12 480</i>			
<i>dont financier</i>		<i>25 751</i>	<i>-8 248</i>		
<i>dont exceptionnel</i>		<i>27 000</i>			

La provision pour pertes de change correspond à l'écart de conversion actif au 31 mars 2004.  
La provision pour risques correspond à un risque de pénalité.

**Note 12 - Nature et échéance des dettes financières**

Les dettes financières se décomposent comme suit :

<i>En euros</i>	Montant total	A un an au plus	A plus d'un an
Découverts bancaires	301 744	301 744	
Intérêts courus	1 039	1 039	
Dette financière sur affacturage	1 897 717	1 897 717	
<b>Total dettes financières</b>	<b>2 200 500</b>	<b>2 200 500</b>	

**Note 13 - Nature et échéance des autres dettes d'exploitation**

<i>En euros</i>	31 mars 2004	31 mars 2003
Avances et acomptes reçus sur commandes	234 204	
Fournisseurs		
Fournisseurs	2 184 800	3 042 414
Factures non parvenues	57 952	218 255
Dettes sociales		
Congés payés (dont charges sociales)	10 768	2 466
Autres dettes envers le personnel		23 835
Organismes sociaux	42 266	38 195
Dettes fiscales		
Impôt sur les sociétés	290 053	35 950
TVA	370 491	683 108
Divers	70 998	4 970
Autres dettes		
Avoirs clients à établir	162 544	
Clients créditeurs	8 198	2 378
Notes de frais	2 832	
Comptes courants d'associés		87 805
Divers	325	
<b>TOTAL DETTES D'EXPLOITATION</b>	<b>3 435 430</b>	<b>4 139 376</b>

Toutes les dettes d'exploitation ont une échéance à moins d'un an.

**V.1.3.4 Notes sur le compte de résultat****Note 14 - Chiffre d'affaires**

La répartition géographique du chiffre d'affaires se présente comme suit :

<i>En euros</i>	2003/2004			2002/2003		
	France	Export	Total	France	Export	Total
Ventes de marchandises	12 559 097	5 690 528	18 249 625	7 931 118	1 188 881	9 119 999
Production vendue	7 339 588		7 339 588			
Prestations de services	152 714		152 714	9 556		9 556
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>20 051 400</b>	<b>5 690 528</b>	<b>25 741 928</b>	<b>7 940 674</b>	<b>1 188 881</b>	<b>9 129 555</b>



La répartition du chiffre d'affaires par famille de produits est la suivante :

<i>En euros</i>	<b>2003/2004</b>		<b>2002/2003</b>	
TV LCD	9 742 302	38%	2 238 475	25%
TV plasma	4 005 269	16%	959 820	11%
Téléphones portables	1 542 720	6%	1 542 720	17%
Autres (moniteurs, lecteurs MP3...)	10 451 637	41%	4 388 540	48%
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>25 741 928</b>	<b>100%</b>	<b>9 129 555</b>	<b>100%</b>

### **Note 15 - Résultat financier**

Ce poste se décompose comme suit :

<i>En euros</i>	<b>2003/2004</b>	<b>2002/2003</b>
Gains de change	727 135	114 878
Autres produits financiers	8 517	
<b>PRODUITS FINANCIERS</b>	<b>735 652</b>	<b>114 878</b>
Pertes de change	828 928	115 614
Provision pour pertes de change	25 751	
Intérêts bancaires	25 795	46
Escomptes accordés	27 179	1 362
Autres charges financières	1 500	8 249
<b>CHARGES FINANCIERES</b>	<b>909 153</b>	<b>125 271</b>
<b>RESULTAT FINANCIER</b>	<b>-173 501</b>	<b>-10 393</b>

### V.1.3.5 AUTRES INFORMATIONS

#### Note 16 - Engagements hors-bilan

- **Engagements financiers**
  - **Engagements donnés**

<i>En euros</i>	<i>Organisme</i>	<i>Devise</i>	<b>Montant</b>	
			Montant devise	Contrevaleur euro
Gage de VMP en garantie des crédits documentaires	CIC	EUR	205 000	205 000
Gage espèce en garantie des crédits documentaires	KEB	USD	140 000	114 860
Nantissement de VMP en garantie des crédits documentaires	CE	EUR	208 000	208 000
Engagement de cession de créances en garantie des crédits documentaires	Eurofactor	EUR	4 094 159	4 094 159
<b><i>Sous-total garantie des crédits documentaires</i></b>			<b>4 647 159</b>	<b>4 622 019</b>
Gage espèce en garantie des cautions bancaires	KEB	EUR	10 100	10 100
<b>ENGAGEMENTS DONNES</b>			<b>4 657 259</b>	<b>4 632 119</b>

L'ensemble de la trésorerie nantie ou gagée a été reclassé en immobilisations financières.

