



YMAGIS S.A.

Société anonyme à conseil d'administration au capital de 985.718 €

Siège social : 106, rue La Boétie 75008 Paris

RCS Paris B 499 619 864

DOCUMENT DE BASE



En application de son règlement général, notamment de l'article 212-23, l'Autorité des marchés financiers a enregistré le présent document de base le 9 avril 2013 sous le numéro I. 13-012. Ce document ne peut être utilisé à l'appui d'une opération financière que s'il est complété par une note d'opération visée par l'Autorité des marchés financiers. Il a été établi par l'émetteur et engage la responsabilité de ses signataires.

L'enregistrement, conformément aux dispositions de l'article L621-8-1-I du code monétaire et financier, a été effectué après que l'AMF a vérifié si le document est complet et compréhensible, et si les informations qu'il contient sont cohérentes. Il n'implique pas l'authentification par l'AMF des éléments comptables et financiers présentés.

Ce document est disponible sans frais au siège social de la Société, ainsi qu'en version électronique sur le site de l'AMF (www.amf-france.org) et sur celui de la société Ymagis (www.ymagis.com).

REMARQUES GENERALES

Définitions

Dans le présent Document de Base, et sauf indication contraire :

- Le terme « Ymagis » ou la « Société » renvoie à la société Ymagis S.A. ;

- Le terme le « Groupe » renvoie à l'ensemble composé d'Ymagis S.A. et de ses neuf filiales, à savoir : Ymagis UGC France, Ymagis UGC Espagne, Ymagis UGC Italie, Ymagis UGC Belgique, 3Delux, Ymagis Engineering Services, Ymagis Deutschland, Ymagis Systemhaus et Ymagis Spain.

AVERTISSEMENT

Le présent Document de Base contient des déclarations prospectives et des informations sur les objectifs du Groupe Ymagis, notamment aux sections 6.2 et 6.5.2.4 ainsi qu'au chapitre 12 « Informations sur les tendances » du présent Document de Base, qui sont parfois identifiées par l'utilisation du futur, du conditionnel et de termes à caractère prospectif tels que « estimer », « considérer », « avoir pour objectif », « s'attendre à », « entend », « devrait », « souhaite » et « pourrait ». Ces informations sont fondées sur des données, hypothèses et estimations considérées comme raisonnables par la Société. Les déclarations prospectives et les objectifs figurant dans le présent Document de Base peuvent être affectés par des risques connus et inconnus, des incertitudes liées notamment à l'environnement réglementaire, économique, financier et concurrentiel, et d'autres facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats futurs, les performances et les réalisations de la Société soient significativement différents des objectifs formulés ou suggérés. Ces facteurs peuvent notamment inclure les facteurs exposés au chapitre 4 « Facteurs de risques » du présent Document de Base.

Les investisseurs sont invités à prendre attentivement en considération les facteurs de risques décrits au chapitre 4 « Facteurs de risques » du présent Document de Base avant de prendre leur décision d'investissement. La réalisation de tout ou partie de ces risques est susceptible d'avoir un effet négatif sur les activités, la situation, les résultats financiers de la Société ou ses objectifs. Par ailleurs, d'autres risques, non encore actuellement identifiés ou considérés comme non significatifs par la Société, pourraient avoir le même effet négatif et les investisseurs pourraient perdre tout ou partie de leur investissement.

Le présent Document de Base contient également des informations relatives aux marchés et aux parts de marché de la Société et de ses concurrents, ainsi qu'à son positionnement concurrentiel, notamment au paragraphe 6.4.3. Ces informations proviennent notamment d'études réalisées par des sources extérieures. Toutefois, les informations publiquement disponibles, que la Société considère comme fiables, n'ont pas été vérifiées par un expert indépendant et la Société ne peut pas garantir qu'un tiers utilisant des méthodes différentes pour réunir, analyser ou calculer des données sur les marchés obtiendrait les mêmes résultats. La Société, les actionnaires directs ou indirects de la Société et les prestataires de services d'investissement ne prennent aucun engagement ni ne donnent aucune garantie quant à l'exactitude de ces informations.

Table des matières

1	PERSONNES RESPONSABLES	6
1.1	PERSONNE RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE	6
1.2	ATTESTATION DU RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE	6
1.3	RESPONSABLE DE L'INFORMATION FINANCIERE	6
2	CONTROLEURS LÉGAUX DES COMPTES	7
2.1	COMMISSAIRES AUX COMPTES TITULAIRES	7
2.2	COMMISSAIRES AUX COMPTES SUPPLEANTS	7
2.3	INFORMATIONS SUR LES CONTROLEURS LEGAUX AYANT DEMISSIONNES, AYANT ETE ECARTES OU N'AYANT PAS ETE RENOUEVES	7
3	INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES	8
4	FACTEURS DE RISQUES	9
4.1	RISQUES LIES A L'ACTIVITE DE LA SOCIETE	9
4.2	RISQUES LIES A LA SOCIETE	17
4.3	RISQUES JURIDIQUES	19
4.4	RISQUES FINANCIERS	22
5	INFORMATIONS CONCERNANT L'ÉMETTEUR	29
5.1	HISTOIRE ET EVOLUTION DE LA SOCIETE	29
5.2	INVESTISSEMENTS	31
6	DESCRIPTIF DES ACTIVITES DU GROUPE	33
6.1	PRESENTATION GENERALE	33
6.2	DE NOMBREUX ATOUS AU SERVICE D'UNE STRATEGIE AMBITIEUSE	35
6.3	UNE INDUSTRIE SECLAIRE EN PROFONDE MUTATION	37
6.4	LE MARCHE ET SES ACTEURS	48
6.5	UNE OFFRE GLOBALE	60
6.6	ORGANISATION OPERATIONNELLE	71
7	ORGANIGRAMME	73
7.1	DESCRIPTION DU GROUPE A LA DATE D'ENREGISTREMENT DU DOCUMENT DE BASE	73
7.2	FLUX FINANCIERS DU GROUPE	75
8	FACTEURS ENVIRONNEMENTAUX SUSCEPTIBLE D'INFLUENCER L'UTILISATION DES IMMOBILISATIONS DU GROUPE	77
8.1	QUESTION ENVIRONNEMENTALE	77
9	EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIERE ET DU RESULTAT	78
9.1	SITUATION FINANCIERE	78
9.2	RESULTAT D'EXPLOITATION	86
10	TRESORERIE ET CAPITAUX	87
10.1	SOURCE, MONTANT ET DESCRIPTION DES FLUX DE TRESORERIE DE L'EMETTEUR	87
10.2	RESTRICTION A L'UTILISATION DES CAPITAUX	89
11	RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT, BREVETS ET LICENCES	90
11.1	RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT	90
11.2	PROPRIETE INTELLECTUELLE	91
12	TENDANCES	92
12.1	PRINCIPALES TENDANCES DEPUIS LA FIN DU DERNIER EXERCICE	92
12.2	TENDANCE CONNUE, INCERTITUDE, DEMANDE D'ENGAGEMENT OU ÉVÉNEMENT RAISONNABLEMENT SUSCEPTIBLE D'INFLUER SUR LES PERSPECTIVES DE LA SOCIÉTÉ	93

13	PREVISIONS OU ESTIMATIONS DU BENEFICE	94
14	ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE ET DIRECTION GÉNÉRALE.....	95
14.1	INFORMATIONS GENERALES RELATIVES AUX FONDATEURS, DIRIGEANTS ET ADMINISTRATEURS	95
14.2	CONFLITS D'INTERETS AU NIVEAU DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE LA DIRECTION GENERALE	99
15	RÉMUNÉRATIONS ET AVANTAGES.....	100
15.1	REMUNERATIONS DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS	100
15.2	SOMMES PROVISIONNEES PAR LA SOCIETE AUX FINS DE VERSEMENT DE PENSIONS, RETRAITES ET AUTRES AVANTAGES AU PROFIT DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS	101
15.3	BSA OU BSPCE OU AUTRES TITRES DONNANT ACCES AU CAPITAL ATTRIBUES AUX ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS.....	101
16	FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION.....	102
16.1	CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DIRECTION GENERALE DE LA SOCIETE	102
16.2	CONTRATS DE SERVICE ENTRE LES ADMINISTRATEURS ET/OU DIRIGEANTS ET LA SOCIETE	105
16.3	DECLARATION RELATIVE AU GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE	105
16.4	CONTROLE INTERNE	106
17	SALARIÉS	108
17.1	NOMBRE DE SALARIES ET REPARTITION PAR FONCTION	108
17.2	PARTICIPATIONS ET STOCKS OPTIONS DES MEMBRES DE LA DIRECTION	108
17.3	PARTICIPATION DES SALARIES DANS LE CAPITAL DE LA SOCIETE	109
18	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES	110
18.1	REPARTITION DU CAPITAL ET DES DROITS DE VOTE	110
18.2	DROITS DE VOTE DES PRINCIPAUX ACTIONNAIRES	112
18.3	CONTROLE DE LA SOCIETE.....	112
18.4	PACTE D'ACTIONNAIRES, CONCERT ET ACCORDS POUVANT ENTRAÎNER UN CHANGEMENT DE CONTROLE	112
19	OPÉRATIONS AVEC DES APPARENTÉS	113
19.1	CONVENTIONS SIGNIFICATIVES CONCLUES AVEC DES APPARENTES	113
19.2	RAPPORTS SPECIAUX DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES.....	113
20	INFORMATIONS FINANCIÈRES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIÈRE ET LES RÉSULTATS DE L'ÉMETTEUR.....	127
20.1	COMPTES CONSOLIDES ETABLIS EN NORMES IFRS POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2012 ET 2011.....	127
20.2	INFORMATIONS FINANCIERES PROFORMA	173
20.3	ETATS FINANCIERS HISTORIQUES DE YMAGIS SA.....	174
20.4	VERIFICATION DES INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES ANNUELLES.....	175
20.5	DATE DES DERNIERES INFORMATIONS FINANCIERES	176
20.6	INFORMATIONS FINANCIERES INTERMEDIAIRES CONSOLIDEES.....	176
20.7	POLITIQUE DE DISTRIBUTION DES DIVIDENDES	176
20.8	PROCEDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE.....	176
20.9	CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION FINANCIERE OU COMMERCIALE DE LA SOCIETE	176
21	INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES	177
21.1	CAPITAL SOCIAL	177
21.2	ACTE CONSTITUTIF ET STATUTS	182

22	CONTRATS IMPORTANTS	187
23	INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DÉCLARATIONS D'EXPERTS ET DÉCLARATIONS D'INTÉRÊTS	189
24	DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC.....	190
25	INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS	191
26	GLOSSAIRE.....	192

1 PERSONNES RESPONSABLES

1.1 PERSONNE RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE

Jean MIZRAHI, Président Directeur Général d'Ymagis.

