



normaction
communiquons simplement

NORMACTION
Société Anonyme au capital de 288.875 euros

RCS : Nanterre 414 276 691
Siège social : 38-42, rue Galliéni
92600 Asnières sur Seine

OFFERING CIRCULAR

Juin 2006

EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE
I N V E S T M E N T B A N K I N G

Avertissement

Cette Offering Circular est réalisée dans le cadre du transfert de la société du Marché Libre au marché Alternext by Euronext Paris.

Des exemplaires de la présente Offering Circular sont disponibles sans frais au siège de la société NORMACTION ainsi qu'auprès d'EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE.

TABLE DES MATIERES

Chapitre 1: Personnes responsables	3
1.1. Responsable de l'Offering Circular.....	3
1.2. Attestation du responsable de l'Offering Circular.....	3
Chapitre 2: Contrôleurs légaux des comptes	4
2.1. Commissaires aux comptes titulaires.....	4
2.2. Commissaires aux comptes suppléants.....	4
Chapitre 3: Principales informations financières historiques et motivations de la levée de capitaux	5
3.1. Principales informations financières historiques consolidées	5
3.2. Motivations de la levée de capitaux préalable au transfert sur Alternext.....	5
Chapitre 4: Facteurs de risque	6
4.1. Risques liés à l'activité	6
4.2. Risques de marché.....	8
4.3. Risques liés à l'organisation de la société	8
4.4. Risques juridiques	9
Chapitre 5: Informations concernant la société	12
5.1. Histoire et évolution de la Société	12
5.2. Investissements récents.....	14
5.3. Des accords de partenariat récents	15
Chapitre 6: Renseignements concernant les activités	16
6.1. Présentation générale	16
6.2. Stratégie	24
6.3. Le marché.....	28
6.4. La concurrence.....	36
6.5. La clientèle	38
6.6. Les fournisseurs / partenaires.....	39
6.7. Site d'exploitation	40
6.8. Syndicats / adhésion	41
Chapitre 7: Organigrammes juridique et fonctionnel	42
7.1. Organigramme juridique.....	42
7.2. Organigramme fonctionnel.....	42
Chapitre 8: Recherche & Développement, brevets et licences.....	43
Chapitre 9: Informations sur les tendances.....	44
9.1. Principales tendances ayant affecté les ventes, coûts et prix de vente depuis la fin du dernier exercice	44
9.2. Tendances et perspectives de la Société	44
Chapitre 10: Prévisions ou estimations du bénéfice	45
Chapitre 11: Organes d'administration et de direction.....	46
11.1. Dirigeants et administrateurs de la Société.....	46
11.2. Conflits d'intérêts au niveau des organes d'administration, de direction et de surveillance et de la direction générale	46
Chapitre 12: Rémunérations et avantages	47
12.1. Rémunération des membres du Conseil d'Administration et dirigeants	47
12.2. Sommes provisionnées par la Société aux fins de versement de pensions, retraites et autres avantages au profit des membres du Conseil d'Administration et dirigeants	47
Chapitre 13: Fonctionnement des organes d'administration et de direction.....	48

13.1.	Direction de la Société	48
13.2.	Contrats entre les administrateurs et la Société	48
Chapitre 14:	Salariés et collaborateurs	49
14.1.	Equipe dirigeante.....	49
14.2.	Description des différents services du Groupe	50
14.3.	Evolution des effectifs du Groupe	51
14.4.	Recrutements récents	52
14.5.	Politique de formation.....	52
14.6.	Participation et stock options des administrateurs et dirigeants sociaux.....	52
Chapitre 15:	Principaux actionnaires	53
15.1.	Actionnaires significatifs non représentés au Conseil d'administration	53
15.2.	Droits de vote des principaux actionnaires	53
15.3.	Contrôle de la Société	53
Chapitre 16:	Conventions réglementées	54
Chapitre 17:	Informations financières historiques concernant le patrimoine, la situation financière et les résultats de la société	55
17.1.	Comptes consolidés Pro Forma de NORMACTION relatifs aux exercices clos aux 31 décembre 2004 et 2003	55
17.2.	Politique de distribution des dividendes	65
Chapitre 18:	Informations complémentaires.....	67
18.1.	Capital social	67
18.2.	Acte constitutif et statuts	69
18.3.	Informations complémentaires relatives aux procédures de contrôle interne.....	72
Chapitre 19:	Contrats importants.....	75
Chapitre 20:	Informations provenant de tiers, déclarations d'experts et déclarations d'intérêts	76
Chapitre 21:	Documents accessibles	77
Chapitre 22:	Informations sur les participations	78
Chapitre 23:	Glossaire technique.....	79

Chapitre 1: Personnes responsables

1.1. Responsable de l'Offering Circular

Monsieur Jean-Marc Amouroux

Président du Conseil d'Administration & Directeur Général de NORMACTION (ci-après « NORMACTION » ou la « Société »).

1.2. Attestation du responsable de l'Offering Circular

« A ma connaissance, et après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, les informations contenues dans la présente Offering Circular sont conformes à la réalité ; elles comprennent les informations nécessaires aux investisseurs pour fonder leur jugement sur le patrimoine, l'activité, la situation financière et les résultats historiques de la Société ; elles ne comportent pas d'omissions de nature à en altérer la portée. »

Monsieur Jean-Marc Amouroux

Président Directeur Général

Chapitre 2: Contrôleurs légaux des comptes

2.1. Commissaires aux comptes titulaires

AMYOT EXCO GRANT THORNTON

&

AUDIT DEUX F (Groupe BDO Marque et Gendrot)

100, rue de Courcelles

23, rue Cronstadt

75017 Paris

75015 Paris

Nomination : AGE du 29 avril 2005

Nomination : AGM du 30 juin 2004

2.2. Commissaires aux comptes suppléants

Monsieur Thierry DARTUS

&

Madame Laurence FOULON

100, rue de Courcelles

60-64, rue du Rendez-vous

75017 Paris

75012 Paris

Nomination : AGE du 29 avril 2005

Nomination : AGM du 30 juin 2004

Chapitre 3: Principales informations financières historiques et motivations de la levée de capitaux

3.1. Principales informations financières historiques consolidées

En Keuros	31/12/2003*		31/12/2004*		31/12/2005e**	
	montant	%	montant	%	montant	%
Chiffre d'affaires	2 730	100%	4 543	100%	9 516	100%
Résultat d'exploitation	450	16%	550	13%	922	10%
Résultat courant	436	16%	524	11%	841	9%
Résultat net ens. conso.	107	4%	313	7%	629	7%
Capitaux propres	245	100%	561	100%	2 964	100%
Disponibilités + VMP	294	120%	265	47%	1 254	42%

* comptes consolidés pro forma audités

** comptes consolidés non audités

3.2. Motivations de la levée de capitaux préalable au transfert sur Alternext

La levée de capitaux envisagée par la société dans le cadre de la présente opération d'augmentation de capital réservée à des investisseurs qualifiés a pour objectif :

- de financer la croissance et acquérir (50% en fonds propres, 50% par augmentation de capital) des cibles pour continuer le développement géographique en France. Pérenniser le Groupe grâce à l'acquisition d'un concurrent permettrait de dégager du résultat et du cash flow et de diminuer le BFR.
- de continuer la croissance organique : le Groupe NORMACTION a une croissance forte qui s'exprime par un BFR élevé – d'où des cash flows négatifs – justifiant la première augmentation de capital de 2 millions d'euros fin 2005.
- NORMACTION entend finaliser sa couverture géographique du territoire français par l'acquisition de 3 installateurs et par l'implantation dans un pays européen.

Chapitre 4: Facteurs de risque

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

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

4.1. Risques liés à l'activité

4.1.1. Risques clients

NORMACTION a défini deux types de facturation : la facturation au temps passé (en minute) pour l'activité de téléphonie et la facturation forfaitaire pour le PABX. Concernant les contrats au forfait, la société a généralisé la facturation d'un acompte à la commande pour les installations téléphoniques (PABX) représentant 30% du montant total de la commande.

La clientèle étant constituée de TPE/PME et de collectivités, les délais de règlement sont en moyenne de 45 jours sur l'exercice 2005.

NORMACTION a une répartition du risque clients satisfaisante, matérialisée par la bonne ventilation du chiffre d'affaires chez ses 10 premiers clients sur les 2 dernières années. Dès lors, le risque d'impayés est réparti entre les clients et il devient purement statistique et proportionnel au chiffre d'affaires.

Le portefeuille clients de NORMACTION compte plus de 11.000 références actives. En 2005, les 10 plus gros clients ont représenté 25% du Chiffre d'Affaires du Groupe. Tous les clients sont liés contractuellement à la société. Pour l'offre Action Présélection (offre de présélection), le contrat est conclu pour une durée indéterminée résiliable à tout moment avec un préavis deux mois. Dans le cas d'Action Connect et Action Centrex ainsi que pour la sécurité informatique (Back up), le renouvellement des contrats se fait à l'échéance de 48 mois.

Or, à ce jour, le taux de fidélité constaté des clients est proche de 99% grâce notamment à la relation de proximité et sur-mesure que les équipes commerciales de NORMACTION cherchent à instaurer avec chacun d'eux.

Le délai moyen de paiement accordé aux clients est de 30 à 60 jours fin de mois et une grande partie des paiements s'effectue par prélèvement.

Face aux éventuels problèmes d'impayés, NORMACTION a mis en place une procédure très rigoureuse. NORMACTION est relativement peu confrontée à des problèmes de solvabilité car dès qu'une défaillance est constatée, le commercial dédié entre en contact avec le client ou le distributeur pour comprendre l'origine de l'incident de paiement. NORMACTION procède ensuite à un envoi de courrier puis après concertation avec la direction et la personne en charge du client, à une mise en demeure. Toutefois, NORMACTION a contracté une police d'assurance avec la société ATRADIUS pour le court et moyen terme. Si un risque majeur apparaît, NORMACTION peut à tout moment suspendre le reroutage des télécommunications, couper la ligne de téléphone et suspendre le service pour les contrats de sécurité informatique.

4.1.2. Risques de dépendance des fournisseurs

Concernant l'activité Telecoms, l'essentiel des achats de minutes est réalisé auprès de Neuf Telecom, Colt, MCI et Completel. Cela résulte d'un choix stratégique compte tenu des conditions obtenues auprès des fournisseurs de NORMACTION.

Ce point ne constitue en aucun cas une dépendance éventuelle dans la mesure où NORMACTION dispose également de contrats avec d'autres fournisseurs avec qui la société travaille

ponctuellement car compte tenu des conditions commerciales négociées (tarifs et délai de paiement), NORMACTION souhaite délibérément conforter ses échanges avec les quatre fournisseurs précédemment cités.

Afin d'exercer son activité, NORMACTION doit acheter auprès d'opérateurs d'infrastructures des capacités de transmission. Sur un marché très concurrentiel, NORMACTION, à un moment ponctuel, peut ne pas bénéficier des conditions optimales d'achat de capacités de transmission. Cependant, de par ses volumes traités, NORMACTION se positionne comme un client important vis-à-vis des opérateurs d'infrastructures et veille à mettre en concurrence régulièrement les opérateurs afin d'obtenir les meilleures conditions.

Dans le contexte actuel de forte disponibilité de capacités de transmission longue distance, NORMACTION estime être en situation de pouvoir bénéficier des meilleures conditions tarifaires à un instant donné ; la société n'est donc pas engagée à ce jour dans des accords contractuels supérieurs à un an avec ses partenaires opérateurs d'infrastructures. A ce jour, tous les accords contractuels avec les fournisseurs sont de un an avec tacite reconduction.

La qualité des prestations fournies par NORMACTION dépend en partie de la capacité de ses partenaires opérateurs d'infrastructures à assurer une transmission des communications en croissance constante. Afin de limiter le risque de non-transmission des communications pour cause de défaillance technique d'un partenaire, NORMACTION démultiplie le nombre de ses partenariats, tout en faisant preuve d'une grande sélectivité.

Pour son activité de sécurité informatique, NORMACTION juge la qualité de ses fournisseurs excellente.

4.1.3. Risques liés au retournement ou à l'atonie du marché

Le principal risque résidait dans le monopole de France Télécom, devenu caduc depuis la loi de Réglementation des Télécoms instaurant la liberté d'établissement des réseaux et services. Face à ce monopole, le principal risque consistait en un changement de politique tarifaire.

Le vrai risque de marché auquel est susceptible d'être confrontée NORMACTION serait un retour au monopole de France Télécom, ce qui est peu probable.

4.1.4. Risques d'obsolescence des équipements

Les fournisseurs de NORMACTION comptent parmi les plus grands constructeurs mondiaux de matériels de télécommunication. De plus, avec le développement technique de ses filiales AET NORMACTION, NORMACTION Ouest Telecom, NORMACTION Sud Telecom en installation de PABX et IPBX, NORMACTION estime pouvoir être à même de fournir la meilleure technologie à ses clients.

4.1.5. Risques liés à la concurrence

Certains concurrents de NORMACTION ont des ressources financières supérieures aux siennes, compte tenu de leur structure, et d'autres ont par ailleurs bénéficié d'un monopole historique sur le service téléphonie. Ces concurrents pourront consacrer davantage de moyens pour développer, promouvoir et vendre leurs produits et services. De plus, l'ouverture des marchés a fait émerger de nouveaux acteurs. Il n'est donc pas certain que les pressions concurrentielles n'aient pas d'effet négatif sur la croissance de l'activité de NORMACTION ou sur ses marges.

Néanmoins, NORMACTION estime que son positionnement en tant que switchless reseller sur la clientèle TPE/PME tout en assurant une offre de qualité en sécurité informatique, devrait lui permettre d'accroître et de fidéliser sa clientèle dans un environnement concurrentiel.

De nombreux acteurs existent sur le marché Français. Face aux concurrents qui lui sont le plus comparables, NORMACTION estime qu'aujourd'hui, le client ne motive plus son choix par le seul argument tarifaire mais par les services associés offerts. Ainsi, NORMACTION estime disposer d'atouts en téléphonie et en sécurité informatique qui devraient lui permettre de connaître une croissance significative dans les années à venir.

Par le choix de son positionnement (prestations à forte valeur ajoutée, domaine technique d'intervention très pointu), NORMACTION a bâti une réelle barrière à l'entrée :

L'acquisition de la double compétence « Télécoms » et « Sécurité informatique » est un effort très lourd, particulièrement au regard du temps nécessaire à structurer les équipes opérationnelles (équilibre en expérience et en expertise technique) ;

La mise en place d'outils de capitalisation de savoir-faire adaptés à un tel métier nécessite un fort investissement et s'effectue nécessairement sur une durée longue (huit années de travail au sein de NORMACTION) ;

Sur ce métier, la crédibilité est longue à acquérir auprès des PME.

4.2. Risques de marché

4.2.1. Risques de change

Néant. Toutes les opérations commerciales sont effectuées en euros.

4.2.2. Risques de liquidité

NORMACTION n'est pas exposée à un risque de liquidité ; la société dispose de capitaux propres importants et les banques partenaires sont disposées, si besoin, à augmenter les possibilités d'encours.

Par ailleurs, la société dispose de quatre lignes de crédit confirmées pour un montant global de 340.000euros.

4.2.3. Risques de taux

NORMACTION n'a souscrit qu'à des endettements à taux fixe et sans clause de type « Trigger events » ou covenants.

Le Groupe possède une bonne capacité d'endettement. En revanche, l'essentiel de ses actifs sont des actifs circulants principalement constitués de produits à recevoir clients, de disponibilités ou équivalents.

4.3. Risques liés à l'organisation de la société

4.3.1. Risque lié aux acquisitions futures

NORMACTION développe une politique de croissance externe sélective et centrée sur ses deux activités clés. NORMACTION cible des sociétés partageant ses fondamentaux, concernant en particulier la valeur ajoutée des prestations, la qualité de celles-ci et le haut niveau de rentabilité (notamment parmi les installateurs de PABX et les sociétés d'informatique).

4.3.2. Risque lié à la baisse des prix

L'ouverture des marchés des télécommunications en Europe a provoqué une baisse importante des prix des communications longues distances qui constituent des biens banalisés dont la seule caractéristique est tarifaire. Cette tendance, sur le segment de la téléphonie, devrait se poursuivre avec l'augmentation de la concurrence. Dans ce contexte, NORMACTION pourrait ne pas pouvoir préserver ses marges d'exploitation dans l'activité de téléphonie.

Cependant, en diversifiant ses sources d'approvisionnement, NORMACTION a su préserver ses marges d'exploitation sur la période et a démontré ses capacités à faire face aux baisses précédentes initiées par les opérateurs concurrents en renégociant, grâce à des volumes croissants, ses accords tarifaires avec ses partenaires opérateurs d'infrastructures.

4.3.3. Gestion de la croissance

La Société anticipe une importante croissance dans les années à venir. Toute croissance génère des difficultés inhérentes dans les domaines techniques, commerciaux et administratifs. Néanmoins, NORMACTION considère que savoir gérer la croissance fait partie intégrante de son métier et a su à ce jour la maîtriser.

4.3.4. Risques liés aux stocks

De par sa politique d'acquisition d'installateurs en téléphonie, NORMACTION possède des stocks de matériels de téléphonie, notamment pour assurer le dépannage de ses clients. Les stocks sont cependant limités et régulièrement dépréciés en fonction de la valeur de marché des matériels en stock.

4.3.5. Risque lié à la saisonnalité de l'activité

Il n'y a pas de saisonnalité dans l'activité de NORMACTION et, par conséquent, pas de variation significative du chiffre d'affaires trimestriel.

4.3.6. Risques de non-paiement

En cas de non-paiement, le commercial dédié rentre en contact avec le client ou le distributeur pour comprendre l'origine de l'incident de paiement. NORMACTION procède ensuite à un envoi de courrier puis à une mise en demeure. Si un risque majeur apparaît, NORMACTION peut à tout moment suspendre le reroutage des télécommunications et couper la ligne de téléphone.

Sur la période 2002-2005, le taux d'impayé s'élève à 1,4% du chiffre d'affaires. En ce qui concerne l'activité de sécurité informatique, la partie non financée des contrats fait l'objet d'une provision variant de 4,5% à 12% des sommes restant dues.

Notons que NORMACTION vient de souscrire auprès d'un organisme de recouvrement une assurance garantissant ses créances clients.

4.3.7. Risques liés à l'environnement

Il n'existe aucun risque lié à l'environnement de manière directe.

4.3.8. Risque de dépendance vis-à-vis de l'homme clé

Le développement de NORMACTION n'a pas reposé longtemps sur le seul fondateur puisque celui-ci s'est rapidement adjoint un directeur commercial et marketing et un directeur administratif et financier.

De plus, des procédures ont été définies et formalisées pour chacune des fonctions de l'entreprise afin d'être en mesure de pallier à l'indisponibilité momentanée ou prolongée de l'un des dirigeants et/ou de tout collaborateur.

4.3.9. Risques liés aux évolutions technologiques

NORMACTION possède des compétences internes afin de mettre à jour en permanence ses différentes bases de données. La société fait également appel à des intervenants extérieurs qui travaillent en collaboration avec les informaticiens internes pour développer et améliorer le logiciel de facturation et l'outil de CRM.

Pour une société telle que NORMACTION, les évolutions technologiques ne représentent pas un risque mais tout au contraire une opportunité, car ce sont bien les mouvements rapides du marché qui engendrent une forte demande en matière de télécoms et de sécurité.

4.4. Risques juridiques

4.4.1. Risques liés à la réglementation

NORMACTION n'est pas un opérateur au sens juridique du terme. La société n'est soumise à aucune licence de la part de l'ART et n'a pas obligation réglementaire d'investissement dans des infrastructures de réseaux téléphoniques comme cela est imposé pour les opérateurs alternatifs.

4.4.2. Risques relatifs à la propriété intellectuelle

Le dépôt de la marque NORMACTION a été effectuée au nom de la Société, auprès de l'INPI sous le n° 03 3 226 004. La société a également déposé auprès de l'AFNIC (Association Française pour le Nomme Internet) le nom de domaine www.normaction.com.

4.4.3. Risque assurances et couvertures

NORMACTION a souscrit plusieurs polices d'assurance qui couvrent les risques ci-dessous :

Multirisque professionnelle : AXA France IARD

Prime : 1000,21 euros

Garantie :

- Garantie incendie – explosion – risques divers – événements climatiques et catastrophes naturelles :

- assurance des locaux : illimitée
- assurance du contenu : 50 042 euros

- Dommages électriques :

- Limitée à 11 013 euros

- Dégâts des eaux :

- Assurance des locaux : illimitée
- Assurance du contenu : 20 000 euros

- Bris de glace et enseignes : Produits verriers : 2 753 euros

- Vols détériorations :

- Contenu : 20 000 euros
- Espèces, titres et valeurs en coffre : 5 506 euros
- Détérioration des locaux : 11 013 euros

- Manifestations – émeutes – attentats :

- Assurance des locaux : illimitée
- Assurance du contenu : 50 042 euros

- Bris de machines :

- Machines professionnelles non garanties
- Matériel informatique : 16 318 euros

- Frais de reconstitution des archives : 2 753 euros

- Perte de revenus : 150 000 euros

Responsabilité civile de l'entreprise : AXA France IARD

Prime annuelle : 3 463.50 euros

Garantie :

- 1 - Dommages corporels par sinistre : 9 444 498 euros
- 2 - Dommages matériels et immatériels confondus, par sinistre : 1 141 843 euros
- 3 - Dommages immatériels non consécutifs, par sinistre : 304 898 euros
- 4 - Faute inexcusable, faute intentionnelle : Dommages corporels, par année : 1 000 065 euros
- 3 - Dommages aux biens confiés matériels et immatériels confondus, par sinistre : 228 369 euros

- 4 - Pollution et atteintes à l'environnement : Dommages corporels, matériels et immatériels confondus, par année : 456 737 euros
- 5 - Dommages aux biens des préposés matériels et immatériels confondus, par sinistre : 228 369 euros
- 6 - Vol par préposés : Dommages matériels et immatériels confondus, par sinistre : 228 369 euros
- 7 - Dommages survenus après livraison ou après réception :
- Dommages corporels, matériels et immatériels confondus par année : 1 141 843 euros
 - Sans pouvoir dépasser pour les dommages immatériels non consécutifs par année : 304 898 euros
- Défense et recours : 22 853 euros par sinistre

Voitures : MAAF

Prime Annuelle : 13 009 euros

Garantie

- 1 - Garantie tous risques
- 2 - 10 Véhicules

4.4.4. Faits exceptionnels et litiges

Il n'existe pas d'autre procédure gouvernementale, judiciaire ou d'arbitrage, y compris toute procédure dont la société a connaissance, qui est en suspens ou dont elle est menacée, susceptible d'avoir ou ayant eu au cours des 12 derniers mois des effets significatifs sur la situation financière ou la rentabilité de la Société et/ou du Groupe.