- **Engagements reçus**

<b>En euros</b>	<b>Organismes</b>	<i>Devise</i>	<b>Montant</b>	
			Montant devise	Contrevaleur euro
Engagement sur crédit documentaire	CIC	USD	117 012	95 716
Engagement sur crédit documentaire	KEB	USD	517 068	422 962
Engagement sur crédit documentaire	SG	USD	647 800	543 548
Engagement sur crédit documentaire	CE	EUR	300 000	300 000
Engagement sur crédit documentaire	Eurofactor	USD	3 495 000	2 866 405
<b><i>Sous-total engagement sur crédit documentaire</i></b>			<b>5 076 880</b>	<b>4 228 630</b>
Cautions diverses	KEB	EUR	10 042	10 042
Option d'achat de dollars	CIC	USD	2 000 000	1 626 016
<b>ENGAGEMENTS RECUS</b>			<b>7 086 922</b>	<b>5 864 688</b>

Afin de se prémunir contre le risque de change transactionnel, la société disposait au 31 mars 2004 des instruments financiers de couverture suivants :

- Une option d'achats de 2.000.000 de dollars à échéance du 10 mai 2004 au taux de 1,23;
- Un SWAP euro/dollar à échéance du 23 avril 2004 au taux de 1,21.

A la connaissance de la société, il n'existe pas d'autres engagements hors bilan significatifs selon les normes comptables en vigueur ou qui pourraient le devenir dans le futur.

- **Crédit-bail**

<i>En euros</i>	<b>Véhicules</b>
Valeur d'origine	132 974
Amortissements :	
Cumuls exercices antérieurs	415
Dotations de l'exercice	21 912
	<i>Total</i>
Redevances payées :	
Cumuls exercices antérieurs	
Sur l'exercice	19 673
	<i>Total</i>
Redevances restant à payer :	
A un an au plus	43 249
A plus d'un an et cinq au plus	70 052
A plus de cinq ans	
	<i>Total</i>
Valeur résiduelle :	
A un an au plus	
A plus d'un an et cinq au plus	
A plus de cinq ans	
	<i>Total</i>
Montant pris en charges dans l'exercice	19 673

- **Engagements de retraite**

Compte tenu de la taille de l'effectif et de sa faible ancienneté, le montant des engagements en matière de retraite n'est pas significatif au 31 mars 2004.

### **Note 17 – Entreprises liées**

<i>En euros</i>	<b>Immobilisations financières</b>	<b>Créances</b>	<b>Dettes</b>	<b>Produits financiers</b>	<b>Charges financières</b>
CEVIT (actionnaire de la société jusqu'en septembre 2003)			40 334		

### **Note 18 – Fiscalité différée**

La fiscalité différée comprend uniquement des décalages temporaires non significatifs sur l'Organic, les plus-values latentes de valeurs mobilières et les dotations pour charges à répartir.

**Note 19 - Effectifs moyens**

	Personnel salarié
Cadres et agents de maîtrise	2
Ouvriers et employés	5
<b>Total</b>	<b>7</b>

**Note 20 - Rémunération des organes de direction**

Le montant global des rémunérations versées au gérant pour la période du 1<sup>er</sup> avril 2003 au 31 mars 2004 est de 74 891 euros, charges sociales incluses.