1.2 ATTESTATION DU RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE

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

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

Jean MIZRAHI
Président-Directeur Général

1.3 RESPONSABLE DE L'INFORMATION FINANCIERE

Monsieur Jean MIZRAHI
Président-directeur général
Téléphone : +33 (0)1.75.44.88.88
E-mail : investisseurs@ymagis.com

2 CONTROLEURS LEGAUX DES COMPTES

2.1 COMMISSAIRES AUX COMPTES TITULAIRES

Vachon et Associés

Représenté par Monsieur Bertrand Vachon

54 rue de Clichy
75009 Paris

Date de première nomination :

26 septembre 2008

Date d'expiration du mandat : assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2013

Grant Thornton

Représenté par Monsieur Laurent Bouby

100 rue de Courcelles
75017 Paris

Date de première nomination :

30 juin 2011

Date d'expiration du mandat : assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016

2.2 COMMISSAIRES AUX COMPTES SUPPLEANTS

M.B.V. et Associés (ex-EAC)

Représenté par Monsieur Stéphane Verdickt

21 rue Weber
75116 Paris

Date de première nomination :

26 septembre 2008

Date d'expiration du mandat : assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2013

Cabinet IGEC

Représenté par Monsieur Vincent Papazian

3 rue Léon Jost
75017 Paris

Date de première nomination :

30 juin 2011

Date d'expiration du mandat : assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016

2.3 INFORMATIONS SUR LES CONTROLEURS LEGAUX AYANT DEMISSIONNES, AYANT ETE ECARTES OU N'AYANT PAS ETE RENOUVELES

Néant.

3 INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES

Les principales informations financières présentées ci-dessous sont extraites des comptes consolidés établis en normes IFRS pour les besoins du présent Document de Base.

Ces principales données comptables et opérationnelles doivent être lues avec les informations contenues dans les chapitres 9 « Examen du résultat et de la situation financière », 10 « Trésorerie et capitaux » et 20 « Informations financières concernant le patrimoine, la situation financière et les résultats de l'émetteur ».

Données consolidées, normes IFRS (en K€)	Exercice 2012 12 mois Audités	Exercice 2011 12 mois Audités
Actifs non courants	44 259	36 642
<i>Dont immobilisations corporelles</i>	41 749	34 342
Actifs courants	25 391	16 987
<i>Dont clients</i>	11 910	9 013
<i>Dont autres actifs courants</i>	6 745	3 294
<i>Dont trésorerie et équivalents de trésorerie</i>	5 167	3 337
TOTAL ACTIF	69 650	53 628
Capitaux propres consolidés	7 914	6 044
Passifs non courants	34 305	31 570
<i>Dont emprunts et passifs financiers (part non courante)</i>	32 427	30 437
Passifs courants	27 431	16 014
<i>Dont emprunts et passifs financiers (part courante)</i>	11 260	7 418
<i>Dont fournisseurs</i>	5 481	4 119
<i>Dont autres passif courants</i>	10 301	4 196
TOTAL PASSIF	69 650	53 628

Données consolidées, normes IFRS (en K€)	Exercice 2012 12 mois Audités	Exercice 2011 12 mois Audités
Chiffre d'affaires	39 696	26 000
Résultat opérationnel courant	5 898	3 923
Résultat opérationnel	5 898	4 923
Résultat financier	(2 748)	(1 991)
Résultat net part du Groupe	2 015	3 387

Données consolidées, normes IFRS (en K€)	Exercice 2012 12 mois Audités	Exercice 2011 12 mois Audités
Marge brute d'autofinancement	13 295	9 652
Flux de trésorerie lié aux activités opérationnelles	9 897	5 229
Flux de trésorerie lié aux activités d'investissement	(1 421)	(1 219)
Flux de trésorerie lié aux activités de financement	(6 652)	(2 352)
Variation de trésorerie sur l'exercice	1 825	1 658

4 FACTEURS DE RISQUES

Les investisseurs sont invités à examiner l'ensemble des informations contenues dans le présent Document de Base, y compris les risques décrits dans la présente section, avant de décider d'acquiescer ou de souscrire des actions de la Société. Dans le cadre de la préparation du présent Document de Base, la Société a procédé à une revue des risques qui pourraient avoir un effet défavorable significatif sur la Société, son activité, sa situation financière, ses résultats ou sa capacité à réaliser ses objectifs et ses perspectives et considère qu'il n'y a pas, à la date du présent Document de Base, d'autres risques significatifs hormis ceux présentés.

L'attention des investisseurs est toutefois attirée sur le fait que la liste des risques et incertitudes décrits ci-dessous n'est pas exhaustive. D'autres risques ou incertitudes inconnus ou dont la réalisation n'est pas considérée, à la date d'enregistrement du Document de Base, comme susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur le Groupe, son activité, sa situation financière, ses résultats ou ses perspectives, peuvent exister ou devenir des facteurs importants susceptibles d'avoir un effet défavorable significatif sur le Groupe, son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement ou ses perspectives.

4.1 RISQUES LIÉS A L'ACTIVITE DE LA SOCIETE

4.1.1 Risques liés à l'évolution de l'activité de la Société

Un « Pôle VPF*¹ » représentant 54% du chiffre d'affaires consolidé en 2012 repose sur un mécanisme de financement limité dans le temps des équipements de projection numérique des salles de cinémas

Le mécanisme du VPF décrit au paragraphe 6.3.2.1 et 6.5.1 ci-après a connu en Europe un grand succès au cours des dernières années, permettant une numérisation rapide du parc des écrans de cinéma.

En France, au 31 décembre 2012, 5 017 écrans bénéficiaient d'équipement de cinéma numérique, soit 90% de l'ensemble des écrans actifs sur le territoire national (*source : CNC*). Dans le monde, un peu plus de 70% des salles (*source : screendigest*) ont été numérisées et 70 % en Europe (avec notamment 95% au Royaume-Uni, 65% en Allemagne, 46% en Espagne et 57% en Italie) qui constitue le marché prioritaire de la Société. Le potentiel global d'écrans encore concernés à ce jour par la transition numérique est ainsi limité.

Il est d'autant plus limité que pour, d'une part, garantir l'équilibre entre les sommes collectées auprès des distributeurs et les fonds utilisés pour financer des équipements de projection dans les cinémas et, d'autre part, minimiser son risque, la Société ne peut pas faire bénéficier de son schéma de financement à l'ensemble des établissements. En sont par exemple exclus certains cinémas qui exercent une activité occasionnelle, ou bien des cinémas auxquels les autorités publiques ont décidé d'attribuer des aides publiques importantes, comme par exemple en France. Cette restriction, *de facto*, du marché à conquérir pourrait restreindre le développement de l'activité de la Société, même si le nombre de cinémas concernés reste toutefois limité (de 5% à 20% du marché selon les pays).

¹ Les termes suivis du signe * sont définis dans le glossaire présenté au chapitre 26 du présent Document de Base.

De même, les financements proposés par la Société reposent sur le versement des VPF par les distributeurs. A l'heure actuelle, ces VPF ne sont versés qu'en cas de remplacement par les exploitants de salles de leurs machines argentiques par des équipements numériques.

Or, depuis quelques années, les cinémas nouvellement créés peuvent bénéficier de la technologie numérique et s'abstenir d'un équipement argentique. En France, la loi du 30 septembre 2010 prévoit que les nouvelles salles de cinéma homologuées après le 31 décembre 2012 ne pourront pas bénéficier du système de contribution instauré par la loi. Ces écrans n'ayant jamais été équipés avec des équipements analogiques, les fournisseurs de contenu n'acceptent en effet pas de financer ce qui n'est pas un remplacement de projecteurs mais une première installation de matériel de projection.

Par ailleurs, les contrats signés par la Société avec les distributeurs stipulent souvent que ces versements sont dans tous les cas subordonnés au respect de certains critères ou de certaines normes spécifiques.