Chapitre 5: Informations concernant la société

5.1. Histoire et évolution de la Société

5.1.1. Dénomination sociale et nom commercial de la Société

La dénomination sociale de la Société est « NORMACTION ».

5.1.2. Lieu et numéro d'enregistrement de la Société

NORMACTION est enregistré auprès du Registre du Commerce et des Sociétés de Nanterre sous le numéro 414 276 691

5.1.3. Date de constitution et durée

La durée de la Société reste fixée à 99 années à compter de son immatriculation au registre du commerce et des sociétés, sauf dissolution anticipée ou prorogation.

5.1.4. Libellé

NORMACTION

Code ISIN : FR0010210153

5.1.5. Société de bourse

EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE SECURITIES

37, Champs-Élysées

75008 Paris

5.1.6. Service financier des titres

SOCIETE GENERALE

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

5.1.7.a. *Siège social et bureaux de la Société et forme juridique*

38-42, rue Galliéni

92600 Asnières sur Seine – France

Société Anonyme

Téléphone : 33 (0)1 40 86 41 90

Télécopie : 33 (0)1 40 86 41 91

E-mail : invest@normaction.com

Site Internet : www.normaction.com

5.1.7.b. *Législation régissant les activités de la Société*

Néant.

5.1.8. Historique

NORMACTION est une société qui intervient dans les domaines clés des télécommunications et des transmissions de données.

La vocation de NORMACTION est de mettre à disposition de ses clients TPE et PME (entre 1 et 200 salariés) une expertise et un savoir-faire dans le domaine des télécommunications voix et data, ainsi que dans la sécurisation des données. Elle est, en outre, partenaire et distributeur des principaux opérateurs filaires.

La société ambitionne de devenir l'un des principaux acteurs de la gestion des matériels et services informatiques et télécoms des petites et moyennes entreprises.

➤ Création de la société

Oct. 1997 : Création de la société NORMACTION, basée en Région Parisienne. L'entreprise est née à la veille de la déréglementation des télécoms.

L'activité historique n'est pas encore les télécommunications mais la distribution de produits écologiques, destinés à réaliser des économies d'énergie (dans le secteur de l'eau, de l'électricité, du chauffage, ...).

➤ 1er métier : switchless reseller (grossiste en minutes de téléphone)

Juil. 1998 : La société oriente progressivement son activité en profitant de l'ouverture à la concurrence du marché de la téléphonie fixe et de l'entrée de nouveaux acteurs. NORMACTION distribue l'offre d'opérateurs alternatifs à France Telecom est devient « courtier ». A partir de 2001, NORMACTION achète directement des minutes de téléphone et les revend sous sa marque.

➤ 2ème métier : la sécurité informatique

Fin 2002 : L'entreprise accélère sa croissance en s'investissant dans les services de sauvegarde à distance des données informatiques des PME. NORMACTION étoffe ainsi son offre grâce à une gamme de produits de sécurité informatique (sauvegarde des données, anti-virus et firewall).

➤ 3^{ème} métier : intégrateur installateur

2005 2006 : NORMACTION devient installateur et intégrateur en Téléphonie proposant des offres Alcatel, Matra, Siemens, Ericsson et Avaya.

➤ Extension géographique

Oct. 2003 : Création de la filiale NORMACTION Centre Pays de Loire, dont l'actuel Président est M. Philippe Depierre.

Déc. 2003 : Implantation en Belgique grâce à l'ouverture de deux agences à Bruxelles et Gand, via NORMACTION Benelux, dont le co-gérant est Didier Demajean.

Nov. 2004 : Création de la filiale NORMACTION Nord Ouest dont l'actuel Président est M. Christian Villetorte.

Mars 2005 AET NORMACTION (anciennement SALES ACTION) acquiert le fonds de commerce AET à Asnières sur Seine, afin de distribuer la marque ALCATEL dans le cadre d'installation de PABX.

Oct 2005 : NORMACTION Ouest Telecom acquiert le fonds de commerce de Ouest Telecom à Evreux afin de distribuer la marque Matra dans le cadre d'installation de PABX

Janv 2006 : NORMACTION rachète les sociétés Sals Telecom, Sogetel et Covensys afin de distribuer les marques : Siemens Ericsson

➤ Vers une offre globale

Janv. 2005 : Lancement d'un service de MVNO (Mobile Virtual Network Operator) sur le marché Belge. NORMACTION assure son développement européen via sa filiale belge implantée à Bruxelles.

Les filiales sont en début d'activité en 2004. Les résultats sont proches de zéro à

l'exception de NORMACTION Centre Pays de Loire qui a dégagé une perte, limitée à la valeur des titres soit 18.620 euros.

Lancement d'un service de MVNO, Mobile Virtuel Network Operator, sur le marché belge

Févr.2006 : Création d'une offre mobile en France

5.2. Investissements récents

L'activité de NORMACTION ne nécessite que peu d'investissements matériels. L'investissement principal est le capital humain.

Au 31 décembre 2004, le montant brut (consolidé) des immobilisations corporelles s'est élevé à 215 Keuros constitués de matériel de bureau et informatique, de matériel de transport, de mobilier mais également de travaux d'aménagements des locaux.

Les véritables investissements de NORMACTION sont liés :

- à la formation permanente de ses équipes,
- aux actions Qualité et à l'évolution continue du Système Qualité,
- à la construction de nouveaux locaux à Evreux afin de bénéficier des avantages d'une implantation dans une zone franche.

Il n'y a pas d'immobilisation corporelle importante existante ou planifiée, ou toute charge majeure pouvant peser dessus.

Par ailleurs, la Société n'est pas soumise à des contraintes environnementales pouvant influencer l'utilisation par l'émetteur des immobilisations corporelles.

Les investissements entrepris au cours des 3 derniers exercices concernent :

Juillet 2003 - L'achat du parc clients de Delta Multi Média : Le montant des 540 Keuros au 31 décembre 2004 enregistré en immobilisations incorporelles s'explique par l'achat d'une clientèle française et belge dans le cadre de l'acquisition du fonds de commerce Delta Multi Média.

Mars 2005 - L'achat du fonds de commerce AET à Asnières sur Seine, afin de distribuer la marque ALCATEL dans le cadre d'installation de PABX.

Octobre 2005 - acquisition du fonds de commerce de la société Ouest Telecom. Installateur et intégrateur en Téléphonie et Réseaux leader sur la région Basse-Normandie.

Janvier 2006 - acquisition du Groupe Sals Méridionale de Télécommunications. Installateur et intégrateur en Téléphonie et réseaux informatiques, constitué de :

- une société holding, Sals Méridionale de Télécommunications
- 3 sociétés distinctes : Sogetel, Sals Telecoms, Covensys

Par ailleurs, NORMACTION a repensé le dimensionnement de l'entreprise par :

- la mise en place des structures nécessaires au développement du groupe sur le 2^{ème} semestre 2005 et le 1er trimestre 2006 ;
- la création d'un comité stratégique ;
- la création de la fonction contrôle de gestion ;
- la création d'un poste de Responsable Marketing-Communication ;
- le renforcement du management commercial ;

- le renforcement de la force de vente par l'embauche de 15 nouveaux commerciaux ;

5.3. Des accords de partenariat récents

Lancement d'un service de MVNO (Mobile Virtual Network Operator) en Belgique, en association avec la société TRANSATEL

- Opérateur mobile virtuel dépendant d'un opérateur « hôte » ;
- Économies substantielles pour les clients et flexibilité des tarifs.

Accord en téléphonie mobile avec Transatel sur le réseau Bouygues Télécom (09/02/2006) ;

- pour une offre en téléphonie mobile auprès de ses actuels et futurs clients français ;
- intégration au sein d'une seule et même offre, l'ensemble des services voix et données et offrir les meilleurs tarifs en matière de communication filaire, mobiles, Internet et de sécurisation de données informatiques.

Accord avec B3G pour les offres Action Centrex (30 mars 2006)

Normaction a choisi de distribuer en marque blanche les offres haut débit de B3G Telecom et notamment l'offre IP Centrex. L'offre de B3G Telecom, appelée B-Centrex a été choisie pour sa robustesse technique, sa facilité de déploiement et la richesse de ses fonctionnalités (messagerie unifiée, filtrage, renvoi et journal des appels).

Chapitre 6: Renseignements concernant les activités

6.1. Présentation générale

NORMACTION intervient dans deux domaines clés à destination d'une clientèle TPE et PME (entre 1 et 200 salariés) :

1. Les télécommunications

La société agit comme conseiller en apportant des réponses claires aux besoins des petites et moyennes entreprises et en leur offrant une solution unique et globale. Les offres de NORMACTION sont les suivantes :

La téléphonie filaire

- Action Preselect

Le client garde ses abonnements chez l'opérateur historique et NORMACTION prend en charge ses communications téléphoniques.

- Action Connect

NORMACTION prend en charge les abonnements et les communications.

- Action Centrex

NORMACTION prend en charge les services de PABX externalisé, les abonnements et les communications de ses clients.

La téléphonie mobile : Action Mobile

Il s'agit d'une offre valable en Belgique qui devrait voir le jour fin juin 2005 en France. Ce sera, dans un premier temps, une activité d'achat et revente de minutes de téléphone.

L'installation téléphonique traditionnelle

A travers AET NORMACTION, NORMACTION Ouest Telecom, NORMACTION Sud Telecom, le Groupe propose aux entreprises des solutions pour l'installation de leurs PABX (centraux téléphoniques servant à connecter les utilisateurs entre eux et avec d'autres correspondants via le réseau téléphonique public).

La démarche de NORMACTION est de comprendre les besoins des clients afin de mettre en œuvre une solution clés en main et leur permettre d'avoir un interlocuteur unique.

2. La sécurité informatique

La société propose une solution complète de sécurité des systèmes informatiques à travers les produits « Data » suivants :

- Action BackUp (services de sauvegarde, de stockage et d'archivage des données) ;
- Action Sécurité (firewall) ;
- Action Anti-virus (anti-virus poste à poste) ;
- Action Secure Mail.

6.1.1. Les télécommunications

6.1.1.a. La téléphonie filaire

L'offre « Action Preselect »

Appels fixes sortants

NORMACTION, opérateur de services « Switchless » (sans infrastructure), propose à sa clientèle, composée de TPE et PME, de gérer son flux de télécommunications. Il s'agit donc de re-router les appels des clients vers un réseau alternatif à celui de l'opérateur national. Dans cette optique, NORMACTION a mis en place une veille tarifaire et conseille gratuitement les entreprises en fonction de leur trafic téléphonique, en leur proposant l'opérateur le plus adapté.

« Action Preselect » est donc un métier de grossiste en minutes de téléphone, dont le principe est le suivant : le client conserve ses abonnements France Telecom, tandis que NORMACTION prend en charge les communications (locales, nationales, internationales, fixes vers les mobiles).

L'utilisation des services de NORMACTION est totalement transparente pour l'utilisateur de la ligne téléphonique. Il n'est pas nécessaire d'avoir un équipement spécifique et le système de présélection évite à l'utilisateur de composer une numérotation spécifique pour utiliser les services d'un des opérateurs alternatifs, les appels étant acheminés automatiquement depuis les centraux téléphoniques de l'opérateur historique.

Pour cela, NORMACTION fait signer au client un mandat de présélection spécifiant plus particulièrement son ou ses numéros de téléphone. NORMACTION transmet alors les informations à l'opérateur historique via l'opérateur alternatif vers lesquels les appels du client doivent être routés. De la même manière, NORMACTION transmet aux opérateurs alternatifs une autorisation d'acheminement des appels du client. Tout ceci étant traité informatiquement via des liaisons spécialisées sécurisées.

Afin de palier à tout problème technique provenant de l'opérateur alternatif retenu, NORMACTION dépose systématiquement une autorisation d'acheminement auprès de plusieurs opérateurs alternatifs auxquels la société fait appel (par exemple Neuf Telecom, MCI, Colt et Compléto).

Pour le client de NORMACTION, tout est transparent puisqu'il reçoit uniquement une facture mensuelle éditée par NORMACTION. Tous les jours NORMACTION reçoit de la part des opérateurs alternatifs, des tickets d'appels retraçant l'ensemble des communications passées par les clients de NORMACTION.

Les entreprises bénéficient ainsi d'une optimisation tarifaire et qualitative à travers le contrat Partenaire Multi-opérateurs.

Appels fixes entrants

NORMACTION propose des services complémentaires tels que les numéros spéciaux classiques (numéro gratuit ou à coûts partagés) qui permettent aux TPE et PME d'optimiser leurs contacts commerciaux. Les numéros spéciaux, outils de CRM, permettent un traitement intelligent des appels.

L'offre « Action Connect » : une offre de dégroupage

« Action Connect » est une offre de transport VOIP (voix sur IP) proposée par NORMACTION qui consiste à utiliser des boucles locales haut débit pour le transport d'une partie ou de l'ensemble du trafic voix d'une entreprise.

Les modalités de l'offre sont les suivantes :

Prise en charge des abonnements téléphoniques par NORMACTION ;

Prise en charge par NORMACTION des communications téléphoniques (locales, nationales, internationales fixes vers mobiles) ;

L'offre « Action Centrex » : la téléphonie sur IP

La convergence voix / données VoIP

Techniquement parlant, la téléphonie sur IP n'a que des avantages. Le principal consiste à pouvoir désormais se passer du central (standard) téléphonique de son entreprise, condition sine qua non au fonctionnement d'un réseau de téléphonie professionnelle. En effet, cette fonction « d'aiguillage » des communications peut être externalisée et même « virtualisée » puisque dorénavant ce ne sont plus des « baies encombrantes » qui font fonctionner les réseaux mais des systèmes informatiques occupant un très faible espace, pour une qualité de communications et de services équivalentes.

En pratique, la téléphonie sur IP permet de réduire considérablement ses frais de téléphones, puisque les communications téléphoniques n'empruntent plus qu'une partie du réseau filaire de l'opérateur national historique, le reste étant pris en charge par une connexion XDSL. En téléphonie, tout est basé sur le matériel alors que la téléphonie IP tire avantage d'une architecture basée sur du logiciel.

Le coût d'une communication étant lié à la location de tout ou partie d'un réseau de données, on comprendra l'avantage financier direct que le consommateur peut espérer de cet élargissement de l'offre.

Régulièrement la presse spécialisée promet un bel avenir pour la voix sur IP montrant qu'elle aura une place importante sur le marché de la téléphonie d'entreprise et de la téléphonie privée. En 2005, 10% du transport de la voix a été fait via l'IP.

La solution innovante de NORMACTION

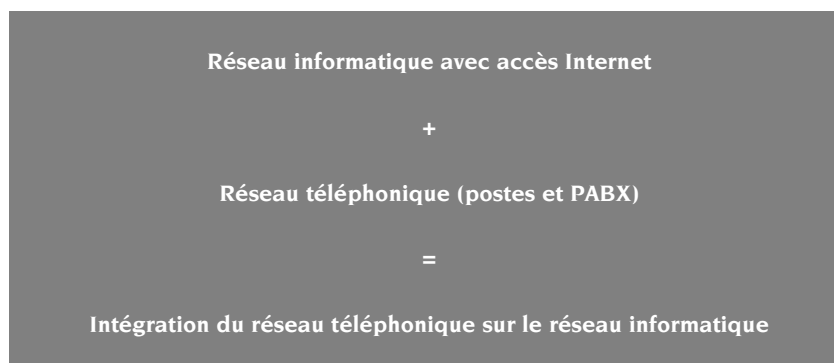
« Action Centrex » est une offre révolutionnaire sur le marché français des services informatiques et télécoms aux PME. Il s'agit d'un bundle service/équipement plus complexe et plus riche que la minute sortante.

Cette solution complète de services basés sur la téléphonie sur IP proposée par NORMACTION permet aux clients :

- la prise en charge des abonnements téléphoniques par NORMACTION ;
- la prise en charge par NORMACTION des communications téléphoniques (locales, nationales, internationales fixes, vers mobiles) ;
- la délivrance du service de PABX ;
- de bénéficier des services de conseils gratuits délivrés par NORMACTION.

En résumé, NORMACTION utilise cette technologie pour faire converger la voix et les données autour d'un protocole unique, permettant ainsi une simplification de l'administration du réseau.

Solution IP « Action Centrex »



Pour le client, l'offre « Action Centrex » nécessite l'installation de passerelles (ou Gateway) entre le réseau téléphonique et le réseau IP. Cette plate-forme sécurisée permet de délivrer à l'entreprise cliente les services de Centrex IP. Afin de pouvoir bénéficier du service, le client doit se raccorder à

la plateforme par une connexion sécurisée de type X.DSL, Liaison spécialisée, fibre optique ou Boucle locale radio.

Cas d'une architecture « full IP » d'un nouveau site :

Dans le cas de sites qui ne possèdent pas de PABX ou qui souhaitent en changer, NORMACTION peut mettre en place une solution de téléphonie entièrement externalisée.

Cas d'une architecture mixte multi-sites :

Il est parfois préférable de déployer une architecture qui permette de conserver le PABX et les téléphones existants. Dans ce cas, NORMACTION propose d'installer des équipements de type passerelle qui permettent de relier les équipements existants à la plate-forme NORMACTION.

Cette approche de migration en douceur peut être combinée à une approche « full IP » dans des cas de configuration multi-sites. Les entreprises établies sur plusieurs sites bénéficient alors d'un plan de numérotation homogène sur l'ensemble du parc, de groupements d'appels sur plusieurs sites, de l'adjonction simple et sans contrainte de nouveaux sites au PABX, de la création de groupes organiques indépendants de la localisation géographique et des appels entre sites gratuits.

Les fonctionnalités de l'offre « Action Centrex » sont multiples :

Téléphonie déportée

Cette offre permet de couvrir l'ensemble des besoins de l'entreprise comme le PABX, le réseau privé voix, la téléphonie assistée par ordinateur, la distribution des appels, les centres d'appels informels,...

Messagerie unifiée

La messagerie unifiée regroupe les fonctionnalités de messagerie vocale et de gestion des fax. Simple et efficace, elle permet aux collaborateurs de l'entreprise de recevoir, dans leur email, les messages vocaux de leur ligne directe ainsi que leurs fax personnels. Tous les messages peuvent être archivés, transférés ; les fax ne se perdent plus et sont totalement confidentiels. On peut aussi émettre des fax depuis sa messagerie. Par ailleurs, l'entreprise économise sur l'achat et la maintenance des machines.

Le module Convergence

Le module de Oscar® assure le couplage téléphonie-informatique, l'intégration de la téléphonie au système d'information de l'entreprise et la gestion de compte.

Le module Mobilité

Il s'agit du module applicatif de Oscar® qui fournit les applications de gestion de la mobilité, dans des contextes aussi variés que le télétravail ou le nomadisme, depuis des terminaux fixes (PC) ou nomades (PDA, GSM, ordinateur portable). Ce module permet également à l'entreprise de piloter et de gérer les ressources applicatives et services fournis sur la plate-forme NORMACTION : utilisateurs, groupes, postes, SDA, numéros courts, sites, profils de services, profils d'appels, droits, ...

Ces services permettent à l'entreprise cliente :

- une simplification de l'installation grâce à la convergence Téléphonie-Informatique ;
- la suppression des abonnements à l'opérateur historique ;
- bénéficier d'un seul et unique interlocuteur, NORMACTION ;
- de recevoir une seule et même facture ;
- de faire une économie sur les appels téléphoniques ;
- de profiter de la gratuité sur les communications inter-sites ;

- d'avoir une messagerie unifiée ;
- de coupler l'informatique et la téléphonie.

Synthèse de l'offre NORMACTION en matière de téléphonie filaire

NORMACTION propose à ses clients une offre à trois niveaux telle que présentée ci-après :

	Action Préselect	Action Connect	Action Centrex
Communications téléphoniques	■	■	■
Abonnements	■	■	■
Délivrance du service PABX externalisé	■	■	■

■ Assuré par Normaction
 ■ Autre prestataire

6.1.1.b. La téléphonie mobile : Action Mobile

Le service NORMACTION VPN, permet aux PME d'avoir accès aux opérateurs de téléphonie mobile et recherche avec elle, en toute indépendance, l'offre qui lui convient le mieux, afin de lui faire bénéficier des technologies nouvelles. Les abonnements résultent de solutions adaptées à chaque besoin.

Il s'agit d'une offre valable en France et en Belgique qui permet de prendre en charge les abonnements et les communications téléphoniques entre les mobiles de la flotte et entre les sites de la flotte. Elle permettra de bénéficier de services associés (un numéro court pour avoir accès à sa facture, météo, bourse....).

Une négociation a abouti au mois de février 2006 à un accord de distribution d'offres mobiles avec Transatel sur le réseau Bouygues Telecom afin de développer cette offre en France.

6.1.1.c. L'installation téléphonique traditionnelle

Le Groupe NORMACTION propose aux entreprises, via AET NORMACTION, NORMACTION Ouest Telecom, NORMACTION Sud Telecom des solutions pour l'installation de leurs PABX (centraux téléphoniques servant à connecter les utilisateurs entre eux et avec d'autres correspondants grâce au réseau téléphonique public). Il s'agit d'offres d'IPBX qui permettent de garder le PABX dans l'entreprise tout en bénéficiant des dernières technologies :

Des produits permettent, via la VOIP, de prendre en charge les abonnements, les communications et la gestion complète de l'installation ;

NORMACTION propose les modèles Alcatel de dernière génération (tel que l'OmniPCX qui est une solution globale voix + données + Internet) ; Matra, Siemens, Ericsson.