**Note 21 - Tableau des flux de trésorerie**

<i>En euros</i>	<b>2003/2004</b>
<b>FLUX DE TRESORERIE LIES A L'ACTIVITE</b>	
Résultat net	507 142
Elimination des charges et produits sans incidence sur la trésorerie ou non liés à l'activité	
Amortissements et provisions	121 085
<b>Marge brute d'autofinancement</b>	<b>628 227</b>
Variation des créances d'exploitation	- 2 575 827
Variation des dettes d'exploitation	- 678 607
<b>Variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité</b>	<b>- 3 254 434</b>
<b>Flux net de trésorerie lié à l'activité</b>	<b>- 2 626 207</b>
<b>FLUX DE TRESORERIE LIES AUX OPERATIONS D'INVESTISSEMENT</b>	
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	- 29 215
Augmentation des immobilisations financières	- 547 881
<b>Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement</b>	<b>- 577 096</b>
<b>FLUX DE TRESORERIE LIES AUX OPERATIONS DE FINANCEMENT</b>	
Cessions de créances et crédits documentaires auprès d'Eurofactor	1 897 717
Variation des concours bancaires courants	302 784
<b>Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement</b>	<b>2 200 501</b>
<b>VARIATION DE TRESORERIE</b>	<b>- 1 002 802</b>
<b>Trésorerie à l'ouverture</b>	<b>1 136 033</b>
<b>Trésorerie à la clôture</b>	<b>133 231</b>

## **V.2. RAPPORT DU COMMISSAIRE AUX COMPTES SUR LES COMPTES**

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

- le contrôle des comptes annuels de la société NEOVIA ELECTRONICS, tels qu'ils sont joints au présent rapport,
- la justification de nos appréciations,
- les vérifications spécifiques et les informations prévues par la loi.

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

Nous précisons que votre société n'étant pas tenue précédemment de désigner un commissaire aux comptes, les comptes de l'exercice précédent n'ont pas fait l'objet d'un audit.

### 1. Opinion sur les comptes annuels

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

Nous n'avons pas pu assister à l'inventaire physique des stocks apparaissant au bilan du 31 mars 2003 pour une valeur de 1.286.504 Euros, cette date précédant notre nomination en qualité de commissaire aux comptes. Les autres procédures d'audit que nous avons effectuées ne nous ont pas permis de vérifier les quantités en stock à cette date et donc de déterminer les ajustements qui auraient pu, le cas échéant, se révéler nécessaires.

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

### 2. Justification des appréciations

En application des dispositions de l'article L.225-235, 1er alinéa, du Code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, introduites par la Loi de Sécurité Financière du 1er août 2003 et applicables pour la première fois à cet exercice, nous portons à votre connaissance les éléments suivants :

Comme décrit dans la note intitulée « affacturage » du paragraphe « Principes règles et méthodes comptables » de l'annexe, votre société a recours à l'affacturage et au crédit documentaire afin de financer son activité. L'analyse des contrats passés avec les organismes de crédit d'une part et de la nature des opérations en découlant d'autre part nous a permis d'apprécier le caractère approprié du traitement comptable et de la présentation qui en a été faite ainsi que la pertinence de l'information donnée dans l'annexe, notamment en ce qui concerne l'endettement de votre société.

Notre revue portant sur l'efficacité des contrôles internes mis en place par la société nous a amenée à effectuer des contrôles substantifs étendus sur l'ensemble des opérations de l'exercice.

Les travaux effectués et les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes annuels, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de l'opinion avec réserve, exprimée dans la première partie de ce rapport.

### 3. Vérifications et informations spécifiques

Nous avons également procédé, conformément aux normes professionnelles applicables en France, aux vérifications spécifiques prévues par la loi.

A l'exception de l'incidence éventuelle des faits exposés ci-dessus, nous n'avons pas d'autres observations à formuler sur la sincérité et la concordance avec les comptes annuels des informations données dans le rapport de gestion du gérant, et dans les documents adressés aux associés sur la situation financière et les comptes annuels.

En application de la loi, nous vous signalons que contrairement aux dispositions de l'article 36 du décret de 23 mars 1967 le présent rapport ainsi que les autres documents prévus à l'article L223-26 du code de commerce n'ont pas été mis à la disposition des associés dans les délais prévus par la loi.

Nice, le 19 mai 2004.

**Le commissaire aux comptes**  
SARL ALFA CONSULTANT  
Fabrice ALBRECHT

### **V.3. RAPPORT SPECIAL SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES**

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

En application de l'article 34 du décret du 23 mars 1967 nous avons été avisés des conventions prévues à l'article L.223-19 du Code de commerce.