Dès lors, le potentiel de déploiement des solutions de financement proposées par la Société, reposant sur ces VPF, se réduit progressivement et ce d'autant plus, que la durée de validité du mécanisme est limité dans le temps en ce qui concerne la durée de déploiement des systèmes. Si la Société dispose d'une bonne visibilité sur les contrats signés (près de 2 600 écrans signés au 31 mars 2013) permettant la génération de revenus récurrents liés aux contrats de VPF pendant un minimum d'encore six ou sept années selon les pays, l'arrivée progressive à leur échéance des contrats signés à la date du présent Document de Base entraînera une baisse de ces revenus. A terme, l'arrêt de ces contrats pourrait donc conduire à une baisse significative de son activité, et, partant, de sa situation financière, ses résultats, son développement et ses perspectives.

En outre, si la Société ne réussit pas à étendre son activité sur d'autres marchés géographiques qui constituent un potentiel de croissance en termes de numérisation, ou si elle ne parvient pas à développer des relais de croissance à fort potentiel, cela pourra avoir un effet défavorable significatif à moyen ou long terme sur son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement et ses perspectives.

De nouvelles solutions de financement pourraient apparaître suite à l'arrêt programmé du système de VPF, notamment pour financer le renouvellement des équipements numériques

A l'issue de la période où les premiers équipements auront été financés, le mécanisme du VPF sur les équipements actuels est appelé à s'arrêter. Compte tenu, d'une part, de l'obsolescence des équipements et, d'autre part, des évolutions technologiques à venir, les exploitants devraient être conduits à renouveler leur équipement à plus ou moins long terme. Le Groupe entend leur apporter une solution globale en proposant la vente, l'installation, le conseil mais aussi le financement de l'équipement qui devrait compenser à terme, pour toute ou partie, la fin annoncée de l'activité VPF qui au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012 a généré 54% du chiffre d'affaires consolidé. Dans ce cadre le Groupe a l'ambition de devenir soit un intermédiaire entre les exploitants et des organismes de financement, soit lui-même un organisme financier. Cependant le Groupe pourrait ne pas obtenir les autorisations nécessaires ou se trouver confronté à des difficultés de refinancement, ce qui aurait un effet défavorable significatif à moyen ou long terme sur son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement et ses perspectives. De la même manière, si le rythme de renouvellement des équipements des exploitants s'avérait moins rapide que celui anticipé par la Société, il pourrait en résulter un niveau de chiffre d'affaires généré par cette nouvelle activité insuffisant pour combler à terme la perte des revenus du Pôle VPF que la croissance de l'activité du seul « Pôle Services » ne serait vraisemblablement pas à même de compenser.

Un « Pôle Services » destiné à contribuer de manière croissante au total du chiffre d'affaires consolidé

Commercialisées à compter de 2010, les activités de services et de solutions technologiques à destination de l'ensemble de la chaîne cinématographique ont représenté près de 46 % du chiffre d'affaires consolidé en 2012.

La Société développe également une activité logicielle qui devrait représenter à terme une composante significative, et à haute valeur ajoutée, de ses activités de services. Ainsi, elle a conçu pour les salles de cinéma un serveur central avec des capacités importantes, un niveau de sécurisation et de redondance élevé permettant la gestion des contenus (films, publicités, contenus alternatifs) et le pilotage des projections (hébergement de logiciels d'automatisation développés par la Société). Cet équipement permet également de gérer la connectivité des établissements qui en sont équipés, afin notamment de leur transmettre des programmes par ligne haut débit ou pour assurer la supervision à distance des différents équipements numériques qui y sont installés. C'est l'élément clé qui permet l'optimisation de la gestion d'un cinéma numérisé. Ce « *Theater Central Server** » (TCS), ou serveur central de cinéma, bénéficie d'un support technique étendu (8/24, 7/7) et se couple à un pôle d'assistance à la résolution des problèmes d'exploitation (maintenance d'équipement à distance et sur site).

La Société s'est aussi développée en proposant aux producteurs et aux distributeurs des solutions d'encodage de films numériques et de diffusion des DCP* (*Digital Cinema Package*, ou copie numérique destinée à l'exploitant) sur des disques durs ou sous forme dématérialisée. De même, la Société assure un service de génération et d'envoi de KDM* (*Key Delivery Message*, ou clef de déchiffrement des contenus).

La Société a également créé une filiale, 3Delux, qui loue ou vend aux exploitants et à des organisateurs d'événements un procédé (lunettes, systèmes d'émission infrarouge,...) permettant au public de profiter des projections numériques en stéréoscopie (ditess 3D ou relief).

Enfin, la Société a développé une activité d'intégration des équipements numériques, qui la conduit à vendre et installer des équipements aux cinémas et à en assurer la maintenance tant matérielle que logicielle. A ce titre, elle assiste ses clients dans les tâches de contrôle de conformité des cabines numériques et prend à sa charge les tâches logistiques d'information des distributeurs, des régies publicitaires, et des laboratoires numériques. Il est rappelé que cette offre est indépendante de l'activité VPF pour laquelle les exploitants restent libres quant au choix du matériel numérique des cabines de projection à équiper ainsi que du prestataire qui en assurera l'installation et/ou la maintenance. Sur l'ensemble des activités de services proposés, seuls les contrats de maintenance et d'infogérance présentent une forme de récurrence (6,3% du chiffres d'affaires consolidé 2012).

Dans le cas où la Société ne parviendrait pas à poursuivre le développement et la commercialisation de ces nouveaux services ou ne parviendrait à élargir sa gamme de services dans les métiers de l'audiovisuel, ou à les maintenir au meilleur niveau, cela pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement et ses perspectives.

4.1.2 Risques liés à la rapidité des évolutions technologiques

L'univers du cinéma, avec sa conversion aux technologies numériques, va devoir faire face à un renouvellement accéléré des outils mis à sa disposition :

- augmentation de la qualité des images et du son : passage du 2K au 4K (puis ultérieurement, le cas échéant, à des formats offrant une résolution encore plus élevée), haute cadence (ou

« HFR » - High Frame Rate) avec l'augmentation du rythme de défilement des images de 24 images par seconde à 48 ou 60 images par seconde, voire plus.

- Développement d'unités de traitements de plus en plus puissantes, stimulé par l'amélioration des technologies des processeurs et des solutions de stockage.
- Multiplication des contenus du fait de la démocratisation des outils de tournage de haute qualité.

Alors que, pendant plus d'un siècle, la filière cinématographique n'avait connu que de rares innovations techniques structurantes, le numérique conduit cette industrie à devoir remettre en cause ses modèles économiques et ses pratiques. Cette rapide évolution est une opportunité pour la Société, qui a jusqu'à présent su se positionner sur les marchés porteurs, mais elle exigera une capacité d'adaptation et d'innovation importante.

En particulier, si les solutions de financement élaborées par la Société dans le cadre du financement d'installations numériques sont adaptées à la technologie numérique telle qu'elle est connue aujourd'hui et dans le contexte actuel des relations entre exploitants et distributeurs de contenus qui peut évoluer dans le futur, la Société ne peut pas garantir que ces solutions seront adaptées à d'autres solutions technologiques et aux évolutions futures des équipements cinématographiques.

Des équipements de projection numérique bien meilleur marché ou plus robustes et/ou permettant de réduire les coûts en matière de consommation d'énergie (en particulier la lumière nécessaire pour la projection et la climatisation pour compenser la chaleur produite par la lumière) peuvent voir le jour.

De la même manière, si la Société ne parvient pas à s'adapter aux changements technologiques et à continuer de proposer des modes de financement innovants et des services liés à l'installation de nouveaux équipements, le modèle économique de la Société pourrait devenir obsolète ou moins compétitif dans le futur.

Si ces évolutions technologiques devaient rendre la technologie numérique actuelle obsolète ou faire perdre au cinéma sa fonction de canal privilégié de première diffusion des productions cinématographiques, la Société ne peut garantir qu'elle pourra s'adapter à cette évolution, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement et ses perspectives.

4.1.3 Risques liés au modèle économique du VPF

Des revenus du Pôle VPF plafonnés sur la durée des contrats par le système du « Cost recoupment »

Les contrats de VPF, conclu par la Société, reposent sur le versement par les distributeurs à la Société de VPF qui sont une forme de « péage » dû à chaque nouveau film ou contenu projeté en numérique dans un cinéma dans lequel a été déployé des systèmes de projection sous contrat. Pour les films, qui représentent plus de 95% des revenus VPF de ce modèle économique, le péage prend la forme d'un « droit d'entrée » dans le cinéma : une fois le VPF payé pour la projection sur un écran, le film peut être projeté pour autant de projections que l'exploitant le souhaite du moment que le film n'est projeté que sur un seul écran du cinéma à tout moment. Le montant du VPF perçu dépend donc du nombre de nouveaux films et de contenus projetés dans un cinéma sous contrat avec YMAGIS (se reporter au chapitre 6.5.1 du présent Document de Base). Les contrats à long terme (sur une durée proche de 10 ans) signés par la Société pour cette activité avec des fournisseurs de contenus prévoient souvent que les versements des VPF, d'un montant unitaire fixe sur la durée du contrat, seront limités dans le temps, des dates limites étant fixées par contrat.

De très nombreux contrats de VPF signés par la Société avec des distributeurs prévoient également un arrêt du versement des VPF dès lors que la Société aura couvert les coûts du modèle et aura touché une marge déterminée par contrat (le « Cost Recoupment »). Le Cost Recoupment est atteint une fois que la somme des VPF perçus, majorée de la part des coûts pris en charge par les exploitants, devient égale à la somme des prix d'achat des équipements, des coûts de financement, des frais généraux et d'une marge contractuellement convenue. De surcroît, les contrats prévoient le plus fréquemment que, pour un cinéma donné, la Société ne sera plus en mesure de prélever des VPF pour les films programmés dans un cinéma lors du dixième anniversaire de la date d'équipement de ce cinéma.