L'offre comprend également l'installation des câblages informatiques, des systèmes de vidéosurveillance et de sécurité.

6.1.2. La sécurité informatique

6.1.2.a. Généralités

Le domaine de la sécurité informatique, poussé par l'ouverture des systèmes d'information vers l'extérieur de l'entreprise, prend une dimension croissante au sein des entreprises. La sécurité implique aujourd'hui la mise en oeuvre d'infrastructures de sécurité complexes capables de gérer l'accès (habilitation, authentification renforcée, gestion des droits...) d'une multitude « d'utilisateurs potentiels » aux ressources applicatives de l'entreprise. Elle s'accompagne de la mise en place de solutions permettant la gestion de la qualité de service rendue par l'infrastructure et les applications.

6.1.2.b. Les offres

« Action Backup » : l'offre majeure

« Action Backup » est l'offre majeure de NORMACTION en matière de sécurité informatique. Elle s'appuie sur la technologie IBM à travers le logiciel TSM (Tivoli Storage Manager). Cette solution permet de sauvegarder les données d'une entreprise vers un centre de sauvegarde externalisé.

NORMACTION a mis en place cette offre destinée aux TPE et PME qui souhaitent disposer d'une sauvegarde en ligne permanente de leurs données informatiques. Les services proposés par NORMACTION utilisent des technologies éprouvées, sécurisant les données informatiques hébergées sur ses serveurs grâce à une clé de cryptage de 128 bits.

La solution repose sur trois principes :

1. L'automatisation ;
2. Le cryptage ;
3. La délocalisation.

Principe de fonctionnement de la solution « Action BackUp »

Action BackUp met à disposition de l'entreprise cliente une solution de sauvegarde entièrement automatique. Cette solution lui permet de libérer son équipe informatique des tâches quotidiennes liées aux procédures de sauvegardes traditionnelles. Une fois le logiciel installé, il réalise une copie des données. Cette copie est compressée, chiffrée, puis routée vers le data center de NORMACTION. Tel un coffre-fort informatique, ces données sont stockées en toute sécurité sur un site délocalisé. Elles sont alors disponibles 24h sur 24, 7 jours sur 7, 365 jours par an.

Critères garantissant la fiabilité de « Action BackUp »

Afin de garantir la fiabilité de ses solutions, NORMACTION utilise les technologies de stockage les plus récentes. De fait, son choix s'est porté sur les technologies développées par IBM.

L'architecture informatique qu'utilise NORMACTION repose sur des serveurs IBM de type RS 6000 ainsi qu'une librairie de bandes au dernier standard LTO. La solution retenue pour l'exploitation des données est Tivoli Storage Manager. Pour cette offre, NORMACTION a un partenariat technique étroit avec Back up Avenue.

Capacités de stockage

L'infrastructure de NORMACTION permet au client de stocker sur un site délocalisé et sécurisé 28 Téra octets. Ces capacités peuvent s'étendre à 60 Téra octets avec le simple ajout de supports média. NORMACTION a les moyens de répondre à des besoins de stockage plus importants pour tous ses clients. Et pour plus de sécurité, NORMACTION sauvegarde son site primaire sur un second site géographiquement distant.

Sauvegarde des données

NORMACTION permet au client de sauvegarder ses données de façon totalement automatique. Après avoir sauvegardé les données informatiques du client, le logiciel permet une automatisation complète de la sauvegarde de façon quotidienne. La solution permet de restaurer de façon partielle ou totale les données, soit par simple téléchargement, soit par la mise à disposition de l'ensemble des données sur support physique.

Adaptabilité du logiciel

« Action BackUp » peut s'adapter à de nombreux environnements informatiques. En effet, le logiciel installé s'adapte à des systèmes d'exploitation dédiés ouverts comme Windows, Mac/ Os, Linux... mais aussi sur des plates-formes d'exploitation dédiées plus généralement à la gestion de gros systèmes comme Unix, Sun Solaris, Novel...

Détermination du volume sauvegardé chez NORMACTION

NORMACTION met à disposition de ses clients une comptabilité exacte des volumes stockés quotidiennement. Les clients ont accès à ces informations en consultant les rapports d'activité émis quotidiennement en se connectant au site Internet de NORMACTION et en accédant à l'espace abonné.

Compression des données sauvegardées

Le logiciel installé réalise un travail de compression avant le transfert des données. L'algorithme de compression utilisé est un algorithme propriétaire. Bien entendu, le taux de compression change en fonction de la nature même des fichiers soumis à cette opération. Pour des fichiers issus d'application bureautique, les tests ont révélé des taux de compression compris entre 70% et 78%.

Confidentialité et récupération

Les données sont protégées. Le client reste le seul détenteur de sa clef de chiffrement. NORMACTION ne peut en aucun cas lire ses données.

Offres complémentaires :

« Action Sécurité », « Action Anti-virus » et « Action Secure Mail » : des offres complémentaires à la sauvegarde

« Action Sécurité » : une offre de sécurité globale

« Action Sécurité » est un service offrant une solution globale aux TPE/PME : contrôle anti-virus (interception des flux entrants et sortants de messagerie, garantissant leur immunité), protection contre les intrusions (grâce à un pare-feu de technologie Check Point), et enfin permet l'Internet productif en contrôlant l'usage de la connexion Internet au sein de l'entreprise. La mise en place de tunnels VPN permet de se raccorder à un site distant.

« Action Sécurité » comprend deux ensembles de fonctionnalités pré-configurés :

La e-Box qui permet d'une part de détecter toute intrusion de virus et de les neutraliser grâce à un système anti-virus, et d'autre part de créer des liaisons sécurisées entre plusieurs lieux avec ses fonctions de VPN (l'intérêt est de pouvoir accéder depuis chez soi aux données de son entreprise en toute sécurité).

La Save Box, gérée à distance, sert à protéger le réseau du client des tentatives d'intrusions venant de l'internet. Il protège, par défaut, des attaques les plus communes de type denial of service ou ping of death...

Ce boîtier unique apporte à la fois fonctionnalité, connectivité entre réseaux locaux, administration du réseau, et actions du pare-feu.

« Action Anti-virus »

« Action Anti-Virus » est une solution anti-virale pour poste de travail. La mise à jour et les rapports d'activité sont réalisés automatiquement à distance par NORMACTION.

« Action Secure mail »

« Action Secure mail » est un service de sécurisation et de gestion du contenu des e-mails entrants et sortants afin d'assurer une sécurité optimale. A tout instant, chaque message entrant et sortant est scanné par trois moteurs anti-virus différents. Le traitement est totalement transparent et est effectué dans un temps record. Les bases de signatures virales sont actualisées en permanence, 24h/24, 7 j/7.

Ce service permet de filtrer le contenu des emails et de bloquer les SPAM, contrôler les pièces jointes (clips, image, ...).

Accès Internet

NORMACTION propose aux PME d'avoir accès à Internet par l'intermédiaire de la technologie Xdsl.

Les autres services

- Les réseaux privés virtuels (VPN)

Les réseaux privés virtuels (VPN : Virtual Private Network) permettent à l'utilisateur de créer un chemin virtuel sécurisé entre une source et une destination. Avec le développement d'Internet, il est intéressant d'assurer un processus de transfert de données sécurisé et fiable. Le grand intérêt des VPN est de réaliser des réseaux privés à moindre coût.

Une des premières applications des VPN est de permettre à un hôte distant d'accéder à l'intranet de son entreprise tout en garantissant la sécurité des échanges. Il utilise la connexion avec son fournisseur d'accès pour se connecter à Internet et grâce au VPN, il crée un réseau privé virtuel entre l'appelant et le serveur de VPN de l'entreprise.

Cette solution est particulièrement intéressante pour des nomades : ils peuvent se connecter, de façon sécurisée et d'où ils veulent, aux ressources de l'entreprise. Les VPN peuvent également être utilisés à l'intérieur même de l'entreprise, sur l'intranet, pour l'échange de données confidentielles.

La sécurité des échanges est assurée à plusieurs niveaux et par différentes fonctions comme le cryptage des données, l'authentification des deux extrémités communicantes et le contrôle d'accès des utilisateurs aux ressources.

- Réseaux

NORMACTION peut mettre en place dans chaque entreprise, si elle le souhaite, un réseau du début à la fin.

- L'hébergement

NORMACTION propose aux PME un service d'hébergement de site Web sur serveur mutualisé et l'hébergement de serveur dédié en salle blanche. A ce titre, NORMACTION dispose d'une connexion 100 Mbits par fibre optique vers un point d'échange national d'Internet (FreelX).

6.2. Stratégie

6.2.1. Opportunités de marché

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

<p>Opportunités actuelles</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Evolution très rapide des technologies ;✓ Des besoins qui se complexifient ;✓ La convergence voix/data : un marché en pleine expansion ;✓ Manque de spécialistes dans les TPE/PME ;✓ Ouverture du marché des télécoms à la concurrence.	<p>Menaces potentielles</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Une concurrence qui se renforce ;✓ Présence de l'opérateur historique.
<p>Forces</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Une solution globale (télécoms et sécurité informatique), une facture unique et convergente ;✓ Des services à valeur ajoutée sur mesure venant conforter une politique tarifaire compétitive ;✓ Une structure légère, à la taille des TPE/PME, permettant une grande réactivité ;✓ Une adaptation rapide à la demande et aux besoins ;✓ Indépendance vis-à-vis des pressions technologiques ;✓ Une qualité de services très performante et compétitive ;✓ Une organisation performante et des procédures formalisées rigoureuses.	<p>Points d'amélioration souhaitables</p> <ul style="list-style-type: none">✓ La poursuite accrue du développement des équipes commerciale et technique en vue de l'accompagnement d'une forte croissance de la société ;✓ La notoriété du groupe avec la mise en place d'une politique de communication conséquente.

6.2.2. Objectifs de développement

La société s'est fixée un double objectif :

1. Devenir d'ici trois ans, l'un des principaux acteurs de la gestion des matériels et services informatiques et télécoms des petites et moyennes entreprises ;
2. Faire de la convergence des services et des offres, la réponse commerciale à la convergence des technologies issues de la révolution numérique. Proposer une offre multi-services.

Aujourd'hui, son chiffre d'affaires démontre son dynamisme à profiter de la manne de l'ouverture du marché des télécommunications fixes.

Pour 2006, la société table sur un chiffre d'affaires de l'ordre de 19,4 millions d'Euros.

Enfin, la société NORMACTION s'orientera vers trois axes de développement à l'horizon 2006 :

Action Centrex / Action Connect : L'offre « Action Centrex » est résolument la solution qui va se développer : l'obsolescence est inexistante dans la mesure où l'on peut « upgrader » les softs régulièrement sur les serveurs délivrant les services.

Action Mobile : NORMACTION vend des lignes de mobiles.

Infogérance et Sécurité informatique

Par ailleurs, les entreprises sont actuellement en renouvellement de PABX (dont la durée de vie est approximativement de 7 ans) qui devrait réellement prendre son ampleur en 2006-2007. Une mutation est donc en train de s'opérer : il devrait y avoir une vraie convergence entre opérateurs et installateurs pour mettre en place des services de ce type.

6.2.3. Perspectives de croissance interne

Grâce à la bonne gestion de ses activités, la société dispose des fonds propres nécessaires à assurer le financement de ses ambitions. La société envisage un développement à l'international par la création de filiales 100% NORMACTION. Une implantation dans un pays Européen est actuellement à l'étude.

Les premières ouvertures d'antennes commerciales avaient fait suite à des études de marché qui ont confirmé le dynamisme commercial de ces zones. Ces choix d'ouvertures étaient également le résultat d'affinités avec des porteurs de projets prêts à défendre les valeurs de NORMACTION en région et à l'international.

Depuis Janvier 2005, pour la Belgique et février 2006 pour la France, NORMACTION a lié un partenariat avec la société Transatel, utilisant le réseau mobile de l'opérateur Base en Belgique et Bouygues Telecom en France, pour proposer à ses clients un service permettant en plus des communications filaires (déjà couvertes par ses services), de faire des économies substantielles sur ses factures de communications mobiles. Des réseaux intra-entreprises permettront également la quasi-gratuité des communications effectuées de mobile à mobile d'une même entreprise.

6.2.4. Perspectives de croissance externe

NORMACTION envisage l'acquisition de 3 installateurs IP (Est de la France, région Rhône Alpes et Aquitaine) afin de terminer le maillage du territoire français.

Elle souhaite également accroître son parc clients par l'acquisition d'un switchless reseller situé dans la région parisienne.

6.2.5. Stratégie de différenciation

La certification ISO

La certification ISO constitue pour l'année 2006 l'un des principaux objectifs de NORMACTION. Cette certification permettra de positionner la société au même plan que ses concurrents de taille plus importante.

Cet engagement de NORMACTION traduit une volonté réelle d'amélioration de la qualité des services délivrés. À ce titre, l'ensemble des prestations rendues par NORMACTION s'inscrit dans la continuité de la politique engagée par la société, à savoir la création de valeur pour ses clients et pour l'entreprise, avec comme objectifs la satisfaction du client et l'amélioration constante de ses prestations. Cette capacité à conduire une politique résolument orientée " Client " vient renforcer une base d'expertise technologique solide et dynamique.

Au delà d'un simple engagement sur la qualité des prestations que NORMACTION procure à ses clients, l'acquisition de la certification ISO devrait apporter une véritable garantie de savoir-faire.

Profiter du manque de spécialistes dans les TPE / PME

La clientèle de NORMACTION est composée en majeure partie de PME dont l'activité demande d'importants besoins en communications. Ce type d'entreprise représente un pourcentage infime du chiffre d'affaires d'un grand opérateur qui a, par conséquent, du mal à proposer une offre vraiment personnalisée. En comparaison, NORMACTION, outre l'argument tarifaire, leur offre une disponibilité totale et la gamme de services évoquée précédemment qui constitue la spécialité de la société.

Permettant de fédérer les infrastructures télécoms et les réseaux de l'entreprise, les IPBX intéressent de plus en plus les PME. Les revendeurs tels que NORMACTION ont donc une véritable carte à jouer. Ils sont pourtant encore peu à avoir su s'orienter vers la téléphonie sur IP.

La convergence de la voix et des données est au coeur des besoins actuels de beaucoup d'entreprises. Et pas seulement des grands comptes. Les PME sont de plus en plus nombreuses à

vouloir bénéficier de solutions multiservices pour la voix et les données.

La moitié des PABX installés en 2006 dans le monde sur des sites de moins de cent postes seront IP. La migration vers l'IPBX devrait même s'accroître assez sensiblement, puisque le marché des IPBX devrait croître de 29 % en moyenne par an jusqu'en 2008, contre 11 % pour les PABX hybrides (fonctionnant sous IP), tandis que les livraisons de lignes traditionnelles déclineraient, pour leur part, de 15,4 % par an (source : IDC, premier groupe mondial de conseil et d'étude sur les marchés des technologies de l'information).

Sur ce marché tout neuf, les canaux de distribution sont bien souvent encore en cours de constitution. NORMACTION profite donc pleinement des opportunités de marché grâce à son expertise.

Répondre à la complexification des besoins

Les PME sont souvent équipées d'antivirus et de pare-feu, mais elles ont compris que cela était insuffisant et qu'elles devaient mettre en place une politique globale de sécurité. Elles devraient donc compléter leurs protections.

Selon une étude menée par IDC France, en 2004, le marché français de la sécurité des systèmes d'information a généré un peu plus d'un milliard d'euros de chiffre d'affaires cumulé, soit une croissance de 16,7% par rapport à 2003. De multiples facteurs ont contribué à cette performance, notamment la complexification des réseaux d'entreprises, la nécessité d'ouverture des systèmes d'information vers l'extérieur, et la généralisation de l'usage de la messagerie, de l'Internet et des applications qui y sont liées. C'est dans cette optique que NORMACTION intervient auprès des TPE/PME en leur apportant une réponse à la complexification de ces besoins.

6.2.6. Stratégie d'anticipation des attentes du marché

Dans sa démarche d'anticipation des nouvelles technologies mise en place sur les marchés informatiques et télécoms, la société s'est positionnée rapidement sur les services de MVNO. Ces derniers apportent une grande flexibilité de tarifs aux services de NORMACTION et permettent aux entreprises équipées de parcs de téléphones mobiles de bénéficier d'importants avantages tarifaires.

Depuis sa création, NORMACTION anticipe les évolutions du marché des télécommunications en identifiant les meilleures opportunités techniques et pratiques, pour donner ensuite naissance à des services concurrentiels et adaptés aux besoins de ses clients petites et moyennes entreprises. L'offre associée de prise en charge des communications téléphoniques permettant de compenser en partie ou en totalité le coût de la sauvegarde des données démontre la compréhension des leviers du marché et la volonté de la société d'associer un service fiable et robuste à un modèle de facturation particulièrement attractif.

En outre, NORMACTION milite pour une meilleure information auprès des petites et moyennes entreprises sur les évolutions de la législation.

NORMACTION bénéficie, par ailleurs, de l'ouverture à la concurrence du marché de la téléphonie fixe en apportant des solutions bénéficiant d'un excellent rapport qualité prix et adaptées aux problématiques « métiers » à ses clients. D'autre part, le développement d'offres à « valeur ajoutée » constitue autant de services proposés à ses clients historiques et assure des revenus récurrents significatifs à l'entreprise.

6.2.7. Politique de prix

NORMACTION propose aux entreprises un forfait tout compris, prenant en charge communication filaire, de et vers les mobiles et la fonction de télé-sauvegarde des données d'une entreprise.

Cette offre couplée permet aux entreprises de maîtriser leurs dépenses en communications voix et données en réalisant des économies pouvant aller de 20 à 30% de leur facture habituelle, mais également de maîtriser leurs dépenses, le forfait disposant d'option de limitation ou de dépassement de la consommation de certains services.

6.2.8. Politiques commerciale et marketing

NORMACTION a fait le choix d'une cible de clientèle spécifique : les TPE/PME et les collectivités. Ce

choix est en accord avec le métier de l'entreprise puisque le positionnement à forte valeur ajoutée, la volonté de conduire une démarche de projet complète, orientent naturellement vers des clients ayant des problématiques spécifiques et complexes.

La sélection s'exerce sur le choix des clients ainsi que sur le choix des affaires sur lesquelles se positionne NORMACTION selon deux orientations :

Cibler des affaires conformes au positionnement de NORMACTION, en terme de métier et de domaine technique, et permettant l'apport d'une forte valeur ajoutée ;

Privilégier les grands projets aux opérations d'expertise ponctuelle. Cette sélectivité, la recherche systématique d'un positionnement à forte valeur ajoutée, et la spécialisation sur des technologies émergentes (convergence et offres de sécurité informatique) permettent le maintien de fortes marges.

Le mode privilégié d'action commerciale reste le contact direct, les clients potentiels représentant une cible bien identifiée. Des actions marketing et de communication appuient cette démarche très spécialisée : parutions régulières de « news letter », interventions fréquentes dans la presse spécialisée.

6.2.9. Un réseau de distribution étendu

NORMACTION, à l'instar de nombreuses entreprises du secteur des télécoms, préserve son statut d'entreprise à taille humaine, tout en développant un réseau de partenariats ambitieux.

Privilégiant la proximité pour toucher les TPE/PME et les collectivités, NORMACTION utilise deux canaux de diffusion que sont :

La vente directe avec deux équipes de commerciaux exclusifs.

La vente indirecte via des accords de partenariat avec des installateurs ou des revendeurs informatiques qui proposent les produits NORMACTION.

Dans l'activité des télécommunications, NORMACTION assure, par l'intermédiaire de AET NORMACTION, NORMACTION Ouest Telecom et NORMACTION Sud Telecom l'ensemble des prestations d'installations téléphoniques / PABX.

6.2.10. Communication

NORMACTION a fait paraître sur son site Internet un livre blanc exclusif et gratuit destiné à expliquer concrètement et avec didactisme les fondements de la voix sur IP, ses usages, les avantages et les inconvénients de ces technologies et les étapes à franchir pour les entreprises qui souhaitent s'en équiper. Ce livre blanc est destiné aux TPE-PMEs.

De l'historique aux caractéristiques, en passant par les bénéfices et les contraintes, le livre blanc NORMACTION se veut un véritable guide pour accompagner les entreprises dans leurs conduites de projet VoIP.

Par ailleurs, le Groupe diffuse régulièrement une « news letter » sur son site Internet.

NORMACTION a sponsorisé Nicolas Vanier dans le cadre de « L'Odyssée Sibérienne » du 2 décembre 2005 au 19 mars 2006 et s'est engagé dans le développement durable (entreprise citoyenne).

NORMACTION dispose en outre d'une forte visibilité dans la presse

6.2.11. Le modèle économique

Le modèle économique du Groupe NORMACTION repose sur un équilibre entre des financements adaptés et une facturation récurrente :

Certaines offres sont souscrites pour une durée de 36 mois ou de 48 mois garantissant au client un encadrement budgétaire. Un tel modèle permet de constituer un parc clients fidélisé.

A échéance de ces 36 mois ou 48 mois, les contrats sont renouvelés par tacite reconduction. La

prestation continue avec des coûts bien moins importants puisque les coûts d'acquisition disparaissent.

Il faut apprécier ce modèle dans la durée dans la mesure où une facture régulière et pérenne est assurée (revente de minutes de téléphone).

6.2.12. La valeur ajoutée de NORMACTION

La valeur ajoutée de la société repose sur un marketing de proximité et des prestations réalisées par ses équipes techniques ou achetées chez des fournisseurs spécialisés, ce qui permet à NORMACTION de proposer aux PME des services de télécommunication et de sécurité informatique sur mesure. La pertinence de la stratégie de développement de NORMACTION repose donc sur sa capacité à trouver le partenaire technique compétent pour monter ses offres.

NORMACTION combine ainsi les avantages d'une structure légère, à la taille des PME, qui constituent l'essentiel de sa clientèle, et des techniques les plus perfectionnées pour proposer ses prestations.