Il ne nous appartient pas de rechercher l'existence éventuelle d'autres conventions mais de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles de celles dont nous avons été avisés, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé. Il vous appartient, selon les termes de l'article 35 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.

#### **-Convention 1 :**

**Associé concerné :** Thierry CASSAGNAUD :

**Nature et Objet :** Relations commerciales avec la SARL ONE WAY BLEU, tour opérateur dont M. CASSAGNAUD est également associé et gérant.

**Modalités :** Achat par la SARL NEOVIA Electronics de prestations pour un montant total de 29.713 € HT au cours de l'exercice écoulé. Ces sommes étaient intégralement payées à la clôture de l'exercice.

#### **-Convention 2 :**

**Associé concerné :** Thierry CASSAGNAUD :

**Nature et Objet :** Relations commerciales avec M. CASSAGNAUD, en qualité d'agent commercial en vertu d'un contrat signé le 1<sup>er</sup> juillet 2003.

**Modalités :** Versement à M. CASSAGNAUD de commissions pour un montant total de 85.985 € HT sur l'exercice écoulé. Ces sommes étaient intégralement payées à la clôture de l'exercice.

#### **-Convention 3 :**

**Associé concerné :** La société de droit coréen SEVIT Co. Ltd. associé majoritaire de la société jusqu'au 24 janvier 2003 et associé minoritaire jusqu'au 1<sup>er</sup> septembre 2003.

**Nature et Objet :** Relations commerciales avec la société SEVIT Co. Ltd

**Modalités :** Achats de marchandises à la société SEVIT Co. Ltd. pour un montant de 1.109.745,50 Euro HT. A la clôture de l'exercice, compte tenu des règlements effectués, des différences de change constatées et de la compensation avec le compte courant d'associé créditeur pour un montant de 74.711,55, le solde des sommes dues à la société SEVIT Co. Ltd. au titre de ces opérations figurait dans le poste « Fournisseurs » du bilan pour un montant de 40.333,79 Euros.

#### **-Convention 4 :**

**Associé concerné :** M. IM Seung Joon, gérant associé.

**Nature et Objet :** Relations commerciales avec la S.A.S. SEVIT Europe dont M. IM a été Président jusqu'au 15 avril 2003.

**Modalités** : Achats de marchandises à la société SEVIT Europe pour un montant de 2.596.902,50 Euro TTC. A la clôture de l'exercice, compte tenu des règlements effectués et des différences de change constatées, le solde des sommes dues à la société SEVIT Europe au titre de ces opérations figurait dans le poste « Fournisseurs » du bilan pour un montant de 82.480,97 Euros.

**-Convention 5 :**

**Associé concerné** : M. Gun-Heang LEE, associé depuis le 20 mars 2004.

**Nature et Objet** : Contrat de travail en qualité de directeur financier conclu en date du 16 mai 2003.

**Modalités** : Versement d'une rémunération brute de 67.760,91 € au titre de l'exercice écoulé.

Nice, le 1er juin 2004.

Le commissaire aux comptes  
SARL ALFA CONSULTANT  
Fabrice ALBRECHT

*Se reporter au paragraphe VI.2.2 concernant l'évolution de ces conventions sur l'exercice en cours et pour les exercices à venir.*



## V.4. RAPPORT DE L'AUDITEUR CONTRACTUEL

Nous avons audité les comptes annuels de la société NEOVIA Electronics, relatifs à l'exercice clos le 31 mars 2004. Ces comptes relèvent de la responsabilité de la direction de la société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces comptes sur la base de notre audit.

A l'exception du point décrit dans le paragraphe suivant, nous avons effectué notre audit selon les normes professionnelles applicables en France. Ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes 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 notre audit constitue une base raisonnable à l'expression de notre opinion.

Nous n'avons pas assisté à l'inventaire physique des stocks au 31 mars 2003, cette date précédant celle à laquelle la mission d'audit nous a été confiée par la société. Les autres procédures d'audit que nous avons effectuées ne nous ont pas permis de vérifier les quantités en stock à cette date.