Cette période de 10 ans court à compter de l'installation des équipements numériques dans le cinéma étant rappelé qu'en France, de par la Loi, une date limite de versement de VPF a été fixée au 31 décembre 2021. Pour les autres pays européens où une telle législation n'existe pas, le délai de 10 ans court à compter de la date d'installation des systèmes qui pour certains des contrats a une date limite qui s'arrête avant le 31 décembre 2013. La Société a engagé des négociations afin d'harmoniser l'ensemble des contrats sur cette échéance étant précisé que plusieurs distributeurs ont d'ores et déjà notifié leur accord.

Au regard du nombre important de paramètres influant sur la détermination du Cost Recoupment, la Société n'est pas, à la date du présent Document de Base, en mesure d'anticiper la date à laquelle lesdits coûts auront été couverts.

Une volatilité du résultat du Pôle VPF dont le modèle repose sur des coûts fixes pour l'essentiel et des revenus dépendant du nombre de copies numériques de nouveaux films

Compte tenu du modèle économique décrit ci-dessus, toute diminution plus ou moins significative du nombre de films et / ou de copies numériques mis à disposition du marché a un effet défavorable significatif sur la rentabilité à terme de la Société. Cependant dans les principaux pays où le parc d'Ymagis est installé, il est constaté une tendance haussière du nombre de copies totales distribuées au cours des 10 dernières années. A ce jour et à la connaissance de la Société, aucun évènement et aucune tendance connue ne permettent d'anticiper à court ou moyen terme une altération substantielle de cette tendance générale (se reporter au chapitre 6.4.2.1 du présent Document de Base), d'autant que le numérique, en réduisant les coûts de distribution (même en tenant compte du coût du VPF), permet aux distributeurs d'alimenter le marché avec un plus grand nombre de copies pour le même budget.

Si le nombre moyen de copies par écran par an venait à baisser de manière significative, la Société ne serait pas en mesure de récupérer les coûts qu'elle a engagés (constitués pour l'essentiel de coûts fixes) avant le terme des contrats, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement et ses perspectives. Les modalités de fonctionnement du modèle économique, qui permettent de mieux comprendre ce risque, sont détaillées au chapitre 6.5.1 du présent Document de base. Se reporter également à l'annexe des comptes consolidés insérés au chapitre 20.1 du présent Document de Base Note 1, point 4 « *Chiffre d'affaires* ».

A ce jour, la Société n'est pas en mesure d'estimer la date et la probabilité de l'atteinte du Cost Recoupment pour chacun des contrats VPF qu'elle a signé et selon les paramètres de chacun de ces contrats, qui peuvent varier.

4.1.4 Risques liés à l'environnement concurrentiel

Le marché du financement de la numérisation des salles de cinémas est très compétitif et dominé par quelques acteurs de référence.

Le marché du financement de la numérisation est animé par différents acteurs qui appliquent, selon les cas, l'un ou les deux schémas de financement mis en œuvre par la Société: le schéma de tiers investisseur et celui de tiers collecteur. Se reporter aux paragraphes 6.5.1 du présent Document de Base.

Dans les premiers temps, c'est le premier type de mécanisme, dit de tiers investisseur, qui s'est mis en place tant aux Etats-Unis (avec Cinedigm, ex-AccessIT) qu'en Europe (avec Arts Alliance Média, Dcinex ex-XDC, et Sony). Aujourd'hui, outre la Société, trois autres tiers opérateurs actifs à une échelle paneuropéenne interviennent dans le financement du déploiement des équipements cinéma, le plus souvent en tant que tiers investisseurs : Arts Alliance Media, Dcinex et Sony. Le succès de la formule de tiers collecteur lancée par la Société en 2008 a conduit certains de ses concurrents à lancer une solution équivalente. Enfin, un nouveau tiers collecteur, Cinélia, est apparu sur le seul marché français en septembre 2010, et un autre, VPF Hub, sur le marché allemand en 2011.

La Société bénéficie par ailleurs d'une forte implantation en France, en Allemagne en Espagne et au Benelux où la part des écrans sous contrat par rapport aux écrans numérisés dans ces pays s'établissent respectivement à 22%, 18%, 17% et 16% (se reporter au paragraphe 6.4.2.1 du présent Document de Base). Toutefois, ses concurrents sont solidement implantés dans le reste de l'Europe (notamment en Grande Bretagne) ; en Amérique du Nord et en Asie, le marché est déjà dominé par d'autres sociétés telles que Cinedigm, GDC, Scrabble ou Sony. Si certaines régions du monde restent à numériser, la Société ne peut pas garantir que ses concurrents ne développeront pas plus rapidement qu'elle des stratégies commerciales à destination de ces territoires non numérisés, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement et ses perspectives.

Certains concurrents de la Société ont un historique d'exploitation plus long et disposent de plus importantes capacités financières, techniques, marketing et autres, ce qui pourrait leur permettre d'adopter des politiques de prix agressives. En conséquence, la Société pourrait souffrir de pressions financières qui pourraient affecter négativement sa capacité à générer des revenus et des résultats d'exploitation. Toutefois, la Société estime que cette pression n'aura pas d'impact négatif sur les contrats déjà signés avec des exploitants, notamment ceux concernant les plus de 2.500 écrans et qui étaient déjà signés au 31 mars 2013 sous l'égide de la Société, mais plutôt concerner de futurs contrats.

De même, certains concurrents ont une image et une marque plus reconnues que la Société ainsi qu'une base de clientèle plus large. La Société pourrait en subir un désavantage et, le cas échéant, l'activité de la Société et ses résultats d'exploitation pourraient en être négativement affectés.

Le marché des services et solutions technologiques à destination de la filière cinématographique est relativement fragmenté, avec de nombreux acteurs spécialisés.

Les solutions technologiques pour l'industrie cinématographique sont à l'heure actuelle offertes, pour une part non négligeable, par des opérateurs indépendants de diverses tailles, issus d'horizons variés : acteurs historiques du 35mm ayant opéré un virage vers le numérique, nouveaux acteurs issus des technologies numériques ou des télécommunications, par exemple.

La stratégie de la Société consiste, pour partie, à proposer à ses clients des solutions intégrées qui devraient la conduire à agir en consolidateur du marché. Pour ce faire, la Société devra affronter la concurrence d'une multiplicité d'acteurs dont l'évolution ne peut être prédite à ce stade. Toutes les fonctions de services ne demandent pas nécessairement beaucoup de capitaux. Des sociétés de petite taille peuvent se maintenir sur ces marchés notamment pour tout ce qui est relatif à l'entretien, la vente ou l'installation d'équipements aux exploitants. Si la Société considère qu'elle dispose d'atouts déterminants pour assurer le succès de sa stratégie, son environnement concurrentiel pourrait la conduire de ne pas atteindre ses objectifs, auquel cas son activité et ses résultats d'exploitation pourraient en être négativement affectés.

4.1.5 Risques de dépendance à l'égard des principaux partenaires

Une partie importante des activités de la Société, en particulier dans le domaine des services, est étroitement dépendante des décisions d'investissement et de la bonne santé financière des exploitants de salles de cinéma.

La prise de décision d'investissement par les exploitants de salles de cinéma repose en partie sur la santé financière et la rentabilité de leurs salles. De manière générale, la crise économique et la récession pourraient avoir un effet négatif sur la fréquentation de certains cinémas, ce qui pourrait conduire à la fermeture d'un nombre indéterminé d'établissements ou à la diminution drastique de leur capacité d'investissement.

Par ailleurs, la phase de la transition numérique a été largement financée par le mécanisme du VPF. Ce système de contribution étant limité pour le moment au financement de la conversion de la projection 35mm à la projection numérique, le renouvellement des équipements pourrait être à la charge exclusive des exploitants de salles, la pérennité du modèle VPF n'étant pas assurée à ce jour. Ces investissements représenteraient alors un poids significatif pour les exploitants, dont certains pourraient ne pas avoir la capacité à les assumer. Enfin, les exploitants de salles subissent la concurrence de nombreux autres canaux de distribution de films comme les DVD, les chaînes câblées, la vidéo sur demande, la télévision à la carte (*pay-per-view*) et les téléchargements sur internet, ce qui pourrait également altérer leur rentabilité et donc leur capacité à investir.

En outre, le piratage des contenus audiovisuels, au moyen notamment de copies illégales de DVD ou du téléchargement illégal d'œuvres cinématographiques, est un phénomène qui, avec le fort accroissement du débit des connexions internet, s'est fortement accentué ces dernières années. En effet, la numérisation des films et des séries facilite la création, la transmission et le partage de copies non autorisées de haute qualité. Même si ce phénomène n'est pas totalement nouveau, la multiplication de telles copies non autorisées pourrait avoir un impact sur les recettes générées par les entrées en salles.

Les exploitants de salle de cinéma sont également en concurrence avec d'autres formes de divertissement comme les concerts, les parcs de loisirs, les événements sportifs, etc., autant de formes de divertissement qui pourraient réduire le temps de loisirs et le revenu disponibles que chaque consommateur souhaiterait allouer au cinéma.

Au-delà de l'échéance des contrats initiaux, la pérennité des relations commerciales de la Société avec ses clients dépend de la capacité de cette dernière à les fidéliser en proposant de nouvelles prestations connexes attractives. Si la Société n'est pas capable de fidéliser ses principaux clients ou de répondre à leurs attentes, cela pourra avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement et ses perspectives.