Ainsi, AET NORMACTION, NORMACTION Ouest Telecom, NORMACTION Sud Telecom mettent en place la solution la plus appropriée aux besoins de l'entreprise en se chargeant de l'installation de centraux téléphoniques dans les entreprises.

6.3. Le marché

6.3.1. Le marché de la téléphonie filaire

6.3.1.a. L'émergence de nouveaux acteurs

La nouvelle donne réglementaire a favorisé l'éclosion de nombreux opérateurs, et par delà de nombreuses offres en téléphonie filaire. Une multitude d'acteurs se partagent ainsi le marché des télécoms, sur lequel l'opérateur historique conserve une part de marché considérable.

Les différents prestataires de services en téléphonie se différencient par l'intensité capitalistique de leur activité. On peut les regrouper selon 3 catégories distinctes :

- Les opérateurs d'infrastructures, détenteurs d'une licence L.33.1, qui disposent d'une couverture géographique nationale, et d'un réseau physique détenu en propre ou en location (fibres optiques, câbles...). Cette activité nécessite de lourds investissements matériels, et suppose donc une taille considérable et un flux de communications important pour les amortir ;
- Les opérateurs de services, détenteurs d'une licence L.34.1, qui n'ont pas d'obligation de couverture nationale, et qui ne détiennent pas d'infrastructure propre. Ils doivent simplement s'interconnecter, sur chaque zone qu'ils couvrent, aux réseaux des opérateurs d'infrastructures par l'intermédiaire d'un commutateur (ou switch) ;
- Par opposition aux opérateurs de services, les opérateurs virtuels sont « switchless », c'est le cas pour NORMACTION. Leur métier n'est pas tributaire d'une licence de l'ART. Ils achètent des minutes aux deux autres catégories d'opérateurs, et les commercialisent auprès de leur clientèle. Cette pratique, déjà assez développée à l'étranger sur la téléphonie mobile, s'inscrit dans la lignée des anciennes SCS (sociétés de services en communications).

6.3.1.b. La conquête de parts de marché gagnées sur les grands opérateurs

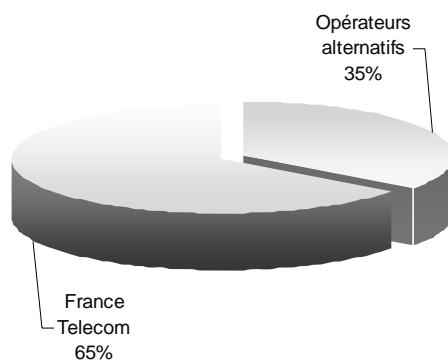
La libéralisation du marché des télécommunications s'est accompagnée d'une baisse du poids de l'opérateur historique. Alors que le marché connaît une croissance mesurée de 1 à 2 % par an, différents acteurs du marché, dont NORMACTION, connaissent une forte progression de leur Chiffre d'Affaires. Cette dernière implique des gains de parts de marché sur l'opérateur historique, qui jouissait jusqu'alors d'une position de monopole.

La « course » aux parts de marché constitue l'enjeu majeur du secteur dans les années à venir. Les différents opérateurs d'infrastructures et de services doivent donc consolider leur position sur un marché déjà mature, grâce à de multiples relais commerciaux. Les opérateurs « switchless » tels NORMACTION constituent en ce sens un canal de distribution et de rentabilisation du réseau non négligeable.

6.3.1.c. Le marché des telecoms en chiffres

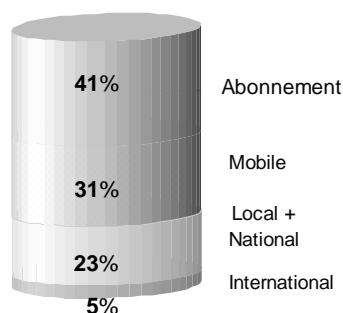
En France, on compte 220.000 entreprises entre 10 et 499 salariés ;

Parmi elles, 143.000 communiquent avec France Telecom (soit 65%) et 77.000 avec un opérateur alternatif (soit 35%) ;



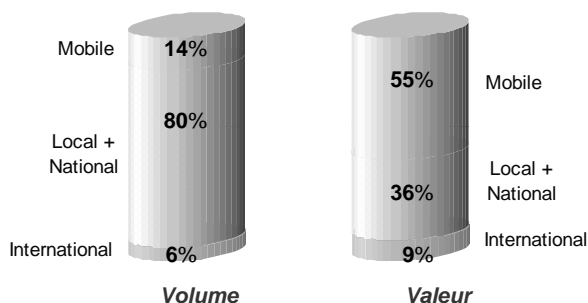
Source : Neuf Telecom

Facture type du client final : communications :



Source : Neuf Telecom

Répartition des



Source : Neuf Telecom

6.3.2. Le marché de la téléphonie par Internet

6.3.2.a. Généralités

Aujourd'hui, le futur des communications de l'entreprise, porte un nom ou plutôt un sigle : IP pour Internet Protocol.

Issue des recherches avancées en télécommunications, la téléphonie IP est davantage connue du grand public par des applications pionnières mais encore rudimentaires qui il y a deux à trois ans ont permis de dire que le téléphone deviendrait d'ici peu quasi-gratuit. La qualité des communications transitant par le réseau Internet a mis plusieurs années à acquérir une qualité excellente et ce n'est donc qu'aujourd'hui qu'il est possible d'en faire profiter les entreprises.

Techniquement parlant, la téléphonie sur IP n'a que des avantages. Le principal, consiste à pouvoir désormais se passer du central (standard) téléphonique de son entreprise, condition sine qua non au fonctionnement d'un réseau de téléphonie professionnelle. En effet, cette fonction « d'aiguillage » des communications peut-être externalisée et même « virtualisée » puisque dorénavant ce ne sont plus des « baies encombrantes » qui font fonctionner les réseaux mais des systèmes informatiques occupant un très faible espace, pour une qualité de communications et de services équivalentes.

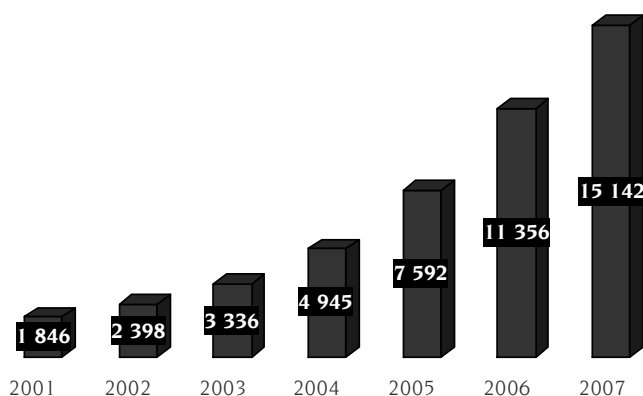
En pratique, la téléphonie sur IP permet tout bonnement de réduire considérablement ses frais de téléphone, puisque les communications téléphoniques n'empruntent plus qu'une partie du réseau filaire de l'opérateur national historique, le reste étant pris en charge par un accès xDSL.

Le coût d'une communication étant lié à la location de tout ou partie d'un réseau de données, on comprendra l'avantage financier direct que le consommateur peut espérer de cet élargissement de l'offre.

6.3.2.b. Convergence voix/données et PME

Permettant de fédérer les infrastructures télécoms et les réseaux de l'entreprise, les IPBX intéressent de plus en plus les PME. Les intégrateurs et les revendeurs ont une véritable carte à jouer. La convergence de la voix, des données et du multimédia est au coeur des besoins actuels de beaucoup d'entreprises. Les PME sont de plus en plus nombreuses à vouloir bénéficier de solutions multiservices pour la voix, les données et le multimédia. Selon le Gartner Group, la moitié des PABX installés en 2005 dans le monde sur des sites de moins de cent postes sont IP.

Evolution du marché mondial de l'équipement en téléphonie IP (en Millions de \$)



Source : Gartner Group

D'ici à 2007, le marché mondial de l'équipement en téléphonie IP devrait plus que tripler en valeur.

Le marché des IPBX devrait croître de 29% en moyenne par an jusqu'en 2008, tandis que les livraisons de lignes traditionnelles déclineraient, elles, de 15,4% par an. En 2003, Alcatel, le ténor du marché hexagonal, a ouvert la voie avec des équipements hybrides et des progiciels spécialisés adaptables à toutes les plates-formes. L'objectif était de faire migrer en douceur les utilisateurs de la téléphonie commutée vers les solutions IP. Une stratégie payante, puisqu'au premier semestre 2004, les ventes de licences IP d'Alcatel en France ont fait un bond de 160% (source IDC).

L'investissement en formation est lourd et coûteux. Mais les opportunités de vente sont considérables et les marges frôlent encore les 50 à 60%. En outre, la liste de services associés ne cesse de s'allonger : messagerie unifiée, administration de systèmes, contrats de télémaintenance... Des prestations génératrices, elles aussi, de marges confortables et qui s'étendent sur la durée. C'est sur ce créneau de services complémentaires que NORMACTION a su se positionner.

6.3.2.c. Le marché français

Annoncée depuis plusieurs années, la téléphonie sur IP (Internet Protocol) est en phase de décollage. Selon une étude publiée par le cabinet d'analyses IDC, le marché professionnel français aurait progressé de 53% pour un chiffre d'affaires de 165 millions d'euros en 2004. 61% des revenus proviennent des équipements acquis par les entreprises, 9% par les opérateurs et 30% concernent les services.

D'après les analystes, ce développement tient à la généralisation du protocole IP dans les entreprises mais aussi à la présence de standards et aux progrès sur la fiabilité et l'inter-opérabilité des équipements. Le phénomène commence à toucher les PME et même si le marché progresse, il n'a pas encore explosé : l'étude souligne que, en 2004, les équipements de téléphonie sur IP d'entreprise n'ont représenté que 5% du marché des équipements réseaux.

6.3.2.d. Prévisions de croissance

Remis en question depuis moins de dix ans avec l'apparition de nouveaux acteurs, le modèle de la téléphonie fixe subit des assauts de toutes parts. Le nombre de minutes consommées par an a fléchi

de 119 à 105 milliards entre 1999 et 2003 (source ART). La révolution technologique du téléphone mobile et du transport des données (fichiers, images et maintenant la voix) grâce à l'ADSL a considérablement érodé sa prépondérance. Une étude de l'ART estime que le mobile devient plus utilisé que le fixe pour le trafic vocal et 15% des foyers n'ont plus de ligne fixe, contre 10% voici trois ans.

La téléphonie gratuite sur Internet représente 15% des appels internationaux dans le monde. Le nombre d'utilisateurs français en 2007 est estimé à 11 millions. Cette révolution de la téléphonie classique, basée sur la durée et la distance des appels, augure d'un nouveau modèle économique dans lequel le prix des communications s'effondre. L'importance est accordée au réseau d'accès, donc à l'abonnement. La technologie mise en jeu s'avère la même que pour l'Internet par ADSL. On peut donc s'attendre à retrouver le schéma adopté par les fournisseurs d'accès Internet : des communications illimitées pour le prix d'un abonnement.

L'institut d'études IDC table sur un taux de croissance annuel moyen de quelque 108 % en volume et 80 % en valeur à fin 2005. Il est vrai qu'aujourd'hui 6 % des appels vocaux internationaux sont déjà acheminés par l'entremise des réseaux VoIP (étude TeleGeography).

6.3.2.e. Bilan et perspectives 2004 – 2007 de la ToIP en France

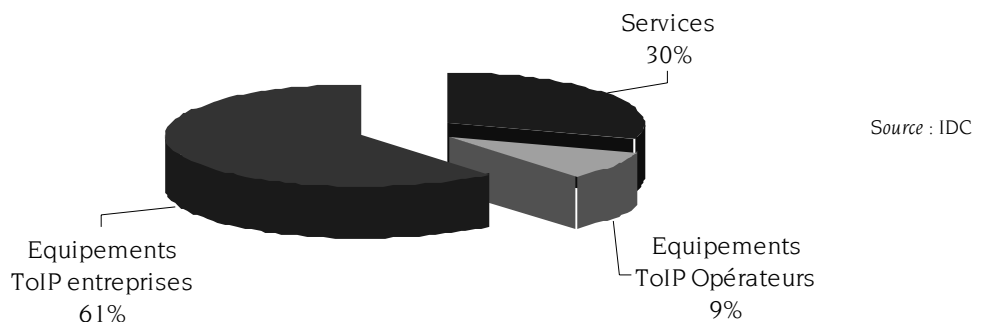
Au regard de l'effervescence que l'on observe sur le marché, il est évident que la téléphonie IP va continuer de se développer dans les prochaines années. Les caractéristiques de ce marché sont celles d'un marché émergent qui se développe rapidement.

On peut attribuer ce développement au fait que le protocole IP est maintenant très répandu dans les entreprises. Le principal avantage de la téléphonie sur IP en entreprise est qu'elle ouvre la voie de la convergence voix/données et celle de la mise en place de nouveaux services dans les entreprises (messagerie unifiée, conférence audio et vidéo IP, "click to call", routage intelligent des appels, ...)

Ce développement entraîne un repositionnement des acteurs issus du monde de la voix ou de la data parallèlement au développement des services des opérateurs télécoms. Si l'IP peut prétendre devenir un jour le standard unique permettant l'interopérabilité des réseaux, l'intégration de la voix sur IP appelle des procédures qui sont une étape du phénomène du "tout IP".

Alors que les constructeurs télécoms renouent progressivement avec les bénéficiaires, le marché professionnel français de la ToIP a représenté en 2004, selon une étude de l'IDC, un chiffre d'affaires de 165 millions d'euros, en croissance de 53% par rapport à 2003.

Segmentation des revenus sur le marché professionnel de la ToIP en France 2004 :



Alors que 9% des entreprises de plus de 50 salariés sont équipées d'IPBX (Hybrides ou tout IP) en 2004, 19% se seraient équipées de ce type de systèmes de communication en 2005. Cependant les intentions d'équipement sont contrastées puisque 24% des entreprises de 100 à 500 salariés ont l'intention de s'équiper en 2005 alors que les intentions d'équipement des entreprises de 50 à 100 sont de 17%.

Bien que les équipements de ToIP d'entreprise ne représentent en 2004 que 5% du marché des

équipements réseaux, le marché en valeur des équipements de ToIP d'entreprise qui regroupe les IPBX et les téléphones IP est un segment particulièrement dynamique (68% de croissance pour l'année 2005) si on compare sa croissance à celle du marché IT dans son ensemble (4,4% pour l'année 2005). Cette étude révèle également que pour l'année 2004, le marché des IPBX en valeur représente 13% du marché des systèmes de communication (ventes neuves, renouvellement, upgrade ...).

Pour IDC, les principales raisons du décollage du marché de la ToIP sont les suivantes :

- Une plus grande disponibilité géographique des offres haut-débits des opérateurs (xDSL principalement).
- La présence de standards (H323, SIP) permettant une plus grande ouverture des systèmes de communication.
- Les progrès des constructeurs sur la fiabilité et l'interopérabilité des équipements de ToIP.
- L'inexorable phénomène de renouvellement de la base installée de PABX et la restructuration progressive du canal de distribution de ce marché.
- Les grands chantiers informatiques actuels (collectivités locales, hôpitaux ...)
- La mise en place de stratégies de relation clients qui nécessitent l'utilisation d'un centre d'appel.
- La téléphonie est une application du système d'information de l'entreprise.
- La multiplication des terminaux clients (possibilité d'unifier l'environnement de communication quel que soit le terminal utilisé Téléphone IP, PC-Softphones, PDA ...)
- Les investissements des opérateurs dans des équipements de coeur de réseaux permettant de fournir des services de voix sur IP et d'accès xDSL.
- La décroissance du prix du matériel associé aux équipements de ToIP
- Le marché français de la téléphonie sur IP se situe au coeur du phénomène de convergence voix / données fixe ou mobile qui touche le système d'information des entreprises quels que soient leurs secteurs d'activités ou leurs tailles.

6.3.3. Le marché de la téléphonie mobile

6.3.3.a. De nouveaux acteurs en 2006

Le marché français de la téléphonie mobile présente encore un potentiel de croissance significatif que de nouveaux acteurs, favorisés par la politique de l'Autorité de Régulation des Télécommunications (ART), pourraient transformer en 2006.

Un potentiel de croissance malgré la maturité du marché mobile français. Le chiffre d'affaires de la téléphonie mobile en France approche les 20 milliards d'euros à la fin de l'année 2004 avec un revenu mensuel moyen par client actif de l'ordre de 35 euros.

6.3.3.b. Les opportunités sur le marché français

Avec un taux de pénétration de 74% en 2005, le marché français de la téléphonie mobile arrive théoriquement à maturité. Néanmoins, au regard de la situation dans d'autres pays européens (90% au Danemark), une croissance de ce taux de l'ordre de 10% reste envisageable à l'horizon 2008. Cet écart s'explique notamment par la structure du marché français, peu concurrentiel et peu favorable jusqu'ici tant aux innovations marketing (la 3G ne devrait avoir qu'un faible impact sur le marché en 2005) qu'à la segmentation de l'offre (faible compétitivité des offres à destination des petits consommateurs).

Le marché du mobile en France offre ainsi de réelles opportunités pour ces nouveaux acteurs que sont les opérateurs virtuels de réseau mobile, les MVNO. Ces derniers peuvent en effet construire des business model en s'appuyant sur deux atouts majeurs, à savoir une structure de coûts réduite et de fortes synergies avec leurs actifs d'origine.

A titre de comparaison, dans certains pays d'Europe, les MVNO représentent jusqu'à 15% du marché national. Virgin Mobile (UK), sans notoriété particulière à l'origine dans les télécoms, représente aujourd'hui à lui seul 7% du marché anglais avec plus de 4 millions de clients.

En France, le marché de la téléphonie mobile est un marché non saturé puisque le taux d'équipement en France est de 74%, contre 83% en Europe :

Bouygues	7M de clients
SFR	15M de clients
Orange	20,4M de clients
MVNO existants	100.000 clients
(Breizh Telecoms - Debitel - Transatel)	
Facture moyenne / mois	30 €
particuliers + entreprises (90€)	
Communications sortantes moyennes / mois	2h26
(particuliers + entreprises)	
Répartition des communications	
Services voix.....	90%
Services data.....	10%

Source : ART

6.3.3.c. Le marché mondial de la 3G

La téléphonie mobile de troisième génération est désormais une réalité sur plusieurs marchés majeurs : ce marché, qui concernait quelques 25 millions de mobiles en 2004, serait passé à 55 millions d'unités en 2005 selon un certain nombre d'analyses se rapportant au secteur.

D'après une étude du cabinet Infonetics Research, 113.000 appareils dotés de la téléphonie Internet (téléphone associé à la voix sur IP) ont été vendus en 2004, dont 8000 portables bi-mode, associant connexion cellulaire classique et Wi-Fi. Ces derniers n'étant disponibles que depuis le quatrième trimestre 2004. Au total, ce marché naissant a représenté 45 millions de dollars l'année dernière.

De nombreux experts prédisent un bel avenir à la téléphonie Internet sans fil. IN-STAT estime par exemple qu'à l'horizon 2009, 12% des utilisateurs de mobiles dans le monde auront des appareils compatibles avec un réseau local sans fil, et qu'une part croissante d'entre eux l'utiliseront pour transmettre de la voix et pas seulement des données.

Grâce aux avancées technologiques, la télévision sur le mobile est devenue une réalité, dont Orange notamment affirme qu'elle constitue une attente des consommateurs. Ses abonnés 3G (35.000 fin janvier) ont téléchargé en moyenne 25 minutes de télévision par mois depuis décembre.

6.3.3.d. Les MVNO encouragés par l'ART

Conformément à sa volonté de stimuler et de développer la concurrence sur le marché de la téléphonie mobile, l'ART (Autorité de Régulation des Télécommunication) souhaite encourager l'apparition de MVNO ayant la capacité de réellement influencer sur le marché. Avec une latitude d'action beaucoup plus large que celle des SCS autrefois, les MVNO pourraient devenir le principal facteur d'innovation marketing et d'animation du marché mobile.

Si l'année 2004 a vu la création des deux premiers MVNO Français (Debitel avec SFR et Breizh Mobile avec Orange), l'ART est consciente que ces accords ont une portée réduite et répondent avant tout à la pression des pouvoirs publics sur les opérateurs existants.

Aussi, pour faciliter l'aboutissement des projets des nouveaux entrants, l'ART propose d'imposer à chacun des opérateurs en place une « obligation de donner droit aux demandes raisonnables » d'accès émanant des MVNO. Cette obligation fournirait le cadre légal à l'intervention de l'ART pour traiter tous différends.

L'ART ne souhaite pas, à ce stade, intervenir plus avant sur le marché et notamment imposer un tarif du marché de gros. Par ailleurs, à la fin de l'année 2004, l'ART a lancé une consultation

relative à l'analyse du marché de gros. Le marché attend avec impatience vers mi 2005 les résultats de cette consultation et les conclusions que tirera l'ART.

Les nouveaux entrants potentiels, issus de différentes industries, bénéficieront de perspectives intéressantes s'ils s'appuient sur les bons facteurs clés de succès.

Au-delà de l'opportunité lucrative que peut représenter le marché du mobile, le lancement d'un MVNO constitue pour un nouvel entrant la possibilité de mener un véritable projet d'entreprise, en dégageant de fortes synergies avec ses activités existantes et en valorisant ses actifs.

6.3.4. Le renouvellement rapide de la technologie et des offres

Le renouvellement rapide de la technologie et des offres est particulièrement vrai dans le domaine des architectures réseaux et télécom. Ce renouvellement très rapide des technologies et des offres nécessite l'appel à une expertise externe pour garantir leur maîtrise.

Pour illustrer ce phénomène, on peut notamment citer :

La déréglementation des Télécommunications qui permet de bénéficier de nouvelles offres autorisant une plus grande flexibilité du Système d'Information - essentielle dans le cadre de l'orientation vers les clients - avec de fortes économies possibles grâce à la mise en concurrence des opérateurs. La portée stratégique de cette évolution est mise en évidence par le niveau de décision chez les clients en ce domaine : Directeur des Systèmes d'Information, voire Direction Générale. Cette composante présente un intérêt particulier pour toute intervention portant sur un appel d'offres opérateurs.