A notre avis, sous réserve de l'effet des ajustements qui auraient pu, le cas échéant, se révéler nécessaires si nous avons été en mesure de vérifier les quantités physiques en stock, les comptes annuels donnent une image fidèle de la situation financière de la société au 31 mars 2004, ainsi que du résultat de ses opérations pour l'exercice clos à cette date, conformément aux règles et principes comptables français.

Le 1er juin 2004

L'auditeur contractuel

Ernst & Young et Associés

Any Antola

## V.5. HONORAIRES DU COMMISSAIRES AUX COMPTES ET DES MEMBRES DE SON RESEAU

Pour l'exercice clos le 31 mars 2004, les honoraires se décomposent comme suit :

En K€	ALFA CONSULTANT	
<b>Audit</b>		
* Commissariat aux comptes	15	100 %
* Missions accessoires		
<b>Sous-total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>
<b>Autres prestations le cas échéant</b>		
* Juridique, fiscal, social		
* Technologies de l'information		
* Audit interne		
* Autres (à indiquer si sup.10% aux honoraires d'audit)		
<b>Sous total</b>		
<b>TOTAL</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Au titre de l'exercice clos le 31 mars 2003, la société était sous la forme d'une SARL et dans la mesure où elle ne dépassait pas les seuils légaux prévu par la loi, n'était pas légalement tenue d'avoir un commissaire aux comptes.

A titre d'information, pour l'exercice en cours (2004/2005), le budget global alloué aux commissaires aux comptes s'élèvera à : 60 K€.

## VI. ORGANES D'ADMINISTRATION DE DIRECTION

### VI.1. MEMBRES DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION

#### VI.1.1. Composition du conseil d'administration

NOM	Age	Fonction	Date début de mandat	Date fin de mandat	Nb Actions détenues
Seung-Joon IM	37 ans	Président Directeur Général	26/05/2004	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/03/2009	991.200
Thierry CASSAGNAUD	46 ans	Directeur Commercial	26/05/2004	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/03/2009	70.000
Maurice LECLAIRE	56 ans	Directeur de Production	26/05/2004	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/03/2009	100(*)
O-Shik KONG	56 ans	Administrateur	26/05/2004	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/03/2009	39.200
Jonghoon KIM	36 ans	Administrateur	26/05/2004	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/03/2009	280.000

(\*) Prêt de titres accordé par Seung-Joon IM.

Chaque administrateur doit être propriétaire d'une action au moins émise par la société.

Il n'existe pas d'administrateur indépendant, ni d'administrateur élu par les salariés, ni censeur.

#### VI.1.2. Autres mandats exercés par les membres du conseil d'administration

##### 1. Autres mandats exercés par Seung-Joon IM

Néant

##### 2. Autres mandats exercés par Thierry CASSAGNAUD

Actionnaire à 50 % et gérant de la SARL One Way Bleu  
Actionnaire à 50 % et gérant des SCI TSC Invest et Invest 2

##### 3. Autres mandats exercés par Maurice LECLAIRE

Actionnaire à 56,9 % et gérant de la SARL Maurelec

##### 4. Autres mandats exercés par O-Shik KONG

Actionnaire à 90 % et PDG de Primotech. Ltd

##### 5. Autres mandats exercés par JongHoon KIM

Néant

### **VI.1.3. Fonctionnement du conseil d'administration**

Jusqu'au 11 juin 2004, NEOVIA était une SARL. La transformation en SA à conseil d'administration est intervenue en vue de l'admission sur un marché réglementé.

En 2004, le conseil d'administration s'est réuni 1 fois, toutefois pour la raison exposée ci-dessus cette information n'est pas vraiment pertinente pour l'exercice 2004.

Il n'existe à ce jour aucune mesure prise pour évaluer les performances du conseil d'administration mais une réflexion pourra être engagée sur le sujet dès lors que la croissance de l'activité le justifiera. Ainsi, en application des recommandations figurant dans le rapport du groupe de travail présidé par Monsieur Daniel Bouton intitulé « Pour un meilleur gouvernement des entreprises cotées » publié le 22 septembre 2002, il s'agira notamment de définir les modalités selon lesquelles le conseil d'administration procédera régulièrement à sa propre évaluation.