En France spécifiquement, la santé financière des exploitants dépend en partie du soutien financier du CNC.

En France, chaque établissement cinématographique bénéficie d'un compte de soutien alimenté par les droits générés par une partie de la taxe spéciale perçue par le Centre National du Cinéma et l'image animée - CNC sur le prix du billet d'entrée. Les sommes inscrites sur ce compte permettent au propriétaire du fonds de commerce de l'établissement ou à son exploitant de se faire rembourser des travaux et investissements effectués pour l'exploitation cinématographique.

Ce soutien financier du CNC joue un rôle important en France car il aide les exploitants de salles à investir et cette incitation est un avantage indéniable pour la Société dans la mesure où il accroît la solvabilité des exploitants. Dès lors, l'arrêt de ce système de soutien aurait un impact particulièrement négatif sur l'activité future de la Société à l'occasion du renouvellement à venir des équipements de projection.

De même, le CNC soutient les exploitants de salles en leur facilitant l'accès au crédit bancaire grâce à la garantie accordée par l'IFCIC (Institut pour le Financement du Cinéma et des Industries Culturelles). La garantie de l'IFCIC est ouverte à l'ensemble des sociétés ou associations d'exploitation de salles de cinéma établies en France éligibles au soutien financier de l'industrie cinématographique et audiovisuelle géré par le CNC.

La disparition d'une telle garantie rendrait l'accès au crédit plus difficile pour certains exploitants de salles de cinéma et pourrait les décourager face aux investissements nécessaires à l'occasion du renouvellement de leur équipement numérique et au déploiement des services associés.

Ainsi, la réalisation de ces risques pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, ses résultats ou son développement.

L'activité de financement de matériel numérique de la Société est également étroitement dépendante des relations de la Société avec les distributeurs d'œuvres cinématographiques.

La Société a conclu des accords commerciaux avec plusieurs dizaines de sociétés de distribution de films ayant une activité en Europe dont les six « majors » américaines : 20th Century Fox, Sony Pictures Entertainment, Warner Brothers, Universal Pictures International, Walt Disney Motion Pictures, Paramount Pictures International, et des distributeurs indépendants européens comme par exemple Europacorp en France, Alta en Espagne, Belga Film en Belgique ou encore Concorde en Allemagne, par lesquels ces sociétés se sont engagées à payer à la Société des VPF selon des modalités prédéterminées, pour chaque copie numérique de nouveaux films programmés sur des équipements financés par la Société.

Or, le modèle économique des VPF repose fondamentalement sur la capacité de la Société à collecter des revenus de type VPF auprès de ces distributeurs, et plus largement de tous les fournisseurs de contenus pour financer les équipements de numérisation mis en place par la Société. Celle-ci se rémunère grâce à une marge prélevée sur les VPF ; pour assurer la couverture de ses coûts et générer des résultats, il lui faut donc percevoir des VPF auprès d'un maximum de distributeurs sortant un maximum de nouveaux films sur un maximum de copies. La rupture des relations commerciales entre Ymagis et un ou plusieurs fournisseurs significatifs de contenus constituerait un risque de diminution des revenus issus de la collecte des VPF. Ainsi, la résiliation d'un ou plusieurs accords déjà signés, ou la défaillance ou encore la disparition d'un ou plusieurs distributeurs pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité de la Société, sa situation financière, ses résultats, son développement et ses perspectives.

Par ailleurs, les contrats conclus avec ces fournisseurs de contenus ne sont en vigueur que sur certains pays du territoire européen, ce qui limite donc les possibilités de croissance de la Société sur le plan géographique sur la base des mêmes schémas de financement que ceux actuellement en vigueur. Ainsi, si la Société n'était pas en mesure non seulement de maintenir en vigueur les accords existants mais également de conclure de nouveaux contrats, elle pourrait être amenée à étudier des conditions de développement alternatives reposant sur de nouveaux schémas de financement, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur la croissance de son activité, sa rentabilité, ses résultats, son développement et ses perspectives.

La capacité de négociation de la Société avec les équipementiers numériques est limitée.

En matière d'installations de projection numérique des salles de cinéma, on distingue deux grandes catégories d'équipement : les équipements liés aux projecteurs numériques et ceux liés aux serveurs de lecture dédiés.

Concernant les projecteurs, quatre acteurs dominent la quasi-totalité du marché : Barco, Christie, NEC et Sony. En matière de serveurs de cinéma numérique, seuls quelques fournisseurs apportent également des solutions techniques conformes aux spécifications DCI* (et aux normes SMPTE, AFNOR et ISO): Doremi, Christie, GDC, Dolby, Sony ou Qube forment la majeure partie de ce cercle très restreint des fournisseurs de serveurs de stockage.

En raison de ce nombre restreint d'équipementiers, la capacité de négociation de la Société portant sur les équipements développés par ces fournisseurs est limitée. La disparition d'un de ces fournisseurs réduirait de fait le choix de produits disponibles, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité de la Société, sa situation financière, ses résultats, son développement et ses perspectives, étant toutefois noté que l'ensemble des sociétés assurant la vente des équipements de ces fournisseurs seraient tout autant affectés.

Au titre de l'exercice 2012, le poids des premier, cinq et dix plus importants fournisseurs sur le total des achats et prestations du Groupe se sont respectivement élevés à 16,8 %, 52,5% et 67,0%.

4.2 RISQUES LIÉS A LA SOCIÉTÉ

4.2.1 Risques de dépendance aux hommes clés

Le succès de la Société repose en grande partie sur la qualité de ses dirigeants, incluant notamment Messieurs Jean Mizrahi, Président, Jean-Marie Dura, Directeur général délégué et Christophe Lacroix, Directeur général délégué ainsi que son personnel. Dans l'hypothèse où la Société ne serait pas en mesure de conserver ses dirigeants et son personnel clé, la mise en œuvre de sa stratégie pourrait en être défavorablement affectée étant notamment précisé qu'aucune de ces personnes n'est soumise à une clause de non-concurrence.

Par ailleurs, les bonnes relations de la Société avec certains clients, notamment avec les distributeurs, sont liées à la personnalité des dirigeants. Aussi, le départ de l'un d'entre eux pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité de la Société.

La poursuite du développement de la Société, notamment à l'international, la conduira à recruter du personnel. Des profils spécifiques sont recherchés afin de porter la croissance de la Société sur ses différents marchés. La vive concurrence entre les sociétés du secteur, dont certaines ont une notoriété plus importante que la Société, pourrait réduire la capacité de la Société à conserver, attirer ou fidéliser des employés clés.

Elle pourrait alors ne plus être en mesure d'atteindre ses objectifs, ce qui aurait un effet défavorable significatif sur ses activités, sa situation financière, ses résultats ou son développement.

4.2.2 Risques liés à la gestion de la croissance interne de la Société

La Société a l'intention de recruter du personnel afin de développer ses capacités opérationnelles. Elle envisage notamment de renforcer significativement sa force de vente pour commercialiser ses produits à l'international, ainsi que pour renforcer le support à son réseau d'exploitants partenaires, et de renforcer ses équipes techniques.

A cet effet, la Société devra notamment :

- former, gérer, motiver et conserver un nombre croissant d'employés ;
- anticiper des dépenses en liaison avec cette croissance et les besoins de financement associés ;
- faire évoluer ses processus actuels, dans une logique de cohérence et de mise à l'échelle ;
- prévoir de façon précise la demande de produits de la Société et les revenus et marges qu'ils peuvent générer ; et
- développer ses systèmes d'information et ses infrastructures de communication.

L'incapacité de la Société à gérer la croissance, ou des difficultés inattendues rencontrées pendant son expansion, pourraient avoir un effet défavorable sur son activité, ses résultats, sa situation financière et son développement.

4.2.3 Risques liés à la réalisation d'opérations de croissance externe

Le succès de la Société à long terme dépend en partie de sa faculté à améliorer et étoffer en permanence son offre de produits et de services et élargir ses zones géographiques d'intervention, afin de répondre aux exigences croissantes du marché dans un contexte de pressions concurrentielle et technologique fortes.

Dans ce contexte, la Société pourrait être amenée à réaliser des acquisitions sélectives de technologies nouvelles, d'activités complémentaires ou des opérations conduisant au renforcement de son portefeuille clients. La mise en œuvre de cette stratégie dépend, en partie, de la capacité de la Société à identifier des cibles attractives, à réaliser ces acquisitions à des conditions satisfaisantes et à les intégrer avec succès dans ses opérations ou sa technologie.

La Société ne peut garantir qu'elle sera à même d'identifier les meilleures opportunités et de réaliser ces acquisitions, pas plus qu'elle ne peut assurer qu'elle parviendra à intégrer avec succès toute autre technologie ou activité qu'elle aura acquise.

Tout problème rencontré par la Société dans l'intégration d'autres sociétés ou d'autres technologies est susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats, le développement et les perspectives de la Société.

Par ailleurs, l'acquisition de nouvelles activités, tout comme la conclusion d'autres opérations significatives, pourraient faire peser sur la Société des coûts importants. La Société pourrait également avoir à financer de telles acquisitions en contractant des emprunts, ou en émettant des titres financiers spécifiques, ce qui pourrait lui faire prendre des risques financiers et lui imposer certaines restrictions ou avoir un impact dilutif pour ses actionnaires. La survenance de l'un ou de plusieurs de ces risques pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats, le développement et les perspectives de la Société à moyen et long terme.