Le bouleversement du domaine des télécommunications n'est pas un mouvement purement conjoncturel lié à l'ouverture du marché : celui-ci a peu évolué dans le passé, surtout en terme de services proposés. Il est donc à prévoir un rattrapage progressif du retard accumulé, la montée en puissance de nouveaux opérateurs nécessitera plusieurs années, et la concurrence entraînera la création continue de nouveaux services.

La croissance des débits et l'intégration des flux. Les technologies réseaux et télécoms connaissent une évolution soutenue en direction des hauts débits : frame relay, ATM, Gigabit. Cette évolution permet de répondre aux nouveaux besoins des entreprises : densification du réseau afin de toucher l'ensemble des utilisateurs, multiplication des applications, enrichissement des contenus, développement du multimédia. Ainsi, la bande passante des réseaux (Lan et Wan) dans les grandes entreprises double tous les deux ans. Les architectures réseaux doivent donc fréquemment être adaptées, voire profondément remaniées, afin d'intégrer ces nouvelles technologies haut débit.

La croissance des débits disponibles s'accompagne de l'émergence de solutions nouvelles, telle la « voix sur IP », qui vont permettre de véritablement intégrer la voix, les données et les images au sein d'une architecture unique de communication d'entreprise.

De profondes mutations dans les architectures réseaux des entreprises seront nécessaires pour bénéficier des opportunités offertes par ces nouvelles solutions, opportunités en terme économique mais également en terme de nouveaux services à offrir aux utilisateurs, sur lesquels NORMACTION s'est déjà largement engagée.

6.3.5. Le marché de la sécurité informatique

6.3.5.a. Les nouveaux enjeux

Prenant son envol avec l'arrivée d'Internet au sein des entreprises, la sécurité connaît aujourd'hui un formidable essor, devenant à elle seule le moteur de véritables projets d'entreprise.

Vols d'ordinateurs portables, pertes de données, crash informatique, serveur détruit ou endommagé par des intempéries, attaque de virus, archivage parallèle, sont autant de raisons de faire appel à la télé sauvegarde en ligne. Certaines études évaluent à 10.000 euros, le coût moyen de la perte d'1 Mo (base de donnée en production).

90% des entreprises ayant subi un sinistre informatique sans plan de secours cessent leurs activités dans les 18 mois.

En effet, après la résolution des simples problématiques d'accès à Internet, et la gestion des accès d'utilisateurs distants à certaines ressources de son système d'informations, les entreprises sont

confrontées à une ouverture massive de leur système d'informations vers l'extérieur : échanges électroniques étendus avec les partenaires, accès direct des clients à certaines applications, dialogue informatisé avec les fournisseurs... Tous ces éléments impliquent la mise en oeuvre d'infrastructures de sécurité complexes capables de gérer l'accès (habilitation, authentification renforcée, gestion des droits...) d'une multitude « d'utilisateurs potentiels » aux ressources applicatives de l'entreprise.

6.3.5.b. Sécurité informatique et PME : un marché à fort potentiel

En 2004, les éditeurs de logiciels et les équipementiers ont porté leurs efforts sur le secteur à fort potentiel des PME françaises, selon une étude d'IDC. Les équipements de sécurité tout-en-un ont ainsi dégagé + 40% de revenus. Tous les marchés passent par une phase où, après les grands comptes, les acteurs doivent se tourner vers les PME afin de trouver un nouveau souffle; c'est aujourd'hui le cas de celui de la sécurité informatique en France.

Les derniers produits sont conçus comme du prêt-à-porter, convenant mieux aux besoins des entreprises moyennes. Des acteurs tels que l'équipementier Cisco Systems ou l'éditeur de logiciels Symantec proposent des solutions clés en main, qui jouent sur la simplicité d'installation.

En 2004, le marché français de la sécurité des systèmes d'information a généré 879 millions d'euros de CA cumulés, une croissance de 16,7% par rapport à 2003. Il a dépassé le milliard en 2005.

6.3.5.c. Sécurité informatique et collectivités

Une étude publiée en juin 2004 par le Club de la sécurité des systèmes d'information français (CLUSIF) dénonçait l'insuffisance des politiques de sécurité en France. Les calculs d'impact financier des sinistres ne sont par exemple pas encore entrés dans les moeurs.

Parmi les collectivités locales interrogées, seulement 18% indiquent avoir mis en place une politique de sécurité. Pour elles, la formation d'experts en sécurité constitue une priorité (49%). Viennent ensuite la révision des mesures de sécurité après incident (31%), la mise en place d'une charte sécurité (31%) et enfin l'audit annuel de sécurité (23%). Le stockage hors site des sauvegardes n'est appliqué que dans 54% des cas.

En conclusion, les personnes interrogées au sein des collectivités publiques indiquent être à 32% insuffisamment à très mal protégées. Des chiffres troublants quand on connaît l'ensemble des actes qui sont désormais délégués aux collectivités régionales, départementales et locales.

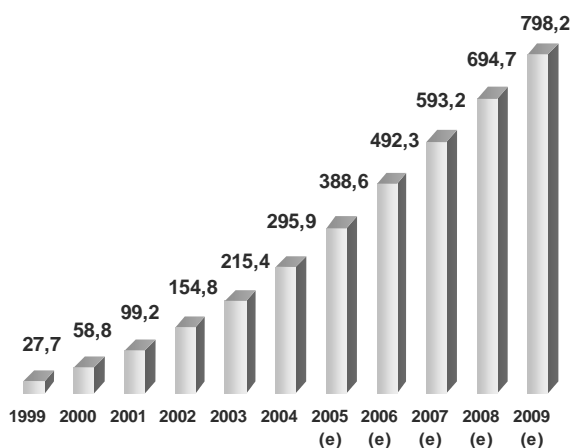
6.3.5.d. Les opportunités de marché pour NORMACTION

La sécurité informatique est un marché en croissance durable. Les virus, intrusions, détournements d'informations, sinistres, piratages, erreurs de manipulation, crashes informatiques, ... se multiplient.

En outre, de plus en plus de données sont produites chaque jour par les systèmes informatiques des entreprises. La généralisation de l'Internet et des hauts-débits en général fait de la sécurité une priorité croissante pour les entreprises.

Par ailleurs, les entreprises appréhendent de plus en plus les risques qui pèsent sur l'intégrité de leur système d'information. Ils deviennent donc nécessaires pour elles d'externaliser leurs données.

NORMACTION entend par conséquent profiter pleinement de l'évolution du marché de la sécurité informatique, tel qu'en témoigne le graphe ci-après (en Europe, en M\$) :



Source : Frost & Sullivan

NORMACTION met à disposition de ses clients une technologie solide et reconnue qui permet de se prémunir contre le vol d'ordinateurs portables, les pertes de données, le crash informatique, le serveur détruit ou endommagé par des intempéries, l'attaque de virus, ou encore l'archivage parallèle qui sont autant de raisons de faire appel à la télé-sauvegarde en ligne.

6.4. La concurrence

6.4.1. Développement de la concurrence

En 1999, soit un an après la création de NORMACTION, la concurrence s'est exacerbée, non pas par le nombre de nouveaux acteurs (qui ont pour grande partie remplacé des opérateurs défaillants ou absorbés), mais par l'agressivité en matière de prix.

Depuis le 2ème semestre 2000, plusieurs acteurs des télécoms ont disparu, à la suite de concentrations ou de liquidations. La bataille sur les prix semble nettement achevée et cède la place à l'ère des services.

L'année 2002 a été délicate pour le secteur des télécommunications dans le sillage de l'année 2001. Les opérateurs ont continué de subir le contre coup de l'éclatement de la bulle spéculative du printemps 2000 et du réajustement drastique des valeurs financières dans un contexte général de tassement de l'activité. Le retournement brutal des marchés s'est fait encore durement sentir, accélérant le phénomène de concentration.

Au delà de ces difficultés conjoncturelles, le développement de la concurrence s'est poursuivi notamment grâce à l'ouverture effective du marché des communications locales avec la présélection ainsi que le poids croissant des nouveaux usages dans la consommation des ménages comme des entreprises avec les mobiles et l'utilisation d'Internet.

6.4.2. Les acteurs du marché

NORMACTION distingue deux catégories de concurrents dans le métier des télécoms :

Les opérateurs d'infrastructures s'adressant à l'ensemble des utilisateurs de télécommunications et investissant à ce titre dans des infrastructures à grande échelle (France Telecom, Cegetel,...).

Ces opérateurs ont des tailles difficilement comparables à celle de NORMACTION ;

Les opérateurs de services agissant sur un segment spécifique du marché des télécommunications.

Il est à noter qu'il n'existe aucune autre société que NORMACTION intervenant à la fois sur le marché des télécoms (convergence et achat/revente de minutes) et de la sécurité informatique. Cette offre globale, unique, est donc propre à NORMACTION.

Par ailleurs, depuis sa création, NORMACTION évolue dans un marché fortement concurrentiel. Afin de se différencier sur ce marché NORMACTION a toujours refusé de pratiquer une guerre des prix comme cela peut être le cas lorsqu'on s'adresse au marché des TPE/PME pour lesquels le prix peut être considéré comme l'un des éléments déterminants.

NORMACTION a su développer toute une palette des services à valeur ajoutée tout en pratiquant des prix compétitifs. Cette stratégie lui a permis d'accroître son niveau de marge chaque année depuis sa création.

6.4.3. Avantages concurrentiels de NORMACTION

Une offre de services associés déterminante

Sur un marché où la guerre des prix est exacerbée, NORMACTION s'est attachée à développer auprès d'une clientèle d'entreprises TPE/PME, une approche globale du réseau téléphonique du client et ne se contente pas de « vendre des minutes à prix réduit ». NORMACTION accompagne ainsi sa vente d'une prestation de conseil sur le matériel et d'analyse des besoins du client.

Les services proposés constituent, outre la réduction de la facture téléphonique une offre attractive pour les clients.

Une réponse aux attentes du marché

En aval, l'activité de NORMACTION répond à des besoins spécifiques d'une certaine clientèle (TPE/PME).

En premier lieu, NORMACTION dispose de tarifs très compétitifs.

En second lieu, pour les clients, l'intérêt se trouve aussi en grande partie dans la large gamme de services gratuits, tous axés sur une analyse poussée des communications. Ainsi, à travers une facturation détaillée, il est possible pour un client de connaître la ventilation de ses appels, les coûts par destinations et par postes ou même de bénéficier d'une comparaison des écarts mois par mois. Un contrôleur de gestion a ainsi la possibilité de refacturer simplement les frais de communications par service ou par poste. Pour des entreprises dont les communications représentent un budget important, ces outils d'analyse représentent des atouts non négligeables pour maîtriser et réduire leurs coûts.

Une offre sur mesure

La valeur ajoutée de NORMACTION et la pertinence de son offre résident dans une tarification extrêmement simple et un outil d'analyse des communications très pointu.

Alors que de nombreux opérateurs multiplient les tarifs et les offres promotionnelles, NORMACTION propose une tarification simple selon les destinations : fixes ou mobiles, nationales ou internationales.

NORMACTION propose à ses clients une offre de facturation sur mesure : les clients peuvent ainsi avoir accès à de nombreuses statistiques concernant les consommations téléphoniques. NORMACTION possède des outils lui permettant de personnaliser la facturation et de produire toutes les données concernant la structure des appels afin de faciliter notamment le contrôle de gestion.

Une parfaite disponibilité

NORMACTION propose une assistance technique via une hot line, gérée en interne, par des collaborateurs. NORMACTION, garantissant ainsi aux clients un véritable accueil personnalisé.

L'assistance technique permanente offerte par NORMACTION permet aux clients de n'avoir qu'un seul interlocuteur. En cas de problème d'utilisation du réseau téléphonique, le Client appelle NORMACTION qui ensuite se charge de gérer directement les relations entre l'opérateur historique et les opérateurs alternatifs.

Lors d'un problème technique, NORMACTION enclenche tout un processus de contrôle bien défini consistant à identifier la nature et l'origine du problème et les responsabilités de chaque intervenant afin de résoudre le problème au plus vite, sans perte de temps et d'énergie pour ses clients.

Combinaison des offres télécoms et sécurité

NORMACTION apporte une solution globale en matière de télécoms et de sécurité informatique : la société crée et conçoit des offres sur-mesure et packagées répondant à la demande et aux besoins

de ses clients.

NORMACTION propose une facture unique et convergente (abonnement téléphonie fixe, communications fixes et mobiles, accès Internet et sécurité informatique). La société bénéficie en outre d'une souplesse et d'une réactivité que ne peuvent pas se permettre tous les intervenants dans le domaine des télécoms ou de la sécurité informatique dans la mesure où NORMACTION n'est pas détenteur de technologie et peut donc se prévaloir d'une totale indépendance vis-à-vis des pressions technologiques.

Par ailleurs, NORMACTION se place, grâce à son offre convergente, comme l'interlocuteur et le guichet unique pour les télécoms et la sécurité informatique et à terme pour l'informatique et les réseaux en général. De par sa structure légère, la société se positionne au même niveau que ses clients constitués de TPE et PME.

6.5. La clientèle

6.5.1. Nombre de clients

Depuis sa création en octobre 1997, NORMACTION a su au fil des années diversifier sa clientèle de TPE/PME afin d'éviter toute dépendance vis-à-vis de certains clients dont la perte serait de nature à compromettre la pérennité de l'entreprise.

Ainsi, au 31 Décembre 2005, le portefeuille clients compte près de 11.000 références actives.

6.5.2. Nature de la clientèle

Les clients de NORMACTION sont majoritairement des TPE/PME (moins de 200 salariés), mais également des filiales de groupes ainsi que des collectivités. Le potentiel est énorme puisque l'on compte 2 millions d'entreprises en France et 15 millions en Europe (source INSEE).

Cette cible d'entreprises représente un potentiel de développement très fort tant à travers l'accroissement de l'activité de NORMACTION auprès de ses clients actuels que grâce à l'élargissement de sa clientèle.

Outre les TPE ET PME qui composent l'essentiel de la clientèle de NORMACTION, on distingue également des collectivités locales et des organisations professionnelles et para-professionnelles.

La répartition du chiffre d'affaires témoigne d'une bonne ventilation des activités de NORMACTION auprès de ses clients principaux.

Depuis sa création, NORMACTION s'est attaché à réduire sa dépendance vis-à-vis de ses principaux clients et des efforts continuent à être réalisés dans ce sens.

Plus généralement, on constate une fluctuation du volume d'affaires annuel chez les principaux clients de NORMACTION, à rapprocher du cycle de vie des projets « réseaux d'entreprise ».

6.5.3. Poids des principaux clients en pourcentage de chiffre d'affaires

Clients	31 Déc. 2004	31 Déc. 2005
Client 1	12,5%	12,8%
Client 2	5,3%	3,9%
Client 3	3,4%	2,4%
Client 4	2,6%	1,5%
Client 5	1,7%	1,0%
Client 6	1,4%	0,9%
Client 7	1,1%	0,8%
Client 8	0,8%	0,6%
Client 9	0,8%	0,4%
Client 10	0,8%	0,4%
Autres clients	69,3%	75,3%
Total	100,00%	100,00%

6.6. Les fournisseurs / partenaires

6.6.1. Identification des fournisseurs / partenaires

Hormis les charges de gestion courante (loyers, ...) et la masse salariale, les achats de minutes de trafic de télécommunications auprès d'opérateurs disposant d'infrastructures de réseau constituent le principal poste de dépenses de la Société. Le choix d'un opérateur peut résulter des conditions obtenues en terme de :

- Tarifications
- Taux d'aboutissement des appels (disponibilité et qualité du réseau)
- Délai de paiement
- Services offerts.

La sélectivité des partenariats (IBM qui assure les technologies logicielles et matérielles, et Backup Avenue qui apporte la solution de télé sauvegarde en ligne de NORMACTION) s'opère également en tenant compte de la qualité de service, du prix proposé et de la réactivité de l'opérateur.

NORMACTION achète son trafic essentiellement auprès des opérateurs suivants : Neuf Telecom, MCI, Completel et Colt Telecom.

NORMACTION a signé des contrats cadre avec chacun de ces opérateurs mais la société est libre à tout moment de basculer tout ou partie de son trafic d'un réseau à l'autre. La société n'est liée par aucun engagement contractuel de volume avec l'un d'entre eux. Les différentes parties ne sont liées que sur un point de vue strictement commercial et la présence de tels contrats n'est là que pour justifier des flux économiques.

6.6.2. Tableau de répartition des principaux fournisseurs en pourcentage des achats

Fournisseurs	31 Déc. 2004	31 Déc. 2005
Fournisseur 1	26,7%	19,9%
Fournisseur 2	10,7%	5,4%
Fournisseur 3	7,0%	5,2%
Fournisseur 4	6,5%	5,1%
Fournisseur 5	4,4%	5,0%
Fournisseur 6	3,4%	4,2%
Fournisseur 7	3,0%	4,1%
Fournisseur 8	2,6%	3,7%
Fournisseur 9	1,2%	2,8%
Fournisseur 10	1,0%	1,8%
Autres Fournisseurs	33,5%	42,8%
Total	100,0%	100,0%

6.6.3. Contrats importants

La Société n'a conclu aucun contrat important (autre que les contrats conclus dans le cadre normal des affaires) au cours des trois années précédant la date du présent prospectus.

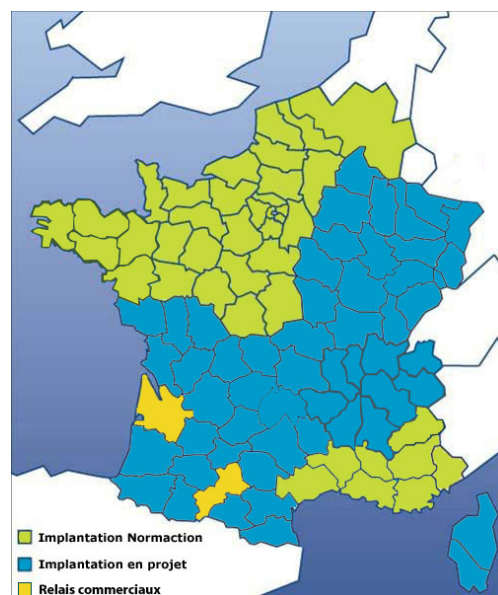
6.7. Site d'exploitation

NORMACTION est présent :

- Dans le Nord-Ouest à travers NORMACTION Nord Ouest ;
- En Centre et pays de Loire à travers NORMACTION Centre Pays de la Loire ;
- En Belgique à travers NORMACTION Benelux (Bruxelles)
- AET Normaction, basé à Asnières-sur-Seine.
- Normaction OUEST TELECOM, basé à Evreux ;
- Normaction SUD TELECOM

2006 en projet :

- Lyon, Strasbourg, Bordeaux pour la France.
- Ouverture d'un pays Européen.



Il est à noter que l'entreprise qui vise à toucher essentiellement la cible des PME-PMI, couvre l'intégralité du territoire belge depuis son siège situé à Bruxelles.

Grâce à son succès commercial, NORMACTION Benelux occupe d'ores et déjà une place prépondérante sur le marché de la sécurité informatique. La société a lancé un service de MVNO (Mobile Virtual Network Operator) qui est opérationnel depuis fin 2005.

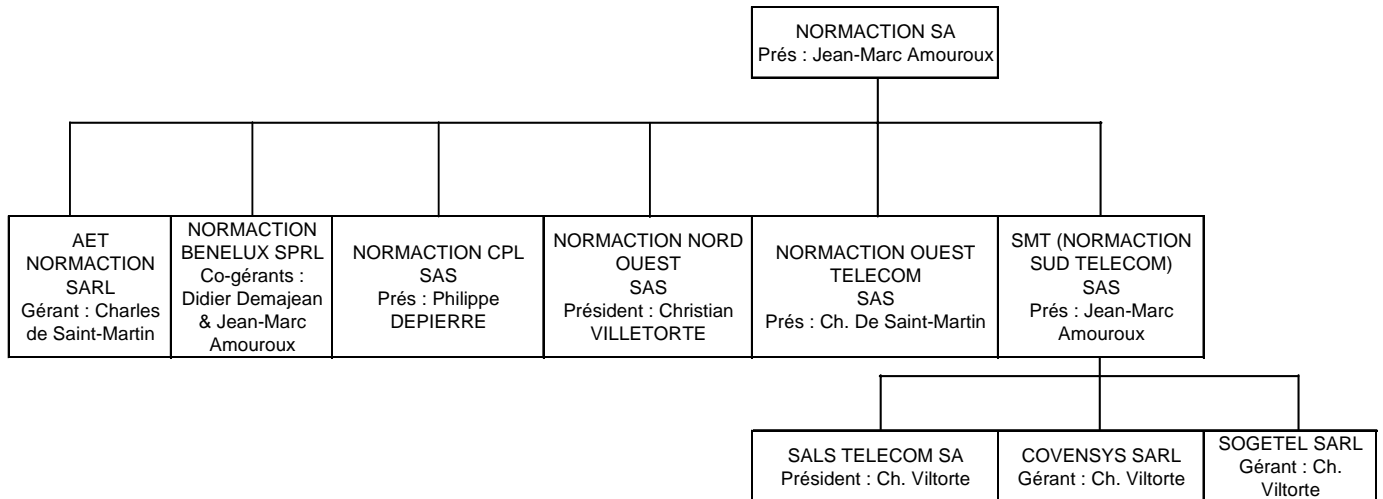
Site d'exploitation	Loyer annuel	Surface ateliers, stockage et bureaux
NORMACTION Asnières (siège)	118 920 euros	533 m ²
AET NORMACTION (Asnières)	13 517 euros	120 m ²
NORMACTION Nord Ouest	11 232 euros	72 m ²
NORMACTION Ouest Telecom		
Evreux	34 080 euros	591 m ²
Le Mans	13 340 euros	150 m ²
Vernon	11 464 euros	140 m ²
NORMACTION Centre Pays de Loire	12 134 euros	108 m ²
NORMACTION Sud Telecom		
Nîmes	44 956 euros	558 m ²
Aubagne	32 010 euros	410 m ²
NORMACTION Benelux (Bruxelles)	61 044 euros	840 m ²

6.8. Syndicats / adhésion

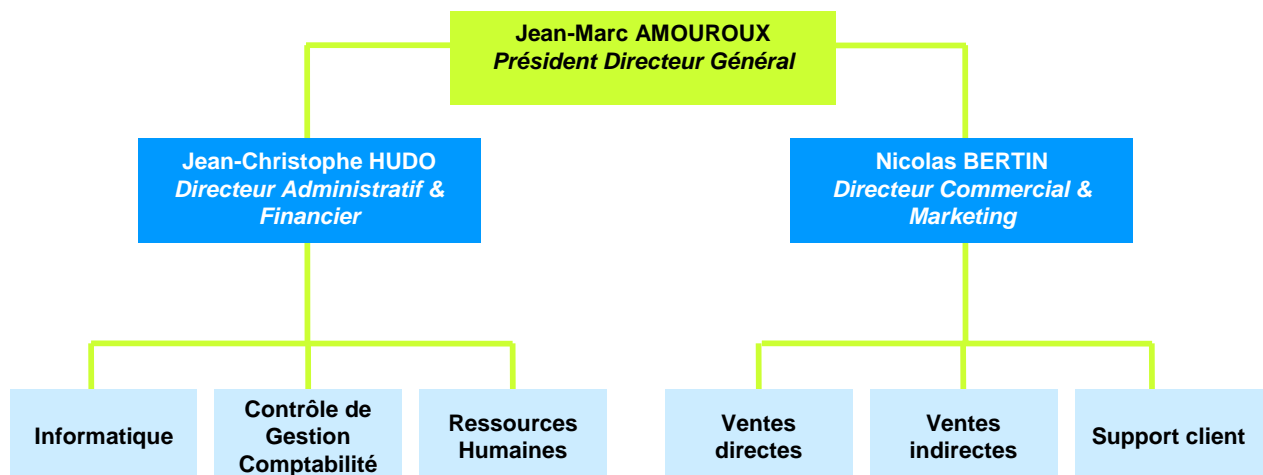
Le Président, M. Jean-Marc Amouroux, est membre du Medef (Mouvement des Entreprises de France) depuis 2002 et de Croissance Plus depuis 2005.