Compte tenu de sa taille encore limitée, NEOVIA n'a pas non plus encore engagé de réflexion relative aux pratiques en matière de « corporate governance ». La société ne dispose donc d'aucun comité spécialisé, ni de procédures permettant de mesurer la performance du conseil d'administration.

Il n'existe à ce jour aucune règle concernant les restrictions ou interdictions d'intervention des administrateurs sur des opérations sur les titres de sociétés pour lesquelles ils disposent d'informations non encore rendues publiques.

Compte tenu de la croissance qu'elle envisage, NEOVIA va engager une réflexion sur l'établissement d'un règlement intérieur.

## **VI.2. REMUNERATIONS DES ORGANES DE DIRECTION, D'ADMINISTRATION ET DE CONTROLE**

### **VI.2.1. Rémunérations des mandataires sociaux**

Au titre de l'exercice clos le 31 mars 2004, la rémunération de Seung-Joon IM, seul mandataire social, s'est élevée à 74.891 € (montant fixe sans partie variable) à laquelle s'ajoutent 13.904 € d'avantages en nature (véhicule).

### **VI.2.2. Informations sur les conventions réglementées conclues entre la Société et un de ses mandataires sociaux, un actionnaire détenant plus de 10% du capital et la société la contrôlant**

#### **-Convention 1 :**

**Associé concerné :** Thierry CASSAGNAUD :

**Nature et Objet :** Relations commerciales avec la SARL ONE WAY BLEU, tour opérateur dont M. CASSAGNAUD est également associé et gérant.

**Modalités :** Achat par la SARL NEOVIA Electronics de prestations pour un montant total de 29.713 € HT au cours de l'exercice écoulé. Ces sommes étaient intégralement payées à la clôture de l'exercice.

Ces montants concernent les frais de déplacement engagés par le dirigeant et certains des collaborateurs dans le cadre de leurs fonctions notamment lors des participations à des salons professionnels (type CEBIT) ou lors de déplacements en Asie pour le suivi des relations avec les fournisseurs de composants et la recherche de nouveaux.

NEOVIA n'envisage pas pour le moment de passer par un autre prestataire dès lors que les prix proposés par One Way Bleu demeureront à des conditions normales de marché.

#### **-Convention 2 :**

**Associé concerné :** Thierry CASSAGNAUD :

**Nature et Objet :** Relations commerciales avec M. CASSAGNAUD, en qualité d'agent commercial en vertu d'un contrat signé le 1<sup>er</sup> juillet 2003.

**Modalités :** Versement à M. CASSAGNAUD de commissions pour un montant total de 85.985 € HT sur l'exercice écoulé. Ces sommes étaient intégralement payées à la clôture de l'exercice.

A compter de l'introduction en bourse, M. CASSAGNAUD ne percevra plus de NEOVIA que des sommes au titre d'un contrat salarié.

#### **-Convention 3 :**

**Associé concerné :** La société de droit coréen SEVIT Co. Ltd. associé majoritaire de la société jusqu'au 24 janvier 2003 et associé minoritaire jusqu'au 1<sup>er</sup> septembre 2003.

**Nature et Objet :** Relations commerciales avec la société SEVIT Co. Ltd

**Modalités :** Achats de marchandises à la société SEVIT Co. Ltd. pour un montant de 1.109.745,50 Euro HT. A la clôture de l'exercice, compte tenu des règlements effectués, des différences de change constatées et de la compensation avec le compte courant d'associé créditeur pour un montant de 74.711,55, le solde des sommes dues à la société SEVIT Co. Ltd. au titre de ces opérations figurait dans le poste « Fournisseurs » du bilan pour un montant de 40.333,79 Euros.

#### **-Convention 4 :**

**Associé concerné :** M. IM Seung Joon, gérant associé.

**Nature et Objet :** Relations commerciales avec la S.A.S. SEVIT Europe dont M. IM a été Président jusqu'au 15 avril 2003.

**Modalités :** Achats de marchandises à la société SEVIT Europe pour un montant de 2.596.902,50 Euro TTC. A la clôture de l'exercice, compte tenu des règlements effectués et des différences de change constatées, le solde des sommes dues à la société SEVIT Europe au titre de ces opérations figurait dans le poste « Fournisseurs » du bilan pour un montant de 82.480,97 Euros.