4.3 RISQUES JURIDIQUES

4.3.1 Risques liés à la législation applicable au financement des équipements numériques des établissements de spectacle cinématographique

La France bénéficie d'un cadre réglementaire précis pour le financement de la conversion au numérique.

En France, l'équipement numérique des établissements de spectacles cinématographiques est régi par la loi du 30 septembre 2010, qui vient notamment encadrer le fonctionnement du système des contributions numériques, nom donné par la loi aux VPF, dues par les fournisseurs de contenus cinématographiques et audiovisuels dont les contenus sont projetés sur des équipements numériques de cinéma.

Le législateur a ainsi validé les principes fondamentaux du financement de la numérisation des salles de cinéma tels que la Société avait commencé à les mettre en œuvre. Il a par exemple édicté l'obligation pour tous les fournisseurs de contenu, et notamment les distributeurs de films de contribuer, soit directement, soit par un intermédiaire, au financement des investissements nécessaires à l'installation initiale des équipements de projection numérique. D'autres dispositions prévoient quant à elles la possible mutualisation de ce financement.

La loi impose, par ailleurs, que le montant de la contribution soit négocié entre les parties à des conditions équitables, transparentes et objectives *« afin notamment qu'il reste inférieur à la différence entre le coût de la mise à disposition d'une œuvre sur support photochimique et celui de la mise à disposition d'une œuvre sous forme de fichier numérique »*. Cette contribution, qui correspond à des VPF, est vouée à disparaître une fois la couverture du coût de la transition numérique assurée, et au plus tard fin décembre 2021. En effet, l'article L.213-16 III du code du cinéma et de l'image animée dispose que la contribution *« n'est plus requise au-delà d'un délai de dix ans après l'installation initiale des équipements de projection numérique, sans que ce délai n'excède le 31 décembre 2021. »*

Un système national d'aide sélective au soutien des exploitants les plus faibles et des plans régionaux d'aide à la numérisation complète le dispositif.

Si, en France, le législateur a encadré le financement de la conversion au numérique et a ainsi favorisé une numérisation rapide des établissements cinématographique français, la Société ne peut garantir qu'une telle législation sera présente dans les pays où elle compte commercialiser ses solutions de financement étant précisé qu'à ce jour, aucune législation nationale spécifique n'existe dans les principaux autres pays où la Société intervient (Allemagne, Espagne et Benelux) A l'inverse, et bien que la Société n'ait pas aujourd'hui connaissance de l'existence de tels dispositifs, d'autres pays pourraient avoir une législation plus contraignante qui rendrait difficile le développement des services proposés par la Société. Ces spécificités réglementaires pourraient ainsi avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, ses résultats ou son développement.

A l'avenir la Société pourrait être amenée à développer une activité de financement additionnelle soumise à la réglementation bancaire, notamment dans le cadre du renouvellement des équipements numériques.

En sa qualité de tiers investisseur pour une partie de son activité, la Société joue actuellement un rôle de financeur direct de solutions numériques, il pourrait en être de même dans le futur si la Société venait à développer une activité de financement additionnelle dans le cadre du renouvellement des projecteurs numériques. En France, une telle activité ne rentre pas dans le

champ de la réglementation bancaire. Toutefois, dans d'autres Etats, l'activité de la Société pourrait s'inscrire dans le cadre d'une réglementation spécifique et nécessiter l'octroi d'autorisations ad'hoc. Si son activité de financement venait à évoluer, la Société pourrait être contrainte de respecter une telle réglementation spécifique étrangère ou française. Le cas échéant, la Société pourrait demander l'octroi d'autorisations spécifiques ou l'octroi d'agrément. Ce nouvel encadrement pourrait avoir un effet défavorable significatif sur les activités et le développement de la Société.

4.3.2 Risques liés à la propriété intellectuelle

Le Groupe s'appuie pour protéger ses produits et sa technologie sur la protection offerte par des droits de propriété intellectuelle, tels que des marques, les noms de domaine et les codes sources s'agissant des logiciels.

Il est, à ce titre, précisé que la Société a récemment procédé au dépôt de la marque Ymagis au niveau français et communautaire et qu'en conséquence de la date de ces dépôts, la période au cours de laquelle des tiers pourraient former opposition devrait prendre fin d'ici à juin 2013 pour la marque française et à septembre 2013 pour la marque communautaire.

En tout état de cause, ces moyens n'offrent qu'une protection limitée et pourraient ne pas empêcher une utilisation illicite des produits ou de la technologie du Groupe.

Si la Société devait être impliquée dans un litige concernant ses droits de propriété intellectuelle, par un tiers ou un concurrent, sans distinction de son succès ou non devant les juges, la Société pourrait être tenue à une procédure judiciaire longue, coûteuse et complexe ou à la souscription de licences onéreuses.

Par ailleurs, la Société peut être amenée à insérer dans ses contrats vis-à-vis de ses collaborateurs, des clauses de confidentialité et de propriété dans le but de limiter le risque de révélation d'informations relatives aux savoir-faire développés par la Société. Il ne peut cependant y avoir aucune garantie que ces accords contractuels ou que les autres précautions prises par la Société pour protéger ses droits de propriété intellectuelle s'avèreront suffisants pour prévenir les détournements de technologies ou de créations intellectuelles utilisées ou pour dissuader une tierce partie de mettre en place des solutions similaires.

La réalisation de l'un ou plusieurs de ces risques pourrait avoir un effet défavorable significatif sur les activités, la situation financière, les résultats ou le développement de la Société.

Par ailleurs, la Société offre à ses clients ayant-droits des services qui peuvent la conduire à manipuler des contenus originaux, dont la diffusion n'est pas encore intervenue auprès du public. Bien que la Société ait mis en place des procédures extrêmement strictes, notamment recommandée par des associations spécialisées de distributeurs, concernant la protection de ces contenus, elle pourrait être victime d'actes malveillants conduisant à disséminer des contenus de grande valeur, notamment par acte de piraterie. Si une telle situation venait à se produire, la Société pourrait faire face à des procédures judiciaires longues, coûteuses et complexes qui pourraient avoir un effet défavorable significatif sur les activités, la situation financière, les résultats ou le développement de la Société.

4.3.3 Risques liés à la non-conformité des installations aux spécifications DCI

Le développement du cinéma numérique s'est appuyé sur les spécifications techniques proposées par les six principaux studios américains réunis dans une structure commune appelée *Digital Cinema Initiatives* (DCI). Ces spécifications permettent de disposer d'équipements qui exploitent les films de manière sécurisée, quelle que soit leur origine, sous réserve que leur préparation, ou encodage, soit

effectué en respectant ces spécifications qui font l'objet de normalisations SMPTE et AFNOR puis plus récemment ISO publiées sous les références ISO 26428-1 et suivantes.

Deux technologies ont conduit à la conception d'équipements de projection conformes à ces spécifications : le *DLP* Cinema*® de Texas Instruments et le *SXRD*TM de Sony. Les trois principaux constructeurs de projecteurs numériques, Christie, Barco et NEC, utilisent sous licence les technologies *DLP Cinema*® de Texas Instruments. Sony commercialise lui-même les projecteurs utilisant sa technologie.

Les fabricants de serveurs et de projecteurs doivent faire certifier les équipements qu'ils commercialisent comme étant conformes aux exigences des spécifications DCI, dont le but principal est de garantir une bonne sécurisation du système afin d'éviter la contrefaçon des œuvres, mais également d'assurer une parfaite interopérabilité des équipements déployés avec les copies numériques distribuées. Cette certification est délivrée par des entités de test qui appliquent la dernière version du test CTP (*Compliance Test Plan*) édictée par le DCI en septembre 2010. Trois organismes, deux aux Etats-Unis, l'autre au Japon, ont été habilités par DCI faire passer ces tests CTP. Comme une partie des équipements déployés dans les salles l'ont été avant la publication de la dernière version du test CTP, leur conformité n'est donc pas garantie. Les fabricants doivent cependant - après avoir obtenu la certification - fournir les mises à jour nécessaires afin de se conformer à ces exigences. A titre d'exception, certains modèles de projecteurs construits avant 2010 sont autorisés à ne pas être intégralement conformes sous réserves de mises à jour minimales garantissant un niveau acceptable de protection des contenus.

L'enjeu de la conformité des installations pour les exploitants est important : certains distributeurs pourraient refuser de délivrer les clés KDM de leurs films pour des équipements de projection dont la conformité n'est pas assurée, principalement pour des raisons de protection des contenus contre le piratage.

Un certain nombre d'équipements de projection ont été installés, notamment avant l'année 2010, en utilisant des équipements qui ne disposaient pas encore de toutes les fonctionnalités leur permettant d'être strictement conformes aux Spécifications DCI. Aussi, la Société a mis en œuvre, comme tous ses concurrents, un plan de mise à jour des équipements, qui est actuellement en cours. Néanmoins, la mise en œuvre de ce programme prendra plusieurs mois, car il nécessite l'intervention d'un nombre important d'acteurs différents. A ce jour, la Société estime à près de 80% la proportion de salles équipées respectant de manière certaine les normes DCI.

Des audits ont ainsi été diligentés récemment par certains distributeurs afin de vérifier que la Société se conforme aux dispositions des contrats VPF signés par la société avec eux. Certains aspects de ces audits pourraient concerner la conformité technique aux Spécifications DCI. Les conclusions de ces audits ne sont pas encore disponibles à la date du présent Document de Base et à ce stade, on ne peut anticiper les conséquences d'une éventuelle non-conformité de certains équipements.