Chapitre 7: Organigrammes juridique et fonctionnel

7.1. Organigramme juridique



7.2. Organigramme fonctionnel



Chapitre 8: Recherche & Développement, brevets et licences

Le dépôt de la marque NORMACTION a été effectué au nom de la Société, auprès de l'INPI sous le n° 03 3 226 004.

La société ne détient pas de brevet.

Chapitre 9: Informations sur les tendances

9.1. Principales tendances ayant affecté les ventes, coûts et prix de vente depuis la fin du dernier exercice

Néant.

9.2. Tendances et perspectives de la Société

Les perspectives financières et commerciales de la Société figurent dans l'étude financière de NORMACTION.

Chapitre 10: Prévisions ou estimations du bénéfice

Les perspectives financières et commerciales de la Société figurent dans l'étude financière de NORMACTION.

Chapitre 11: Organes d'administration et de direction

11.1. Dirigeants et administrateurs de la Société

11.1.1. Informations générales relatives aux dirigeants et administrateurs

Nom	Fonction
M. Jean-Marc AMOUROUX	Administrateur et Président – Directeur Général
M. Laurent SAUVEGRAIN	Administrateur
M. Charles-Henri LAGROY DE CROUTE DE SAINT-MARTIN	Administrateur

Adresses professionnelles des membres du Conseil d'Administration :

Monsieur Jean-Marc Amouroux : 38-42, rue Galliéni - 92600 Asnières sur Seine
Monsieur Laurent SAUVEGRAIN : 38-42, rue Galliéni - 92600 Asnières sur Seine
Monsieur Charles-Henri LAGROY DE CROUTE DE SAINT-MARTIN : 32 rue Mortinat - 92600 Asnières sur Seine

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

Il n'existe entre les personnes listées ci-dessus aucun lien familial.

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

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

11.1.2. Autres mandats sociaux et fonctions exercés

Nom	Autres mandats en cours	Mandats expirés exercés au cours des cinq dernières années
M. Jean-Marc AMOUROUX	Gérant Président Président Administrateur	HEXAGONE Telecom NORMACTION Backup SMT (NORMACTION Sud Telecom) SALS Telecom
M. Laurent SAUVEGRAIN	Néant	-
M. Charles-Henri LAGROY DE CROUTE DE SAINT-MARTIN	Gérant Président	AET NORMACTION NORMACTION OUEST TELECOM

11.2. Conflits d'intérêts au niveau des organes d'administration, de direction et de surveillance et de la direction générale

Il n'existe aucun conflit potentiel au niveau des organes d'administration, de direction et de la direction générale.

Chapitre 12: Rémunérations et avantages

12.1. Rémunération des membres du Conseil d'Administration et dirigeants

Les rémunérations versées aux mandataires sociaux sont les suivantes :

En 2005 :

- Monsieur Jean-Marc AMOUROUX :
 - o Rémunération brute annuelle : 186 237 euros

Fixe	120 000 euros
Prime	25 700 euros
Assurance vie	39 000 euros
Véhicule	1 537 euros
 - Monsieur Laurent Sauvegrain :
 - o Rémunération brute annuelle : 37 183 euros

Fixe	35 946 euros
Prime	1 237 euros

Il n'existe pas de prime de départ ou d'arrivée. Il n'existe pas de régime complémentaire de retraite spécifique mis en place pour les mandataires sociaux.

12.2. Sommes provisionnées par la Société aux fins de versement de pensions, retraites et autres avantages au profit des membres du Conseil d'Administration et dirigeants

Il n'y a pas de sommes provisionnées ou constatées par ailleurs par la Société ou ses filiales aux fins du versement de pensions, de retraites ou d'autres avantages au profit des membres du Conseil d'Administration et de Direction.

Chapitre 13: Fonctionnement des organes d'administration et de direction

13.1. Direction de la Société

La Société est représentée à l'égard des tiers par son Président – Directeur Général, monsieur Jean-Marc Amouroux.

Le Conseil d'Administration a choisi de ne pas mettre en place de dissociation des fonctions de Directeur Général et de Président du Conseil d'Administration et a, en conséquence, nommé Monsieur Jean-Marc Amouroux aux fonctions de Président et de Directeur Général de la Société.

13.1.1. Cumul des fonctions de Directeur Général et de Président du Conseil d'administration

Monsieur Jean-Marc Amouroux.

13.1.2. Mandat des administrateurs

Le tableau ci-dessous indique la composition du Conseil d'Administration de la Société à la date de la présente Offering Circular ainsi que les principales informations relatives aux mandataires sociaux.

Nom	Fonction	Date de première nomination	Date de fin de mandat	Nombre d'actions détenues en date du présent document
M. Jean-Marc AMOUREUX	Président	AGE du 31 mars 2005	Exercice clos le 31 décembre 2010	227 618
M. Laurent SAUVEGRAIN	Administrateur	AGE du 31 mars 2005	Exercice clos le 31 décembre 2010	152 563
M. Charles-Henri LAGROY DE CROUTE DE SAINT-MARTIN	Administrateur	AGE du 31 mars 2005	Exercice clos le 31 décembre 2010	5

13.2. Contrats entre les administrateurs et la Société

Il n'existe aucun contrat de service conclu entre la Société et l'un de ses administrateurs à la date de la présente Offering Circular.

Chapitre 14: Salariés et collaborateurs

14.1. Equipe dirigeante

M. Jean-Marc AMOUROUX

M. Jean-Marc AMOUROUX est le fondateur et actuel Président Directeur Général de la société NORMACTION. Jean-Marc AMOUROUX, 39 ans, a débuté sa carrière professionnelle au sein du Groupe Vivendi où il a exercé des fonctions de direction commerciale dans différentes filiales spécialisées dans la sécurité des biens et des personnes.

M. Jean-Christophe HUDO

M. Jean-Christophe HUDO occupe le poste de Directeur Administratif et Financier. Expert-comptable de formation, Jean-Christophe HUDO, 48 ans, vient de rejoindre le Groupe après avoir passé 8 années au sein du cabinet Mazars Guerard et 14 années au sein de la direction financière du Groupe Dassault Aviation.

M. Nicolas BERTIN

M. Nicolas BERTIN occupe le poste de Directeur commercial et marketing pour le Groupe. Ancien diplômé de l'ESLSCA (promotion 94), Nicolas Bertin, 35 ans, a rejoint le groupe après 10 ans d'expériences commerciales à différentes fonctions: Directions d'agence en région parisienne, directions d'agence et direction commerciale en Belgique (société Protection One, un des principaux acteurs européens dans la commercialisation de systèmes de télésurveillance et vidéosurveillance).

M. Philippe DEPIERRE

M. Philippe DEPIERRE, Centrale Paris, est Président de NORMACTION CPL, l'antenne régionale Centre Pays de Loire. M. Philippe DEPIERRE totalise 30 années d'expérience sur les marchés informatiques et télécoms. Il a occupé diverses fonctions de Direction des Ventes à Direction Générale en France et à l'étranger au sein d'entreprises des secteurs de l'électronique et informatique professionnels dont Sprague Electric (1983-1985), Computervision/Prime (1985-1987), CAD Service-groupe Decobecq (1987-1991) était depuis 1991 chargé de la Direction Générale de radiokontakt Operator, opérateur Tchecoslovaque de radiomessagerie (paging) et services email faisant partie du Groupe France Telecom.

M. Christian VILLETORTE

M. Christian VILLETORTE est Président de NORMACTION NO, l'antenne Nord Ouest, Président de NORMACTION Sals Telecom, Gérant de NORMACTION Sogetel et NORMACTION Covensys. Agé de 46 ans et diplômé de l'ESG Paris, Monsieur Villetorte a rejoint NORMACTION après plus de 20 ans de carrière à des postes de Direction Commerciale et Marketing occupés au sein d'entreprises d'envergures, telles que Photomaton, Spector Photogroup, Belgacom et Vivendi Telecom International. Il fut plus récemment Directeur des Ventes de l'opérateur Maroc Télécom, poste qu'il a occupé jusqu'au mois d'août 2004.

M. Didier DEMAJEAN

M. Didier DEMAJEAN est le co-gérant avec M. Jean-Marc AMOUROUX de NORMACTION Benelux depuis Février 2004. Didier Demajeau, 42 ans, a déjà dirigé deux entreprises en France. L'une s'attachait à rechercher des annonceurs pour des émissions- jeux télévisés (1989-1993) et l'autre était leader des agences de publicité spécialisées dans le conseil en communication dans les annuaires de France Telecom (1995-1999).

M. Charles de SAINT-MARTIN

M. Charles de SAINT-MARTIN, 39 ans, est le gérant de AET NORMACTION et le président de NORMACTION Ouest Telecom depuis mars 2005. Charles de SAINT-MARTIN possède 10 ans d'expérience dans le domaine des ventes de technologies aux Etats-Unis. Diplômé d'un BSBA « International Business major » de The American University (Washington DC), il est spécialiste des relations d'affaires internationales et de la vente grands comptes. Depuis 1994, il a exercé diverses

activités de direction au sein de sociétés spécialisées dans l'informatique et les télécommunications.

14.2. Description des différents services du Groupe

14.2.1. La direction commerciale

Sous l'impulsion du directeur commercial et marketing bénéficiant d'une forte expérience dans le secteur Télécom, la direction commerciale est composée de 8 collaborateurs, hors commerciaux télécoms et sécurité informatique.

Le Directeur Commercial assure le pilotage de l'activité commerciale et la gestion des commerciaux télécoms et du support clients qui lui sont rattachés. Les actions de marketing et de communication sont également placées sous sa responsabilité.

La Direction commerciale regroupe les commerciaux, en charge chacun d'un portefeuille de prospects et clients. Les commerciaux conduisent, auprès de ceux-ci, les actions de prospection, la présentation des activités de NORMACTION, la rédaction des propositions, la prise de commande et le suivi commercial pendant les phases de réalisation.

14.2.2. L'organisation des ventes et le support clients

NORMACTION développe à la fois une approche commerciale directe et indirecte en fonction des cibles de clientèle.

L'approche directe

Elle est assurée par deux chefs de vente manageant chacun une équipe de commerciaux exclusifs.

Par ailleurs, une autre équipe de commerciaux est dédiée à la gestion du parc clients.

L'approche indirecte

Elle est assurée par deux commerciaux managés par un chef de vente.

Le support clients

Les services du support clients NORMACTION visent à garantir la satisfaction des clients sur le long terme.

14.2.3. Le département Administratif

Ce département a en charge les fonctions comptabilité (utilisation du logiciel SAGE), contrôle de gestion et administration du personnel.

14.2.4. Le département informatique

Compte tenu de l'activité, ce département assure davantage une fonction technique informatique qu'une fonction de recherche/développement en tant que telle.

En effet, fort de quatre collaborateurs, ce service assure essentiellement le bon fonctionnement de l'ensemble du système d'information du Groupe : il s'agit de veiller à l'ensemble de l'équipement informatique de chaque poste de travail, de développer les sites Internet et extranet ainsi que d'assurer le cas échéant un relais technique auprès des cellules commerciales en cas de besoin.

14.2.5. Les ressources humaines

La croissance des ressources humaines est au centre de l'organisation de NORMACTION, ce qui constitue un atout majeur en terme de marketing et d'action commerciale.

Du fait de son activité, NORMACTION attend de fortes compétences techniques des informaticiens qui constituent son équipe, mais aussi de fortes capacités relationnelles et de vente avec les clients de la part des commerciaux. La gestion des ressources humaines, c'est à dire la capacité à faire venir, à former, à motiver et à fidéliser des commerciaux ou informaticiens de bon niveau, représente donc un facteur clé du succès.

14.2.6. Le Directeur Administratif et Financier

Le Directeur Administratif et Financier assure le pilotage des fonctions financières, informatiques et ressources humaines. Il a également en charge l'amélioration des processus administratifs existants grâce aux plans d'action Qualité et la mise en place d'un tableau de bord permettant un pilotage efficace des différentes activités du Groupe.

14.2.7. Le responsable Qualité

Le Responsable Qualité élabore et conduit le plan d'action de NORMACTION dans le domaine de la qualité. Son principal objectif est de piloter les actions visant à obtenir en 2006 la certification ISO 9002 de la société NORMACTION.

14.2.8. Assistance technique

NORMACTION assure une assistance technique. Une personne est constamment d'astreinte et les divers responsables techniques et les dirigeants sont joignables continuellement.

Il s'agit pour ces personnes d'être à l'écoute des clients soit pour résoudre un problème technique, soit pour les éclairer sur la lecture de leur facture et plus généralement, de répondre à toutes leurs attentes.

14.3. Evolution des effectifs du Groupe

Au 31 décembre 2005, l'âge moyen est de 31 ans.

14.3.1. Répartition de l'effectif par sexe

Années	31 déc. 2005	31 Déc. 2004	31 Déc. 2003
Hommes	79	20	10
Femmes	39	13	3
Total	118	33	13

14.3.2. Répartition de l'effectif par statut

Années	31 déc. 2005	31 Déc. 2004	31 Déc. 2003
Cadres	23	8	2
Employés et ouvriers	95	25	11
Total	118	33	13

14.3.3. Répartition de l'effectif par service

Années	31 déc. 2005	31 Déc. 2004	31 Déc.
Direction	4	1	1
Vente	64	19	5
Administration & Comptabilité	24	8	6
Production	26	5	1
Total	118	33	13

14.3.4. Répartition de l'effectif par nature de contrat

Années	31 déc. 2005	31 Déc. 2004	31 Déc. 2003
CDD	4	1	
CDI	114	32	13
Total	118	33	13

14.4. Recrutements récents

Afin d'accompagner le développement du Groupe, une équipe de direction a été constituée début 2005 autour du Président Jean-Marc Amouroux, par l'embauche d'un Directeur commercial et marketing (M. Nicolas Bertin) et d'un Directeur Administratif et Financier (M. Jean-Christophe Hudo). En 2006, NORMACTION a créé la fonction de contrôle de gestion qui s'est traduit par l'embauche de deux contrôleurs de gestion l'un en France et l'autre en Belgique. En 2006, NORMACTION a également embauché Patricia Besson en tant que Responsable Marketing et Communication.

De manière générale, la politique de recrutement est basée sur le développement de la force de Ventes (embauche de commerciaux et de téléprospection) et des équipes techniques en téléphonie ou sécurité informatique.

14.5. Politique de formation

La politique de formation est une politique qui se veut réactive par rapport aux besoins spécifiques d'une société dans le cadre d'un développement rapide.

NORMACTION a décidé d'obtenir une certification ISO pour 2006. Cette certification, même si elle n'est pas à proprement une formation, incitera la société à une amélioration continue.

Les formations sont dispensées soit par un membre de l'entreprise lorsqu'elles sont très spécifiques à l'activité du Groupe (Formation Commerciale), soit par les fournisseurs de logiciels de Gestion, ou encore par des organismes extérieurs (pour les cours d'anglais et de bureautique).

14.6. Participation et stock options des administrateurs et dirigeants sociaux

Aucun des administrateurs ou des dirigeants sociaux ne bénéficie, à la date de la présente Offering Circular, d'options de souscription ou d'achat d'actions.

Chapitre 15: Principaux actionnaires

15.1. Actionnaires significatifs non représentés au Conseil d'administration

Néant.

15.2. Droits de vote des principaux actionnaires

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

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

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

15.3. Contrôle de la Société

Il n'existe aucun actionnaire contrôlant seul ou de concert la Société, au sens des dispositions de l'article L. 233-3 du Code de Commerce.

Chapitre 16: Conventions réglementées

Il n'existe qu'une seule convention réglementée relative à la prise en charge par la société NORMACTION d'une assurance vie. A ce titre, il a été constaté en 2004 une charge de 17 400euros.

Le rapport spécial des CAC à l'exercice clos le 31/12/2004 y fait mention.

Chapitre 17: Informations financières historiques concernant le patrimoine, la situation financière et les résultats de la société

17.1. Comptes consolidés Pro Forma de NORMACTION relatifs aux exercices clos aux 31 décembre 2004 et 2003

17.1.1. Bilan consolidé de NORMACTION relatif aux exercices clos aux 31 décembre 2005 (non audité), 2004 (audité) et 2003 (audité)

ACTIF (en euros)	EXERCICE 31/12/2005*	EXERCICE 31/12/2004**	EXERCICE 31/12/2003**
Ecarts d'acquisition	82 500	74 250	
Immobilisations incorporelles	1 218 658	540 130	583 525
Immobilisations corporelles	214 774	43 505	24 794
Immobilisations financières	72 503	37 338	35 602
Titres mise en équivalence	18 620	18 620	18 620
sous total	1 607 055	713 843	662 541
Stocks	178 472		
Clients, Autres créances, et comptes de régularisation	6 075 968	1 570 058	1 306 597
Valeurs mobilières de placement	939 730	89 158	178 654
Disponibilités	353 565	176 265	114 846
Impôt différé Actif	3 939		
sous total	7 547 735	1 835 481	1 600 097
TOTAL DE L'ACTIF	9 154 790	2 549 324	2 262 638

* comptes consolidés non audités

** comptes consolidés pro forma audités

PASSIF (en euros)	EXERCICE 31/12/2005*	EXERCICE 31/12/2004**	EXERCICE 31/12/2003**
CAPITAUX PROPRES (part du groupe)			
Capital	288 875	237 600	80 000
réserves	2 027 864	7 173	57 794
Résultat consolidé	604 449	315 842	106 978
sous total	2 921 188	560 615	244 772
Intérêts minoritaires			0
Intérêts hors groupe	18 100	12 131	
Résultats hors Groupe	24 352		
	42 452		
PROVISION POUR RISQUES ET CHARGES	168 943	43 265	227 173
DETTES			
Dettes financières	679 013	343 950	500 731
Emprunt et dettes assimilés	208 087		
Dettes fournisseurs	3 238 189	896 049	705 528
Dettes fiscales et sociales	1 439 891	555 504	319 362
Dettes sur immobilisations	233 560		
Autres dettes et comptes de régularisation	223 467	137 810	265 072
sous total	6 022 207	1 933 313	1 790 693
TOTAL DU PASSIF	9 154 790	2 549 324	2 262 638

* comptes consolidés non audités

** comptes consolidés pro forma audités

17.1.2. Compte de Résultat consolidé de NORMACTION relatif aux exercices clos aux 31 décembre 2004 et 2003

Compte de résultat (en euros)	EXERCICE 31/12/2005*	EXERCICE 31/12/2004**	EXERCICE 31/12/2003**
Chiffres d'affaires	9 515 636	4 543 477	2 729 991
Achats et autres charges externes	-5 072 414	-2 682 067	-1 810 169
Impôts taxes et versements assimilés	-109 760	-55 429	-49 159
Salaires & charges sociales	-3 195 962	-1 139 408	-426 055
Charges sociales		-302 481	-115 083
Dotations aux amortissements	-53 714		
Dotations et Reprises aux provisions	-250 320	-118 563	8 401
Autres charges & produits	88 880	-13 636	-3 858
Quote part résultat attribuée		15 302	
RESULTAT D'EXPLOITATION	922 346	549 676	449 151
Charges et produits financiers	-81 728	-25 348	-13 453
RESULTAT COURANT	840 618	524 328	435 698
Charges et produits exceptionnels	17 483	-10 328	-280 480
Participation des salariés			0
Impôts sur les résultats	-229 299	-174 178	-48 239
RESULTAT NET AVANT AMORTISSEMENT DES ECARTS D'ACQUISITION	628 802	339 822	106 979
Dotations aux amortissements des écarts d'acquisition		-8 250	0
Resultat des sociétés mise en équivalence		-18 620	
RESULTAT NET DE L'ENSEMBLE CONSOLIDE	628 802	312 952	106 979
Interets minoritaires	24 353	-2 890	0
RESULTAT NET (Part du groupe)	604 449	315 842	106 979
NOMBRE D'ACTION	1 444 374	237 600	237 600
RESULTAT PAR ACTION	0,42	1,33	0,45

* comptes consolidés non audités

** comptes consolidés pro forma audités

17.1.3. Annexes relatives aux comptes consolidés Pro Forma aux 31 décembre 2003 et 31 décembre 2004

LIMINAIRES

Les comptes consolidés Pro-Forma ont été établis en conformité avec les principes comptables préconisés par les dispositions du règlement CRC 99-02 homologué par l'arrêté du 22 juin 1999. La préparation des comptes de résultat consolidés Pro-Forma s'inscrit dans le contexte de l'introduction en bourse de la société NORMACTION.