#### **POINT SUR LES RELATIONS EXISTANT A CE JOUR ENTRE SEVIT C°, SEVIT EUROPE ET NEOVIA**

SEVIT C° est une société de droit coréen qui développe, fabrique et commercialise des téléviseurs à écran plat et des composants (cartes électroniques, boîtiers etc.). Ainsi, NEOVIA a importé en 2002/03 et 2003/04 des téléviseurs achetés auprès de SEVIT C°

NEOVIA a développé une activité d'assemblage en France dès avril 2003 (se référer au paragraphe IV.3.2 du présent document de base). Cependant, la transition entre l'import et le développement d'une production sous-traitée se fait progressivement. Ainsi, sur le dernier exercice clos, SEVIT a encore vendu des téléviseurs à NEOVIA.

Sur l'exercice en cours, il est prévu que SEVIT fournisse désormais de façon modeste des composants et aussi, encore des téléviseurs LCD pour satisfaire les demandes urgentes.

L'actionnariat de SEVIT C° est le suivant :

**Sevit Co., Ltd.**

Sim, Bong-Cheon	79 761	40,95%
Stick IT Investment Fund	43 268	22,22%
Korea Development Bank	39 000	20,02%
Jung, Yeon-Soo	11 138	5,72%
Lee, Dong-Soo	4 500	2,31%
Lee, Chang-Joon	4 500	2,31%
Lee, Won-Mook	3 600	1,85%
Son, Ill-Kwon	3 600	1,85%
Kim, Hyong-Soo	2 700	1,39%
Cho, Jae-Min	2 700	1,39%
	194 767	100,0%

NEOVIA et SEVIT C° n'ont pas d'actionnaire commun.

La SAS SEVIT est une société de droit Français, filiale à 100% de SEVIT Co Ltd, dédiée à la distribution en Europe les produits fabriqués par SEVIT Co Ltd.

NEOVIA s'approvisionne indifféremment chez SEVIT Co Ltd ou SEVIT Europe en fonction de la disponibilité des produits mais aussi des prix qui peuvent être différents entre les deux entités notamment sur les grandes quantités.

Les relations entre les sociétés SEVIT (SAS et Ltd) et NEOVIA ont été clarifiées dès lors qu'il n'existe plus aucun lien capitalistique entre SEVIT C° et NEOVIA d'une part, et entre SEVIT Europe et NEOVIA d'autre part, ni entre Monsieur IM et SEVIT C° ou SAS SEVIT Europe.

Le Groupe SEVIT est donc un fournisseur ordinaire pour NEOVIA et le restera tant qu'il proposera des produits présentant un rapport qualité/prix compétitif.

Vu que la majeure partie des achats auprès du groupe SEVIT concernait l'importation de téléviseurs à écrans plats, la montée en puissance de la production assemblée en France devrait engendrer une baisse significative des achats auprès du dit groupe.

Ainsi, le poids relatif du groupe SEVIT parmi les 10 plus gros fournisseurs de composants et de marchandises s'élevait à environ 41% en 2002/2003 contre environ 21% en 2003/2004.

Pour l'exercice en cours, le dirigeant estime que ce pourcentage devrait être de l'ordre de 5%.

**VI.2.3. Intérêts des dirigeants dans le capital de l'émetteur, dans celui d'une société qui en détient le contrôle, dans celui d'une filiale de l'émetteur ou chez un client ou un fournisseur significatif de l'émetteur.**

Le total des actions détenues par les membres du conseil d'administration dans le capital de NEOVIA s'élève à 1.380.400, soit 98,6% du capital avant admission sur un marché réglementé.

**VI.2.4. Informations sur les opérations qui ne présentent pas le caractère d'opérations courantes**

Néant.

### **VI.2.5. Prêts et Garanties accordés ou constitués en faveur des organes d'administration et de direction**

Néant.

## **VI.3. INTERESSEMENT DU PERSONNEL**

### **VI.3.1. Régime d'intéressement**

Néant.

### **VI.3.2. Options de souscription ou d'achat d'actions**

Néant.

## **VII. EVOLUTION RECENTE ET PERSPECTIVES**

### **VII.1. EVOLUTION RECENTE**

L'exercice clos le 31 mars 2004 est en nette croissance par rapport à l'exercice précédent, même si ce dernier ne comptait que sept mois réel d'activité (25,7 K€ contre 9,2 K€).