Si la non-certification de certaines salles menait à une réduction ou à un arrêt, le cas échéant temporaire, du versement des VPF par les distributeurs concernant les équipements concernés, cela pourrait avoir un effet défavorable significatif sur les activités, la situation financière et les résultats de la Société.

4.3.4 Risques liés à la TVA

La Société estime en effet que la perception des contributions numériques ne peut être considérée, notamment, comme une « subvention d'équipement » (hors champ d'application de la TVA) qui serait versée par les distributeurs à la Société. En effet, les contributions numériques ne sont pas versées préalablement à l'acquisition des immobilisations (mais, au long cours, au fur et à mesure de

la diffusion des films), d'une part, et couvrent des frais divers qui ne sont pas à proprement parler des frais d'équipement, d'autre part.

Sur la base des arguments développés par la Société auprès de la Direction de la Législation Fiscale (la « DLF »), la Société considère agir à l'égard des distributeurs comme un prestataire de services. Dès lors, les contributions numériques versées par les distributeurs à la Société doivent, selon cette analyse, être soumises à la TVA, en vertu des principes généraux édictés par les articles 256-I et 266-1 du CGI.

Cependant, depuis mai 2012, certains distributeurs clients de la Société, s'appuyant sur une position insuffisamment claire de l'administration, ont cessé de régler la TVA indiquée sur les factures de la Société. La Société, par souci de cohérence, a donc du déduire la TVA des montants hors taxe perçus auprès des distributeurs afin de se conforter à la position décrite dans sa demande de rescrit du 9 mai 2012. Il en découle dans les comptes consolidés arrêtés au 31 décembre 2012 une créance sur les distributeurs d'un montant d'environ 571 milliers d'euros inscrite en débiteur divers.

Si l'administration fiscale devait confirmer que les VPF ne sont pas assujettis à la TVA, il conviendrait de régulariser cette situation d'une part par imputation de cette créance sur la TVA à payer par la Société et d'autre part d'analyser si la Société doit être assujettie à la taxe sur les salaires. Au titre de l'exercice 2012, cette taxe pourrait s'élever à 153 milliers d'Euros pour une année pleine.

Afin de clarifier cette situation, la Société a, par une demande de rescrit en date du 9 mai 2012, sollicité la DLF en vue de confirmer l'analyse selon laquelle la facturation des VPF (ou contributions numériques par la Société aux distributeurs est bien assujettie à la TVA en vertu des dispositions prévues à l'article 256-1 du CGI, et que les sommes versées par la Société aux exploitants sont également soumises à la TVA, contrairement à certaines positions spécifiques prises par la DLF afférentes à des situations différentes de celles relatives à la Société.

La position que l'administration fiscale pourrait finalement adopter, pourrait donc avoir un effet défavorable significatif sur la situation financière de la Société si la position initiale de l'administration devait être confirmée par la DLF.

Quelle que soit la position qui sera finalement retenue par l'Administration fiscale, la Société estime que l'impact de cette position sur ses résultats et sa situation financière seraient limités dans la mesure où l'exclusion de l'activité VPF du champ d'application de la TVA imposerait le paiement par la Société de la taxe sur les salaires qui, comme indiqué dans l'annexe aux comptes consolidés, pourrait être opposée au VPF dans le cadre de l'analyse du Cost Recoupment et ainsi intégrée à titre de coût salarial aux coûts à prendre en compte en vue de déterminer la date d'atteinte du Cost Recoupment.

4.3.5 Procédures judiciaires et d'arbitrage

A la date du présent Document de Base, il n'existe pas de 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 douze (12) derniers mois des effets significatifs sur la situation financière ou la rentabilité de la Société.

4.4 RISQUES FINANCIERS

4.4.1 Risques liés au financement de son activité de tiers investisseur

Dans le modèle tiers investisseur proposé aux exploitants (voir paragraphe 6.5.1), la Société organise le financement, le plus souvent dans le cadre d'un contrat de location financière avec des organismes spécialisés, des équipements numériques des salles de cinéma et à ce titre, peut acquérir le matériel de projection auprès des fournisseurs.

Dans ce modèle, la Société comptabilise une dette correspondant à la valeur du matériel financé dont le montant net au 31 décembre 2012 s'élève à 35.117 milliers d'euros (parts non courante et courante incluses). Pour la mise en place dans le cadre du schéma de tiers investisseur de systèmes de projection non encore déployés, la Société reste donc dépendante des financements octroyés par les établissements de crédit. La difficulté à obtenir des financements supplémentaires pourrait limiter sa capacité à développer son activité ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité de la Société, sa situation financière, ses résultats, son développement et ses perspectives.

Par ailleurs, la Société continuera dans le futur d'avoir des besoins de financement importants pour continuer à déployer des équipements de projection numérique dans le cadre de ses contrats de VPF

La capacité de la Société à mettre en place des financements supplémentaires dépendra des conditions financières, économiques et conjoncturelles, ainsi que d'autres facteurs, sur lesquels elle n'exerce aucun contrôle ou qu'un contrôle très limité tels que :

- une évolution des monnaies conduisant à renchérir très significativement des achats d'équipements par la Société et ses filiales; et
- l'évolution des marchés financiers notamment en Europe.

De plus, la Société ne peut garantir que des fonds supplémentaires seront mis à sa disposition lorsqu'elle en aura besoin et, le cas échéant, que lesdits fonds seront disponibles dans des conditions acceptables. Ce risque lié aux besoins de financement pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats, le développement et les perspectives de la Société.

A ce stade, la Société a choisi de limiter le nombre de ses partenaires financiers, ce qui pourrait le cas échéant la conduire à rencontrer des difficultés pour financer des équipements supplémentaires si ces organismes choisissaient de ne plus accompagner le développement de la Société.

Enfin, le montage de ce type de financement peut s'accompagner pour la Société de certaines contraintes à l'instar des engagements particuliers qui ont été pris dans le cadre de financement du déploiement numérique du réseau UGC (se reporter aux deux derniers alinéas du paragraphe 22.3 du présent Document de Base).

4.4.2 Risques liés aux engagements hors bilan générés par l'activité Tiers Collecteur

Dans le cadre de l'activité réalisée sur le modèle de Tiers Collecteur, la Société s'est engagée à verser aux exploitants une contribution au financement des équipements qu'ils ont eux-mêmes acquis. Au 31 décembre 2012, le montant de cet engagement donné qui constitue un élément hors-bilan (se reporter à la note 8.2 de l'annexe aux comptes consolidés au 31 décembre 2012 insérés au chapitre 20 du présent Document de Base) s'établit à 46.152 milliers d'euros.

4.4.3 Risque de liquidité

Depuis sa création, la Société a financé sa croissance par un renforcement de ses fonds propres par voie d'augmentation de capital, par l'émission d'un emprunt obligataire convertible, par la souscription d'emprunts bancaires, l'obtention de contrats de financements de type leasing et le remboursement de créances de Crédit d'Impôt Recherche. Au 31 décembre 2012, la trésorerie et équivalents de trésorerie consolidée nette de la Société s'élevait à 5.162 milliers d'euros.

La Société a procédé à une revue spécifique de son risque de liquidité et elle considère être en mesure de faire face à ses échéances à venir. A la date du présent Document de Base, compte-tenu de la situation de trésorerie actuelle de la Société et si cette dernière continue son activité dans des conditions équivalentes à celles connues jusqu'à ce jour, incluant le versement constant de contributions numériques, et après prise en compte du paiement des intérêts capitalisés (à l'échéance normale au 30 juin 2013, le montant s'éleva à 2,6 M€) sur l'emprunt obligataire qui serait remboursé par anticipation en actions ordinaires dans le cas où la Société réaliserait une introduction en bourse avant le 31 octobre 2013, la Société dispose de ressources lui permettant de poursuivre son activité et de couvrir ses besoins au-delà de 12 mois.

Il est par ailleurs rappelé qu'au 31 décembre 2012, le total de la dette nette consolidée s'élevait à 37.736 K€ ramenés à 2.619 K€ hors prise en compte de la dette inhérente au retraitement IFRS des contrats de location-financement « Tiers Investisseur », pour des capitaux propres consolidés part Groupe qui a la même date s'élevaient à 7.937 K€. Toutefois, même si le montant de 35.117 K€ de contrats de location financière est inscrit en dette du seul fait d'un reclassement imposé par les normes IFRS, il n'en demeure pas moins qu'il donnera bien lieu à un décaissement effectif qui sur un plan économique correspond au paiement des loyers relatifs aux dits contrats de location-financement et non à des échéances d'emprunts (se reporter aux notes 4 « Contrat de location-financement » et 10 (4) de l'annexe aux comptes consolidés figurant au paragraphe 20.1 du présent Document de Base).

Au titre des exercices clos les 31 décembre 2012 et 31 décembre 2011, le coût de l'endettement financier brut a représenté respectivement 47,1% et 41,2% du résultat opérationnel, part relatives ramenées respectivement à 9,3% et à 10,3% du résultat opérationnel hors prise en compte du coût financier relatif à la part de la dette imputable au retraitement IFRS des contrats de location-financement Tiers Investisseurs.