Dans un souci de comparabilité avec les données budgétaires prévisionnelles établies pour les exercices 2005/2006 un résultat consolidé Pro-Forma au 31 décembre 2004 a été réalisé du Groupe NORMACTION.

Cette consolidation Pro-Forma permet d'apprécier l'ensemble du Groupe en année pleine et de mesurer sa progression.

Les opérations suivantes réalisées en 2004/2005 sont aussi à intégrer au premier jour de l'exercice 2004 :

1 - Acquisition complémentaire de titres NORMACTION BENELUX réalisée en avril 2005. Portant sa participation de 25% à 50%, sous contrôle exclusif, la filiale a donc fait l'objet d'une consolidation en intégration globale.

2 - La société AET NORMACTION acquise en 2005 est un support juridique, utilisée pour l'acquisition d'un fonds de commerce permettant de développer l'activité.

NOTE I. - PRINCIPES ET MODALITES DE CONSOLIDATION

Méthode de consolidation

Lorsque le Groupe exerce un contrôle exclusif sur ses filiales, elles sont consolidées par intégration globale avec dégageant des intérêts minoritaires.

Les filiales sous contrôle des partenaires sont consolidées par mise en équivalence.

Toutes les sociétés clôturent leurs comptes au 31 décembre 2004.

Toutes les transactions entre les sociétés intégrées ainsi que les résultats internes au Groupe ont été éliminés.

Intérêts minoritaires

Il s'agit de la part des minoritaires dans la situation nette comptable et dans les résultats des filiales consolidées, soit : NORMACTION BENELUX, AET NORMACTION.

Ecarts de première consolidation

Les écarts de première consolidation résultent de la différence entre le coût d'acquisition des titres des sociétés entrant dans le périmètre de consolidation et la part du groupe dans leurs capitaux propres en tenant compte de la juste valeur des actifs et passifs à la date d'acquisition.

Ces écarts sont amortis au plus sur 10 ans.

Homogénéité des méthodes

Les actifs, les passifs, les charges et les produits des entreprises consolidées sont évalués et présentés selon des méthodes homogènes au sein du Groupe.

NOTE II. - PERIMETRE

Le périmètre de consolidation du groupe retenu pour l'établissement des comptes Pro-Forma 12 mois année 2004 est identique à celui de l'introduction en bourse.

2.1 Liste et identité des sociétés consolidées

Raison sociale Adresse	Activité	% de contrôle	Mode de contrôle	Méthode de Consolidation
NORMACTION 38 42 rue Galliéni 92600 ASNIERES /SEINE	Téléphonie et Sécurité informatique		Société-Mère	Société- Mère
NORMACTION BENELUX Avenue J.Wybian BRUXELLES	Téléphonie et Sécurité informatique	50 ,00	Contrôle exclusif	Intégration globale
NORMACTION CENTRE PAYS DE LOIRE 38, rue de la Galère 45130 SAINT AY	Téléphonie et Sécurité informatique	49 ,00	Influence notable	Mise en équivalence
NORMACTION NORD OUEST (en formation)	Téléphonie et Sécurité informatique	49 ,00	Influence notable	Mise en équivalence
AET NORMACTION 176, av. du Général de Gaulle 92 NEUILLY SUR SEINE	Prestataires de service informatique	80,00	Contrôle exclusif	Intégration globale

2.2 - Informations relatives aux sociétés entrant dans le périmètre

NORMACTION Centre Pays de Loire

La société a été créée sous forme de Société par Actions Simplifiée le 14/08/2003 , son capital est de 38 000 euros soit 3 800 titres de 10 euros. NORMACTION a souscrit au capital initial pour 1 862 titres.

NORMACTION NORD OUEST

La société a été créée sous forme de Société par Actions Simplifiée le 17/11/2004 , son capital est de 38 000 euros soit 3 800 titres de 10 euros. NORMACTION a souscrit au capital initial pour 1 862 titres.

NORMACTION BENELUX

La société a été constituée en date du 29/01/2004 avec un capital de 25 000 euros sous la dénomination Carpe Diem System SPRL. Son capital a été porté à 30 000 euros soit 1000 parts de 30 euros.

NORMACTION a pris une participation de 25% dans le capital à la valeur nominale le 6 avril 2004 .La société a pris pour dénomination NORMACTION BENELUX.

En 2005, NORMACTION a acquis 250 parts pour 90 000 euros.

L'écart d'acquisition s'élève à 82 500 euros.

AET NORMACTION

La société a été créée en 2004, NORMACTION s'est portée acquéreur de 80% du capital en valeur nominale soit 80 euros. Cette société s'est portée acquéreur d'un fonds de commerce « installations téléphoniques ».

NOTE III. PRINCIPES COMPTABLES ET METHODES D'EVALUATION

Pour l'établissement des comptes pro-forma, les principes comptables et méthodes d'évaluation utilisés sont conformes a celles retenues pour les comptes consolidés.

Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles sont amorties selon le mode linéaire sur des périodes qui correspondent à leur durée d'utilisation prévue soit :

Logiciels 1 à 3 ans

Fonds de commerce :

La valeur d'inventaire est appréciée en fonction du chiffre d'affaires réalisé au cours de l'année. Une provision est constatée dans le cas où cette valeur est inférieure à la valeur comptable.

Immobilisations corporelles

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

Les amortissements sont calculés selon le mode linéaire ou dégressif appliqué à la durée de vie du bien estimé. Les durées moyennes d'amortissement retenues pour les principaux types d'immobilisations sont les suivantes :

Agencements et installations	3 à 10 ans	L
Matériel de bureau et informatique	3 ans	L
Matériel de transport	4 ans	L
Mobilier de bureau	2 ans	L

Immobilisations financières

Les titres non consolidés figurent au bilan à leur coût d'acquisition ou à leur valeur actuelle si celle-ci est inférieure.

Reconnaissance des revenus

Certains contrats sont partiellement refinancés par un Organisme financier, le complément non financé a été comptabilisé en factures à établir et corrélativement les coûts de maintenance sont constatés en factures non parvenues.

Créances clients

Les créances clients sont évaluées à leur valeur nominale. Une analyse au cas par cas de la valeur d'inventaire est effectuée à la clôture de l'exercice. Lorsqu'elle est inférieure à la valeur comptable une provision pour dépréciation est constatée.

Résultat exceptionnel

Le résultat exceptionnel comprend les charges et produits hors exploitation ainsi que les éventuelles régularisations sur opérations de gestion dont le caractère non récurrent et significatif justifie le classement en résultat exceptionnel.

Impôts différés

La charge d'impôt exigible représente les montants payés ou restant à payer aux administrations fiscales au titre de l'exercice, en fonction des règles et taux en vigueur dans les différents pays.

Les impôts différés sont déterminés selon la méthode du report variable et sont comptabilisés selon l'approche « bilantielle ». Ils ne font pas l'objet d'une actualisation.

Les impôts différés résultent essentiellement des éléments suivants :

Décalage dans le temps entre la comptabilisation et la déductibilité fiscale de certaines charges,

Retraitement des provisions à caractère fiscal.

Indemnités de départ en retraite

Le montant cumulé des droits acquis évalués sur une base actuarielle conformément à la recommandation des experts-comptables, par les salariés au titre de l'indemnité de départ à la retraite, au 31 décembre 2004 a été provisionné.

Résultat

Conformément à l'avis n° 27 de l'Ordre des Experts-comptables, le résultat par action est calculé en divisant le « résultat net part du Groupe » par le nombre d'actions en circulation en fin de période.

NOTE IV. - COMPLEMENTS D'INFORMATIONS RELATIFS AUX ETATS FINANCIERS

Ecart d'acquisition

L'acquisition des titres NORMACTION BENELUX portant la participation à 50% pour une valeur de 90.000 euros a dégagé un écart d'acquisition de 82.500 . Cet écart est amorti sur 10 ans. La dotation de l'année est de 8.250 euros pour 2004.

Immobilisations et amortissements

En valeur brute	Situation au 1/1/04	Variation de périmètre	Acquisitions	Cession sortie	Situation au 31/12/04
Logiciels			16.732		16.732
Fonds de commerce	583.524			59.785	523.739
<i>Immob. Incorporelles</i>	583.524		16.732	59.785	540.471
Install. Agencements	15.796		4.198		19.994
Mob. mat de bureau	25.087		24.589		49.676
Autres			7.317		7.317
<i>Immob. Corporelles</i>	40.883		36.104		76.987

Amortissements	Situation au 1/1/04	Variation de périmètre	Dotations	Reprises	Situation au 31/12/04
Logiciels			341		341
<i>Immob. incorporelles</i>			341		341
Installations	7.957		4.921		12.578
Agencements					
Mob. Et mat. de bureau	8.132		12.772		20.904
<i>Immob. corporelles</i>	16.089		17.693		33.482

Immobilisations financières

	Situation au 1/1/04	Variation de périmètre	Acquisitions	Cession	Situation au 31/12/04
Titres de participation non consolidés*	18.500				18.500
Titres immobilisés	3.812				3.812
Cautions et dépôts	13.289		2.078	341	15.026
	35.601		2.078	341	37.338

* l'activité de la filiale NORMACTION Backup n'est pas poursuivie en 2005.

Titres mise en équivalence

Les filiales sont en début d'activité en 2004. Les résultats sont proches de zéro à l'exception de NORMACTION Centre Pays de Loire qui a dégagé une perte. Cette perte a été limitée à la valeur des titres soit 18.620 euros

Echéance des créances

	Montant brut au 31 12 2004	A un an au plus	A plus d'un an
Dépôts	15.026		15.026
Clients (1)	1.382.310	1.382.310	
Personnel et comptes rattachés	5.301	5.301	
Etat et autres collectivités publiques	69.787	69.787	
Autres créances (2)	70.869	70.869	
Impôt différés actifs	5.253	5.253	
Charges constatées d'avance	25.883	25.883	
Total	1.574.429	1.559.403	15.026

(1) après provision de 132 Keuros

(2) après provision de 208 Keuros

Echéances des dettes

	Montant brut au 31 12 2004	A un an au plus	A plus d'un an
Emprunts	289.962	100.094	189.868
Concours bancaires	12.642	12.642	
Comptes courants d'associés	41.346	41.346	
Fournisseurs et comptes rattachés	896.049	896.049	
Dettes sociales et fiscales	555.504	555.504	
Dettes sur immobilisations*	117.950	117.950	
Autres dettes	19.859	19.859	
Total	1.933.352	1.743.444	189.868

* dont achats de titres NORMACTION Benelux : 90.000 euros

Impôts différés actif

Différences temporaires	1/1/04	Variation de Périmètre	Flux de l'exercice		31/12/04
			En résultat		
			+	-	
Décalages temporaires			5.253		5.253
Déficits reportables					

Les impôts différés sont calculés au taux de 33.83 %

Impôts différés passif

Aucun impôt différé passif n'est constaté

Capitaux propres – social et réserves consolidées

Le capital social de la société mère NORMACTION est constitué de 237.600 actions de 1 euro au 31 décembre 2004.

	Capital	Réserves	Résultat de l'exercice	Totaux Capitaux Propres
Situation au 31.12.2003	80.000	57.794	106.978	244.773
Augmentation de capital du 30/6/04	6.400	- 6.400		
Affectation résultat 2003		106.978	- 106.978	
Augmentation de capital du 31/12	151.200	- 151.200		
Résultat 2004			315.842	315.842
	237.600	7.173	315.842	568.865

Etat des provisions

Provisions	Situation au 01 01 2004	Dotations	Reprises	Situation au 31 12 2004
- Pour engagement départ à la retraite		4.265		4.265
- Pour risques et charges				
- Litiges (1)	227.173	20.000	208.173	39.000
Sous total	227.173	24.265	208.173	43.625
- Pour dépréciation créances Clients	33.944	114.443	16.462	131.925

- Pour dépréciation tiers (1)		208.173		208.173
Total	33.944	322.616	16.462	340.098

(1) reclassé au regard de la créance concernée

NOTE V. – PRECISIONS SUR CERTAINS POSTES DU COMPTE DE RESULTAT

Analyse du chiffre d'affaires

Répartition du chiffre d'affaires par société :

Répartition par secteur géographique	2004	2003
CA France	3.425.782	2.583.467
CA Export	1.117.695	146.524
Total	4.543.477	2.729.991

Charges de personnel

Frais de personnel	31/12/2004	31/12/2003
Salaires et traitements	836.927	311.516
Charges sociales	302.481	114.540

Impôt sur les bénéfices

	31/12/2004
Impôts exigibles (1)	179.431
Impôts différés de l'exercice	- 5.253
Total	174.178

Rapprochement charge d'impôt au 31 décembre 2004

Charge d'impôt calculée au taux de la société-mère*	173
Impact d'impôts sur les différences définitives	0
Impact d'impôts sur déficits non actifs	0
Autres	1

	174

**La charge d'impôt est calculée au taux de 33,83% sur le résultat consolidé avant amortissement des écarts d'acquisition.*

Analyse de l'activité (en euros)

31/12/2004	Téléphonie	Sécurité Informatique	Siège	Total
Chiffre d'affaires	3 284 536,00 €	1 258 941,00 €		4 543 477,00 €
Immobilisations	523 739,00 €		190 104,00 €	713 843,00 €
Résultat d'exploitation	1 852 767,00 €	918 613,00 €	-2 221 704,00 €	549 676,00 €
	(1)	(1)	(2)	

(1) Marge brute

(2) Frais de Personnel et Frais généraux

31/12/2003	Téléphonie	Sécurité Informatique	Siège	Total
Chiffre d'affaires	2 073 296,00 €	656 695,00 €		2 729 991,00 €
Immobilisations	583 524,00 €		79 017,00 €	662 541,00 €
Résultat d'exploitation	965 408,00 €	366 391,00 €	-882 648,00 €	449 151,00 €
	(1)	(1)	(2)	

NOTE VI. – AUTRES INFORMATIONS

Engagements financiers

En matière de crédit-bail : non significatif

Nantissement d'actions et autres sûretés prises sur les actifs de la société

- Nantissement d'actions

La valeur des titres au 31 décembre 2004 s'élève à 45.704,85 euros

- Nantissement de fonds de commerce

Le solde au 31 décembre 2004 s'élève à 25.385,00 euros.

La dernière échéance est fixée au 15 avril 2006.

- Nantissement d'autres actifs

Néant

17.2. Politique de distribution des dividendes

17.2.1. Dividende global (en euros)

	Brut	Avoir fiscal	Net
31/12/2004	--	--	70 870,60 euros
31/12/2003	néant	néant	néant
31/12/2002	néant	néant	néant

17.2.2. Politique future de dividendes

La politique future envisagée est d'affecter deux tiers des résultats au développement de la Société et le solde au paiement de dividendes.

Chapitre 18: Informations complémentaires

18.1. Capital social

18.1.1. Montant du capital social

Le capital social de la Société s'élève à 288.875 euros et est divisé en 1 441 875 actions de 0,20 euro.

18.1.2. Capital autorisé non émis

Le tableau ci-dessous synthétise l'ensemble des résolutions d'émission prises par assemblée générale extraordinaire des actionnaires le 13 avril 2006 et dont bénéficie la Société à la date de la présente Offering Circular.

Autorisation	Caractéristiques	Utilisation et part résiduelle
Emission de titres de capital sans droit préférentiel de souscription	Plafond de 200.000 euros en nominal et autorisation pour une durée de 26 mois	Néant.

18.1.3. Droits de vote double

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

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

Le droit de vote double prévu aux alinéas ci-dessus est réservé aux actionnaires de nationalité française et à ceux ressortissant d'un Etat membre de la Communauté européenne.

Toute action convertie au porteur ou transférée en propriété perd le droit de vote double. Néanmoins, le transfert par suite de succession, de liquidation de communauté de biens entre époux ou de donation entre vifs au profit d'un conjoint ou d'un parent au degré successible, ne fait pas perdre droit acquis et n'interrompt pas les délais prévus à l'article 175 de la loi de 1966.

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

Chaque actionnaire peut s'il le souhaite, renoncer temporairement ou définitivement au bénéfice du droit de vote double au titre des actions présentes et à venir dont il est propriétaire.

18.1.4. Titres non représentatifs du capital

A la date de la présente Offering Circular, il n'existe aucun titre non représentatif du capital de la Société.

18.1.5. Evolution du capital social

18.1.5.a. Evolution générale du capital social depuis la création de la Société

Date	Nature de l'opération	Variation du capital	Prime d'émission ou apport - €	Nombre d'actions créées	Capital après opération		
					Nombre d'actions	Nominal €	Montant €
1 ^{er} oct 1997	Constitution			1 000	1 000	15,24	15 244,90
31 juil 1998	Augmentation de capital	Apport en numéraire	15 397,35	1 010	2 010	15,24	30 642,25
20 avril 2002	Augmentation de capital	Attribution gratuite d'actions	49 358,00	3 323,33	5 333,33	15,00	80 000,25
30 juin 2004	Augmentation de capital	Incorporation de réserves	6 399,75	66,67	5 400	16,00	86 400,00
31 déc 2004	Augmentation de capital	Incorporation de réserves	151 200,00	0	5 400	44,00	237 600,00
31 déc 2004	Division du nominal			232 200	237 600	1,00	237 600,00
31 mars 2005	Division du nominal			955 800	1 188 000	0,20	237 600,00
26 juil 2005	Augmentation de capital		21 863	109 315	1 297 315	0,20	259 463,00

Aucune autre modification n'est intervenue depuis cette dernière date.

18.1.5.b. Actionnariat au 11 avril 2006

Actionnaires	Nb d'actions	%	Nb de droits de vote	%
MEGA ENVIRONNEMENT	543 970	37,73%	1 087 940	45,98%
Laurent SAUVEGRAIN	152 563	10,58%	305 126	12,90%
Jean-Marc AMOUROUX	227 618	15,79%	455 236	19,24%
Prune AMOUROUX	10	0,00%	10	0,00%
Yü-Shan SAUVEGRAIN	10	0,00%	10	0,00%
C.H. LAGROY DE CROUTE DE SAINT-MARTIN	5	0,00%	5	0,00%
David-Henri MARCELLE	5	0,00%	5	0,00%
Public	517 694	35,90%	517 694	21,88%
TOTAL	1 441 875	100,00%	2 366 026	100,00%

La Société MEGA Environnement et M. Jean-Marc Amouroux ont signé une convention de portage par laquelle la Société MEGA Environnement porte pour le compte de Jean-Marc Amouroux les actions qu'elle détient dans la Société NORMACTION.

18.2. Acte constitutif et statuts

18.2.1. Objet social

La société continue d'avoir pour objet directement ou indirectement tant en France qu'à l'étranger :

- La distribution de produits et services auprès des collectivités locales, industriels et particuliers, notamment la distribution de produits et services de télécommunication et informatiques.

Et, d'une façon générale, la participation de la Société, par tous moyens, directement ou indirectement dans toutes opérations pouvant se rattacher à son objet notamment par voie de création de sociétés nouvelles, d'apport, de souscription ou d'achat de titres ou droits sociaux, de fusion, alliance, association, participation ou autrement, de création, acquisition, échange, achat, vente, exploitation, prise en location-gérance de tous fonds de commerce ou établissements ; la prise, l'acquisition, l'exploitation ou la cession de tous procédés, brevets, marques, droits de propriété intellectuelle concernant ces activités.

Et plus généralement toutes opérations de quelque nature qu'elles soient, industrielles, économiques et commerciales, financières, civiles, mobilières ou immobilières, juridiques ou autres pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet social ou à tout objet similaire, connexe ou complémentaire, de nature à favoriser, directement ou indirectement, le but poursuivi par la société, son extension ou son développement.

18.2.2. Exercice social

L'exercice social commence le 1er janvier et se termine le 31 décembre.

18.2.3. Dispositions statutaires ou autres relatives aux membres des organes d'administration et de direction.

1 - Sauf dérogations légales, la Société est administrée par un Conseil d'administration de trois membres au moins et de dix-huit membres au plus, sous réserve des dérogations prévues par la loi.

2 - En cours de vie sociale, les administrateurs sont nommés, renouvelés ou révoqués par l'assemblée générale ordinaire. Toutefois, en cas de fusion, des nominations d'administrateurs peuvent être effectuées par l'assemblée générale extraordinaire statuant sur l'opération.

3 – A l'exception des administrateurs salariés actionnaires, chaque administrateur doit être, pendant toute la durée de ses fonctions, propriétaire d'au moins une action.

4 - La durée des fonctions des administrateurs est de 6 années.

Ces fonctions prennent fin à l'issue de l'assemblée générale ordinaire qui statue sur les comptes de l'exercice écoulé et tenue dans l'année au cours de laquelle expire le mandat de l'administrateur intéressé.

Les administrateurs sont rééligibles. Ils peuvent être révoqués à tout moment par l'assemblée générale ordinaire.

5 - Nul ne peut être nommé administrateur si, ayant dépassé l'âge de 75 ans sa nomination a pour effet de porter à plus d'un tiers des membres du Conseil le nombre d'administrateurs ayant dépassé cet âge. Si cette proportion est dépassée, l'administrateur le plus âgé est réputé démissionnaire d'office à l'issue de l'assemblée générale ordinaire statuant sur les comptes de l'exercice au cours duquel le dépassement aura lieu. Toutefois, si lors du dépassement de ce quantum figure, parmi les administrateurs concernés, le représentant permanent d'une personne morale, celle-ci devra désigner avant la réunion de l'assemblée générale ordinaire en question un nouveau représentant permanent n'ayant pas atteint l'âge de 75 ans, de telle manière que la cessation de fonctions n'atteigne qu'en dernier lieu les administrateurs personnes physiques.