Cette tendance se confirme sur les premiers mois de l'exercice ouvert le 1<sup>er</sup> avril 2004. En effet, au 22 juin 2004, le chiffre d'affaires d'ores et déjà réalisé s'établit à 16,9 M€ et le carnet de commandes au 24 juin, à 10,2 M€..

Sur les 16,9 M€, le total du chiffre d'affaires lié à la vente d'écrans plats s'élève à presque 14,0 M€, soit 82,6 % du total.

Ces premiers mois d'activité confirment la montée en puissance de la production vendue par rapport aux ventes de marchandises. Leur contribution respective au CA de la période précitée s'élève à 43,5% et 56,5%.

La société anticipe une accélération des commandes sur les prochains mois durant lesquels les distributeurs préparent les opérations spéciales d'après rentrée mais surtout la période des fêtes de fin d'année.

### **VII.2. PERSPECTIVES FINANCIERES**

Compte tenu du carnet de commandes actuel et de ses anticipations sur l'évolution du marché, NEOVIA estime que son chiffre d'affaires prévisionnel sur l'exercice 2004/2005 sera de l'ordre de 85 M€.

La marge nette à fin mars 2005 devrait s'établir à environ 3,4 % contre 1,97% au 31 mars 2004. Cette amélioration résulte essentiellement d'un mix produits à plus forte valeur ajoutée et d'une meilleure absorption des coûts fixes par des volumes en forte croissance.

*La société n'a pas communiqué d'informations prévisionnelles aux analystes financiers dans le cadre de la préparation du dossier à l'admission de la Société sur le Second Marché à l'exception des communiquées à titre confidentiel à Euronext ainsi qu'aux établissements financiers (à l'exclusion des analystes financiers) et aux conseils de la Société intervenant dans le cadre de l'introduction en bourse.*

## **VIII. CALENDRIER PREVISIONNEL DE COMMUNICATION FINANCIERE**

Semaine 31 : Chiffre d'affaires du 1er trimestre 2004/2005 (au 30 juin 2004)

Semaine 42 : Chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> semestre 2004/2005 (au 30 septembre 2004)

Semaine 47 : Résultat semestriels au 30 septembre 2004

Semaine 4 : Chiffre d'affaires du 3ème trimestre 2004/2005 (au 31 décembre 2004)

Semaine 28 : Chiffre d'affaires 2004/2005 (au 31 mars 2005).



## **IX. GLOSSAIRE**

**DALLE** : La dalle correspond à l'écran proprement dit, c'est à dire la surface sur laquelle sont visibles les images.

**GSA & GSS** : Grande Surface Alimentaire (exemple : Auchan) et Grande Surface Spécialisée (exemple : Conforama, Boulanger).

**LCD** : (Liquid Crystal Display) Ecran à cristaux liquides. Avec le LCD, une association de filtres et de cristaux liquides réfléchit ou non la lumière sous forme de points. Les écrans LCD sont réservés à des tailles inférieures à celles de l'écran plasma (de 33 à 100 cm).

**Moniteurs** : Les moniteurs sont les écrans informatiques

**MPEG 4** : Mpeg4 est une norme de compression internationale développée par MPEG ( Moving Picture Experts Group) qui est la suite logique des normes Mpeg-1 et Mpeg-2 permettant de compresser des fichiers vidéo et de les rendre interactifs.

**MP3** : Le MP3 (MPeg Audio Layer 3) est un format de fichier son compressé obtenu par suppression de données. Avec cet encodage il est possible de diviser par 12 la taille d'un fichier son et cela sans perte audible de qualité sonore.

**PLASMA** : Avec le plasma, une dalle de verre renfermant un mélange gazeux s'illumine lorsqu'on le soumet à un champ électrique. Les écrans Plasma sont réservés aux grandes tailles (jusqu'à 143 cm de diagonale).

**Produits Bruns** : Dans le monde de la grande distribution, les produits bruns sont constitués des produits liés à l'image (TV) le son (HIFI) et la vidéo (Magnétoscopes), ils s'opposent aux produits blancs de l'électroménager. Les produits gris constituent la microinformatique.