6 - Les administrateurs peuvent être des personnes physiques ou des personnes morales. Les administrateurs personnes morales doivent, lors de leur nomination, désigner un représentant permanent qui est soumis aux mêmes conditions et obligations et qui encourt les mêmes responsabilités que s'il était administrateur en son nom propre, le tout sans préjudice de la

responsabilité solidaire de la personne morale qu'il représente.

Lorsque la personne morale administrateur met fin au mandat de son représentant permanent, elle doit notifier sans délai à la Société, par lettre recommandée, sa décision ainsi que l'identité de son nouveau représentant permanent. Il en est de même en cas de décès ou de démission ou empêchement prolongé du représentant permanent.

7 - En cas de vacance par décès ou démission d'un ou plusieurs sièges d'administrateurs, le Conseil d'administration peut, entre deux assemblées générales, procéder à des nominations à titre provisoire en vue de compléter l'effectif du Conseil. Ces nominations doivent intervenir obligatoirement dans les trois mois de la vacance, lorsque le nombre des administrateurs est devenu inférieur au minimum statutaire, sans toutefois être inférieur au minimum légal.

Les nominations provisoires ainsi effectuées par le Conseil sont soumises à ratification de la plus prochaine assemblée générale ordinaire. A défaut de ratification, les délibérations prises et les actes accomplis restent cependant valables.

Lorsque le nombre d'administrateurs devient inférieur au minimum légal, les administrateurs restant en fonctions doivent convoquer immédiatement l'assemblée ordinaire en vue de compléter l'effectif du Conseil.

L'administrateur nommé en remplacement d'un autre ne demeure en fonction que pour la durée restant à courir du mandat de son prédécesseur.

8 -Un salarié de la Société ne peut être nommé administrateur que si son contrat correspond à un emploi effectif. Il ne perd pas le bénéfice de ce contrat de travail. Le nombre des administrateurs liés à la Société par un contrat de travail ne peut dépasser le tiers des administrateurs en fonction.

9-Chaque administrateur doit être propriétaire d'au moins une action.

A ce jour, il ne s'est tenu qu'un seul Conseil d'Administration (la société était en SARL jusqu'en mars 2005).

Conformément à l'article L. 225-51-1, la Direction Générale de la société est assumée sous sa responsabilité, soit par le Président du Conseil d'Administration, soit par une autre personne physique nommée par le Conseil d'Administration et portant le titre de Directeur Général.

Le Directeur Général est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la Société. Il exerce ses pouvoirs dans la limite de l'objet social et sous réserve de ceux que la loi attribue expressément aux assemblées d'actionnaires et au Conseil d'Administration.

Le Conseil d'Administration peut limiter les pouvoirs du Directeur Général mais ces limitations sont inopposables aux tiers.

Le Directeur Général représente la société dans ses rapports avec les tiers. La société est engagée même par les actes du directeur général qui ne relèvent pas de l'objet social, à moins qu'elle ne prouve que le tiers savait que l'acte dépassait cet objet ou qu'il ne pouvait l'ignorer compte tenu des circonstances, étant exclu que la seule publication des statuts suffise à constituer cette preuve.

Les fonctions de Président du Conseil d'Administration et de Directeur Général sont cumulées (Conseil d'administration du 31 mars 2005). Elles sont assurées par Monsieur Jean-Marc AMOUROUX.

18.2.4. Droits et obligations attachés aux actions de la Société

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

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

2 - Le droit de vote attaché aux actions est proportionnel à la quotité du capital qu'elles représentent, chaque action de capital donnant droit à une voix.

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

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

Le droit de vote double prévu aux alinéas ci-dessus est réservé aux actionnaires de nationalité française et à ceux ressortissant d'un Etat membre de la Communauté européenne.

Toute action convertie au porteur ou transférée en propriété perd le droit de vote double. Néanmoins, le transfert par suite de succession, de liquidation de communauté de biens entre époux ou de donation entre vifs au profit d'un conjoint ou d'un parent au degré successible, ne fait pas perdre droit acquis et n'interrompt pas les délais prévus à l'article 175 de la loi de 1966.

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

Chaque actionnaire peut s'il le souhaite, renoncer temporairement ou définitivement au bénéfice du droit de vote double au titre des actions présentes et à venir dont il est propriétaire.

3 - Les actionnaires ne sont responsables du passif social qu'à concurrence de leurs apports.

Les droits et obligations suivent l'action quel qu'en soit le titulaire.

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

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

18.2.5. Assemblées générales d'actionnaires

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

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

Les réunions ont lieu au siège social ou en tout autre endroit indiqué dans la convocation.

La convocation est effectuée quinze jours avant la date de l'assemblée soit par insertion d'un avis dans un journal d'annonces légales du département du lieu du siège social, soit par lettre simple ou recommandée adressée à chaque actionnaire. Dans le premier cas, chacun d'eux doit être également convoqué par lettre simple ou, sur sa demande et à ses frais, par lettre recommandée. Cette convocation peut également être transmise par un moyen électronique de télécommunication mis en oeuvre dans les conditions de l'article 120-1 du décret du 23 mars 1967, à l'adresse indiquée par l'actionnaire.

b) En cas d'appel public à l'épargne, un avis de réunion contenant les indications prévues par l'article 130 du décret du 23 mars 1967 est publié au Bulletin des annonces légales et obligatoires au moins trente jours avant la date de la réunion de l'assemblée des actionnaires.

Lorsque l'assemblée n'a pu délibérer faute de réunir le quorum requis, la deuxième assemblée et, le cas échéant, la deuxième assemblée prorogée, sont convoquées six jours au moins à l'avance dans les mêmes formes que la première assemblée. L'avis ou les lettres de convocation de cette deuxième assemblée reproduisent la date et l'ordre du jour de la première. En cas d'ajournement de l'assemblée par décision de justice, le juge peut fixer un délai différent.

Les avis et lettres de convocation doivent mentionner les indications prévues par la loi.

Tout actionnaire a le droit, sur justification de son identité, de participer aux Assemblées en y assistant personnellement, en retournant un bulletin de vote par correspondance ou en désignant un

mandataire, sous la condition d'une inscription nominative dans les registres de la société.

Ces formalités doivent être accomplies impérativement cinq jours au moins avant la date de réunion de l'Assemblée Générale.

Tout actionnaire pourra également, si le conseil le décide au moment de la convocation de l'assemblée, participer et voter aux assemblées par visioconférence ou par tous moyens de télécommunication permettant leur identification, dans les conditions et suivant les modalités prévues par la loi.

En cas de vote par correspondance, seuls seront pris en compte les formulaires reçus par la société trois jours avant la date de la réunion de l'assemblée.

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

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

Deux membres du comité d'entreprise, désignés par le comité dans les conditions fixées par la loi, peuvent assister aux assemblées générales. Ils doivent, à leur demande, être entendus lors de toutes les délibérations requérant l'unanimité des actionnaires.

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

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

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

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

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

Les assemblées générales ordinaires, extraordinaires et spéciales statuant dans les conditions de quorum et de majorité prescrites par les dispositions qui les régissent respectivement, exercent les pouvoirs qui leur sont attribués par la loi.

18.2.6. Franchissements de seuils statutaires

Néant.

18.3. Informations complémentaires relatives aux procédures de contrôle interne

La Société a établi, en date du 6 juin 2005, un document relatif au contrôle interne en vigueur au sein de NORMACTION, dans un objectif de formaliser les procédures existantes.

De manière concomitante et conformément à l'article L.225-37 alinéa 6 modifié du Code de Commerce, le Président de NORMACTION présentera lors de la prochaine Assemblée Générale d'approbation des comptes clos le 31 décembre 2005, un rapport sur les procédures de contrôle interne mises en place par la société NORMACTION

A ce jour, les procédures mises en place concernent notamment les domaines suivants:

A. La protection des personnes et du patrimoine est assurée par la mise en place des dispositifs suivants :

Assurances souscrites et couverture des principaux risques d'exploitation :

Assurances multirisques locaux industriels

Assurance Pertes d'exploitation (perte de marge brute) à hauteur de 75.000 euros

Assurances perte d'usage des locaux, relogement, frais de mise en conformité

Assurances contre le vol et le vandalisme

Assurances bris de machine ou matériel informatique

Assurances catastrophes naturelles, émeutes, manifestations

Assurances responsabilité civile exploitation

Dommages corporels par sinistre à hauteur de 9 444 498 euros

Dommages corporels causés par faute inexcusable à hauteur de 1.000.065 euros

Dommages matériels et immatériels confondus à hauteur de 1.141843 euros

Défense à hauteur de 22.583 euros

Règles de sécurité informatique :

Sauvegarde des données de l'entreprise sur site distant sécurisé (sauvegarde informatique quotidienne)

B. Régularité des actes de gestion

Un organigramme a été établi précisant l'organisation en vigueur chez Normaction.

Au niveau opérationnel, il existe :

Un outil informatique central (SAGE) permettant une gestion en temps réel de l'entreprise (ventes, comptabilité, facturation...).

Une situation de trésorerie (actuelle et prévisionnelle sur un mois) est quotidiennement mise à jour par le Directeur administratif et Financier de l'entreprise puis remise toutes les semaines au Président Directeur Général pour suivi et analyse.

Des situations mensuelles et des indicateurs d'activités permettent de mesurer notre Chiffre d'affaires résultats d'exploitation et activité afin de s'assurer que nos réalisations sont conformes à nos prévisions.

Deux avocats (un chargé de la partie droits des contrats et des Sociétés et le second des contentieux avec nos clients ou salariés) nous assistent afin de préserver au mieux nos droits.

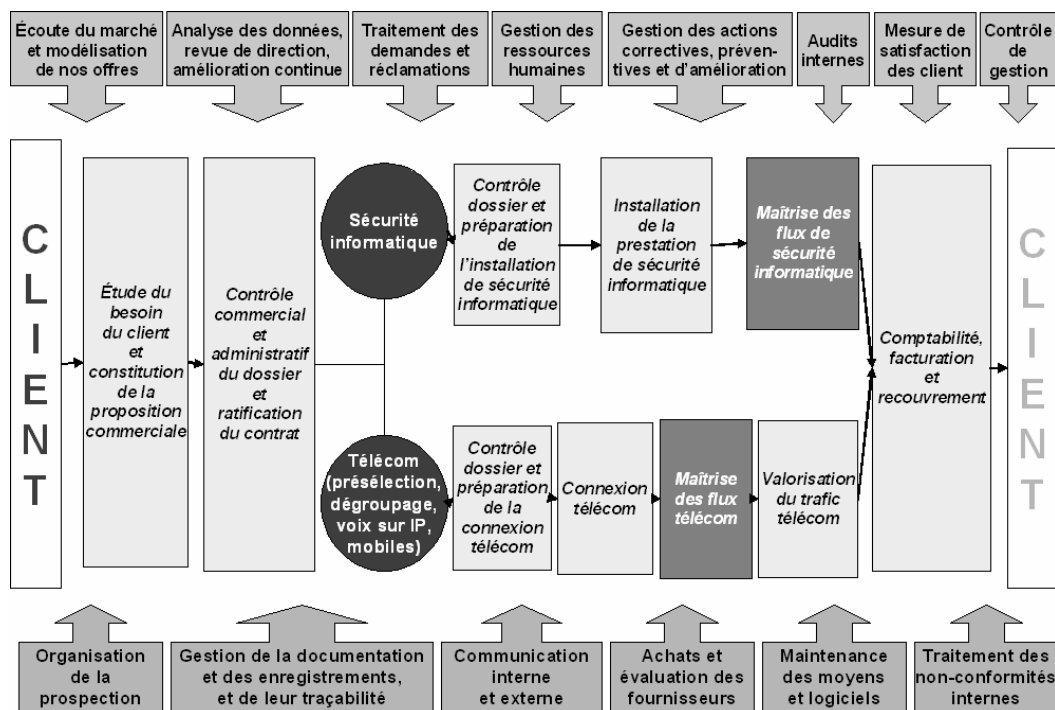
Au niveau du fonctionnement interne, il existe :

Des mesures de protection du patrimoine : Les membres du personnel autorisés à engager l'entreprise sont tous cadres supérieurs.

La régularité et la sincérité des enregistrés comptables : Les enregistrements comptables sont effectués exclusivement par le personnel en charge de la tenue des comptes (Trois comptables et une responsable administrative et financière). Les écritures sont passées à partir de pièces justificatives, originales et probantes. Les contrôles réalisés par le Directeur administratif et financier (Emission des titres de paiements, Validation des marges par affaires ...), et les commissaires aux comptes permettent de s'assurer que les enregistrements sont exacts, exhaustifs, pertinents et pris en compte dans les délais impartis. Les pièces justificatives sont classées et il est possible d'éditer à tous moments, les Balances, Journaux et Grand livre de la Société.

Existence de procédures internes :

Les principales procédures sont repertoriées à travers la cartographie des processus établie dans le cadre de notre certification ISO 9001 qui suit :



Qualité et fiabilité des informations financières :

La production des informations financières de la société est placée sous la responsabilité du Directeur administratif et financier rattaché au Président Directeur Général.

Les conseils d'administration :

Depuis la transformation de la société NORMACTION en SA, le 30 mars 2005, les résolutions sont présentées aux administrateurs par ordre d'inscription à l'ordre du jour. Chaque résolution est soumise au débat avant de passer au vote de ladite résolution. Le vote se fait à main levée. Les statuts prévoient que les décisions sont prises à la majorité des membres présents ou représentés. Une fois les débats achevés et l'ordre du jour épuisé, le Président lève la séance du conseil d'administration et propose si besoin la date de la prochaine séance.

Sont régulièrement abordés, outre les éléments financiers (approbation des comptes - rapport de gestion, conventions réglementées...), tous points susceptibles d'avoir des répercussions importantes sur la société (évolution des conditions économiques, de la réglementation, décision stratégique d'investissement et de politique financière...).

Chapitre 19: Contrats importants

Néant. La Société n'a pas conclu de contrats importants autres que ceux signés dans le cadre normal de ses activités.

Chapitre 20: Informations provenant de tiers, déclarations d'experts et déclarations d'intérêts

Toutes les sources relatives aux tableaux, graphiques estimations et pourcentages figurant dans la présente Offering Circular, notamment à la Section ... sont clairement mentionnées.

La Société confirme que les informations visées ont été reproduites fidèlement. Pour autant que la Société le sache et soit en mesure de l'assurer à la lumière des données publiées par ces tierces parties, aucun fait n'a été omis qui rendrait les informations reproduites inexactes ou trompeuses.

Chapitre 21: Documents accessibles

L'ensemble des documents sociaux de la Société devant être mis à la disposition des actionnaires est consultable aux bureaux de la Société :

NORMACTION

38~42 rue Gallieni

92600 Asnières sur Seine – France

Téléphone : 33 (0)1 40 86 41 90

Télécopie : 33 (0)1 40 86 41 91

E-mail : invest@normaction.com

Site Internet : www.normaction.com

Peuvent notamment être consultés :

(a) l'acte constitutif et les statuts de la Société ;

(b) tous rapports, courriers et autres documents, informations financières historiques, évaluations et déclarations établis par un expert à la demande de la Société, dont une partie est incluse dans la présente Offering Circular ;

(c) les informations financières historiques de la Société pour chacun des exercices précédents la publication de l'Offering Circular.

La Société communique ses résultats financiers conformément aux exigences des lois et réglementations en vigueur.

Chapitre 22: Informations sur les participations

Non applicable.

Chapitre 23: Glossaire technique

Adresse IP

Séquence numérique identifiant un terminal ou un serveur connecté à un réseau IP et permettant à un autre terminal de le contacter.

Dans la version actuelle du protocole IP, l'adresse IP est codée sur 4 octets. Elle est représentée sous forme de 4 nombres décimaux séparés par un point, qui définissent une structure de sous-réseaux hiérarchisés (le dernier nombre représentant le sous-réseau le plus proche de la machine considérée).

Certains blocs d'adresse sont réservés à des usages spéciaux.

Comme de plus en plus d'équipements ont vocation à être reliés à Internet et que le stock d'adresses disponibles menace de s'épuiser, une nouvelle version du protocole, avec un nouveau format d'adresse, IPv6, est en cours d'implémentation.

ARPU (Average Revenue Per User)

Pour un opérateur, revenu moyen par abonné comprenant, outre l'abonnement et les appels sortants (voix, SMS, données), les revenus issus des appels entrants et des différents services fournis.

Centre d'appels (en anglais : Call center)

L'ensemble des moyens, techniques et humains, réunis en un même lieu, pour traiter en nombre les appels téléphoniques, forme ce que l'on appelle un centre d'appels. Interne à l'entreprise ou externe, le centre d'appels traite les appels entrants de clients ou de "prospects" et des appels sortants : ventes et sondage par téléphone, prise de rendez-vous, relances d'impayés, etc.

Centrex

Service proposé par des opérateurs de réseaux publics à partir de leur réseau, il assure les fonctions de PABX d'entreprise offrant à plusieurs utilisateurs en service partagé les facilités d'exploitation qui ne sont habituellement disponibles que dans les commutateurs privés (par exemple sélection automatique interne, position d'opératrice, accès direct au réseau, sélection directe des postes supplémentaires, transfert d'appels).

Convergence

En télécommunication, se dit de deux réseaux ou de deux techniques qui tendent à rapprocher leurs fonctionnalités. Exemple : convergence des réseaux fixes et mobiles.

Coupe-feu (en anglais : Firewall)

Solution de sécurisation des accès informatiques d'une entreprise. En technologie Internet, le coupe-feu est interposé entre le réseau interne de l'entreprise et les accès aux réseaux extérieurs. Le coupe-feu fonctionne comme un sas de décontamination des paquets IP et des services indésirables.

Il peut-être individuel sur un micro.

Dégroupage

Le dégroupage consiste, pour l'opérateur historique, à désolidariser les différentes capacités de son réseau. Il offre ainsi à un opérateur alternatif la possibilité d'avoir accès à la Boucle Locale d'Abonné.

Externalisation

Prise en charge partielle ou totale, par une société prestataire de services, des activités telles que l'informatique ou les télécommunications (matériels et effectifs) d'une entreprise à la demande de celle-ci.

Extranet

Réseau de télécommunication et de téléinformatique utilisant les mêmes protocoles et techniques que l'Internet et permettant à une entreprise de communiquer avec des organismes extérieurs à son périmètre physique, mais strictement définis par avance (le plus souvent : clients, fournisseurs, collaborateurs nomades).

FAI (Fournisseur d'accès à Internet - En anglais : ISP)

Prestataire vendant (ou revendant), aux particuliers ou entreprises, de la bande passante connectée à l'Internet afin qu'ils puissent accéder à ce réseau. Cet accès peut être commuté ou permanent (ligne spécialisée, ADSL, câble...) avec attribution d'une adresse IP fixe ou dynamique. D'autres prestations telles que portail, messagerie électronique ou hébergement de sites WEB sont souvent associées à l'accès Internet.

FTP (File Transfert Protocol)

Protocole utilisé sur Internet pour le transfert des fichiers.

Hébergeur (en anglais : Host)

Fournisseur d'accès Internet abritant sur une machine serveur les sites Internet de ses clients, pour permettre leur consultation par les internautes. Ce terme caractérise également les intermédiaires techniques qui regroupent sur un serveur des services vocaux ou des services télématiques élaborés par des éditeurs.

Intranet

Réseau de télécommunications et de téléinformatique destiné à l'usage exclusivement privatif d'un organisme et utilisant les mêmes protocoles et techniques que l'Internet.

IP (Internet Protocol)

Protocole d'interconnexion de réseaux et/ou machines hétérogènes pour la transmission de données par paquets sur Internet.

IPBX

Contraction de IP et PBX. Equipement de commutation téléphonique privée assurant les services similaires à ceux d'un PABX et compatible avec le protocole IP.

Messagerie unifiée

Système de messagerie regroupant les messages électroniques, les messages vocaux voire les télécopies destinés à un même destinataire.

Proxy

Sur Internet, machine serveur permettant le stockage de pages consultées fréquemment, évitant ainsi l'accès répété à des sites distants. Les proxy peuvent également être utilisés en coupe-feu.

Routage

Opération effectuée par un routeur situé sur un nœud de réseau de communication. Le routage permet d'analyser dynamiquement les adresses de destination des paquets incidents et de les orienter, à partir de tables de routage évolutives, sur le meilleur chemin possible en fonction de leur priorité et de la nature de trafic à transporter, ainsi que de la qualité et de la disponibilité offertes par le réseau à un instant donné.

TCP/IP (Transmission Control Protocol/Internet Protocol)

Protocole de transport (couche 4 de l'OSI), utilisé entre autres par Internet.

Télécommunication

On entend par télécommunication toute transmission, émission ou réception de signes, de signaux, d'écrits, d'images, de sons ou de renseignements de toute nature, par fil, optique, radioélectricité ou autres systèmes électromagnétiques.

Transmission de données

Télécommunication dans laquelle les informations transmises sont représentées sous forme binaire.

WAN (Wide Area Network)

Réseau de transmission à grande échelle permettant l'interconnexion de LAN, appartenant le plus souvent à une entreprise disposant de plusieurs sites.

Wi-Fi (contraction de Wireless Fidelity)

Marque commerciale déposée, définissant un système de transmission de données par radio de type R-LAN dans la norme 802.11 et complétée par un système de chiffrement des données utilisant une clé WEP (Wired Equivalent Privacy) pour assurer un premier niveau de sécurité. Désigne couramment le réseau radio utilisant ce système et permettant un accès sans fil à Internet.

xDSL (x Data Subscriber Loop)

Le sigle xDSL regroupe une famille de technologies permettant d'exploiter le débit d'une paire téléphonique du réseau fixe, au-delà de la bande de fréquence vocale qui reste utilisée en téléphonie traditionnelle.