Etat de l'endettement brut total au 31 décembre 2012 par échéance

<i>En Milliers d'euros</i>	31-déc-12			Total
	Montants dus			
	A moins d'un an	Entre 1 et 5 ans	> 5 ans	
Intérêts sur emprunt obligataire convertible	2 285			2 285
Intérêts sur autres dettes financières			327	327
Emprunts auprès des établissements de crédit	234	1 146	530	1 910
Lignes de crédit			822	822
Dettes liées aux contrats de location-financement	98	94	-	192
Dettes liées aux contrats de location-financement Tiers investisseurs	5 959	26 867	2 291	35 117
Mobilisation de créances	2 539			2 539
Emprunts et dettes financières diverses			350	350
Comptes courants hors groupe	108			108
Concours bancaires courant	5			5
Concours bancaires (intérêts courus non échus)	32			32
Total Emprunts	11 260	28 107	4 320	43 688

Un prêt de 550 K€ souscrit pour une durée de 4 ans en décembre 2011 fait l'objet auprès d'OBC d'un engagement financier dont le non respect pourrait conduire au remboursement anticipé du prêt : « à compter de l'exercice clos le 31 décembre 2011 et pendant toute la durée du prêt, le résultat net consolidé certifiés par les commissaires aux comptes devra être supérieur ou égal à 1 million d'euros. »

Il est enfin rappelé que 72% de l'encours d'endettement net au 31/12/2012 est contracté auprès d'un établissement de crédit.

4.4.4 Risque de change

A ce jour, la Société réalise l'essentiel de ses opérations en euros et n'est donc pas confrontée à un risque de change. Souhaitant développer ses activités hors de la zone euro, la Société réfléchit à la couverture de son exposition au risque de change dans la réalisation de tels projets. Si la Société ne parvenait pas à prendre des dispositions de couverture efficaces dans le futur, ses résultats opérationnels pourraient en être altérés.

4.4.5 Risque de taux d'intérêt

L'essentiel de la dette financière du Groupe provient de contrats de location financière souscrits à taux fixe pour une durée de 5 à 7 ans.

L'endettement à taux variables provient des financements du compte client via des cessions Dailly, des contrats d'affacturage et des dettes long moyen terme à hauteur de 1.400 milliers d'euros. Le total des dettes à taux variables représente moins de 10% de la dette financière brute. Par conséquent, la sensibilité en année pleine d'une variation des taux d'intérêt est sans incidence matérielle ni sur la valeur de marché de l'endettement, ni sur le niveau de résultat.

Synthèse des conditions d'emprunt (hors location-financement)

<i>En Milliers d'euros</i>	taux d'intérêt	Année d'échéance	Valeur d'origine	Valeur comptable 31-déc-2012	Montant disponible
	Euribor 1 mois + 4% l'an	2015	550	413	
	Euribor 1 mois + 3,2% l'an	2013	500	97	
Emprunts auprès des établissements de crédit	Variation TME (base 08/12) + 4,67% l'an	2018	150	150	
	Variation TME (base 08/12) + 5,37% l'an	2019	1 250	1 250	
Total			2 450	1 910	
Emprunts et dettes financières diverses	4% l'an (intérêts capitalisés)	2019	350	350	
Lignes de crédit	16,5% l'an (intérêts capitalisés)	2019	6 350	822	129
Total Emprunts			9 150	3 082	129

4.4.6 Risque relatif à la gestion de la trésorerie

La Société exerce une gestion prudente de sa trésorerie disponible. La trésorerie et équivalents comprennent les disponibilités et les instruments financiers courants détenus par la Société (essentiellement des SICAV monétaires et des comptes à terme).

Au 31 décembre 2012, la trésorerie et équivalent de trésorerie nette détenus par le Groupe s'élevaient au total à 5.162 milliers d'euros dont 776 milliers d'euros relatifs aux encaissements de VPF nets des loyers versés aux crédit-bailleurs dans le cadre d'un contrat de location-financement. Ces montants font l'objet d'un nantissement en garantie auprès des organismes de financement concernés par ce contrat (la « Cash Reserve »).

Comme indiqué dans l'annexe aux comptes consolidés au 31 décembre 2012, la Société s'est engagée à ne pas distribuer de dividende en l'absence de la constitution d'une réserve de trésorerie (« Cash réserve ») de 6.050 milliers d'euros dans le cadre d'un contrat de location financière.

Dans le cadre de son projet d'introduction en bourse, la Société avait engagé au cours du 1^{er} trimestre 2013, des discussions avec les établissements financiers concernés par cette disposition, l'abandon de la clause de non versement de dividende.

En date du 5 avril 2013 et sous condition suspensive de la réalisation de l'introduction en bourse sur NYSE-Euronext au plus tard le 1^{er} décembre 2013 et d'une communication semestrielle du montant de la Cash Reserve, les établissements financiers ont notifié à la Société leur accord relatif à :

- l'abandon de toute disposition limitant la liberté de verser un dividende ; et
- la réduction du montant de la Cash réserve à constituer de 6.050 milliers d'euros à 4.130 milliers d'euros.

Cet accord a été notifié à UGC en tant que partie à la convention de financement du 5 juillet 2010 (se reporter au paragraphe 22.3 du présent Document de Base).

Hormis cette « Cash reserve », la trésorerie est pour l'essentiel placée dans des produits liquides (OPCVM et titres de créances négociables) présentant un risque faible.

4.4.7 Risques liés aux impayés ou à la solvabilité des clients de la Société

La Société compte une grande variété de clients dont certains, jusqu'à présent assez rares, connaissent des difficultés financières, pouvant, le cas échéant, les conduire à une insolvabilité totale. En cas de détérioration importante du marché cinématographique dans les pays où elle opère, la Société pourrait faire face à un nombre croissant de clients placés dans de telles difficultés, ce qui pourrait avoir un impact négatif sur les résultats et la trésorerie de la Société.

Le degré d'exposition au risque de contrepartie sur l'activité commerciale est faible compte tenu du profil de clientèle du Groupe tant vis-à-vis des exploitants (activité de services, versement de la quote-part dont les exploitants doivent s'acquitter dans le cadre du modèle de tiers investisseur) que vis-à-vis des distributeurs (services et VPF). La Société facture également des VPF à des fournisseurs de contenu qui ne sont pas sous contrat avec Ymagis. Ces derniers sont facturés à un prix public ou un prix négocié supérieur à celui auquel le distributeur pourrait prétendre dans le cadre d'un contrat à long terme. Lors de la contractualisation de la relation entre Ymagis et ces fournisseurs, si les conditions commerciales diffèrent du prix public, la Société peut dans certains cas être conduite à accepter une rétroactivité limitée de certaines clauses tarifaires, ce qui conduit à devoir émettre et comptabiliser des avoirs.

Au titre de l'exercice 2012, les contributions relatives au chiffre d'affaires consolidé du premier, des cinq et dix plus importants clients se sont élevées respectivement à 4,5%, 19,8% et 32,4%.

4.4.8 Risque lié aux nantissements accordés

La Société a consenti :

- Au profit de Lease Expansion, LixxBail et la BRED, un nantissement portant sur les titres et les comptes bancaires des filiales à 100%, YMAGIS UGC France, YMAGIS UGC Belgique, YMAGIS UGC Espagne et YMAGIS UGC Italie dans le cadre de l'équipement en projecteurs numériques des cinémas UGC. La valeur brute et nette des titres de chacune de ces quatre filiales s'élève à 1 K€ à l'exception des titres de Ymagis UGC Italie intégralement provisionnés au 31 décembre 2012 et leur quote-part d'actif net est présentée au paragraphe 7.1.2 du présent Document de Base. Par ailleurs, comme indiqué au paragraphe 4.4.6, le montant total des comptes bancaires nantis les concernant s'élève à 776 K€.

- Au profit de Vantargis Leasing GmbH, un nantissement portant sur les titres de la filiale YMAGIS Deutschland dans le cadre de son équipement en projecteurs numériques du réseau Cineplex. Au 31 décembre 2012, la valeur brute et nette des titres s'élèvent à 25 K€ dont la moitié a été libérée. Les capitaux propres de la filiale figurent au au paragraphe 7.1.2 du présent Document de Base.

4.4.9 Risque de dilution

La Société a émis, le 24 octobre 2008, 18.572 obligations remboursables en Actions au profit d'Ymagis Holdings et 371.430 obligations convertibles ou remboursables en Actions au profit des fonds gérés par OTC Asset Management et Odysée Venture.

Aux termes de deux avenants en date du 25 mars 2013, les contrats d'émission desdites obligations ont été amendés afin d'introduire une clause de remboursement anticipé automatique, au jour où le Conseil d'Administration fixera le prix de souscription des actions qui seraient admises aux négociations sur le marché réglementé de *NYSE-Euronext* Paris, sur la base d'une parité de trois (3) obligations pour huit (8) actions nouvelles ordinaires après prise en compte de la division de la valeur nominale d'une action par 4 approuvée par l'Assemblée générale réunie le 25 mars 2013.

Par ailleurs, dans le cadre de la politique de motivation de ses dirigeants et employés, le Conseil d'Administration réuni le 25 mars 2013 a procédé à l'attribution de bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise (« **BSPCE** ») dont les modalités (en ce compris les conditions de vesting prévues) sont détaillées au paragraphe 21.1.4.2 du présent Document de Base.

L'exercice intégral de l'ensemble des 74.750 BSPCE attribués le 25 mars 2013 permettant la souscription de 299.000 actions nouvelles ordinaires après prise en compte de la division du nominal par quatre, est susceptible de générer une dilution égale à :

- 7,6% sur la base du capital et 3,8% sur la base des droits de vote existants à ce jour (hors dilution issue de la conversion des OCA),
- 7,0% sur la base du capital dilué existant à ce jour et 3,7% sur la base des droits de vote dilués (hors dilution issue de la conversion des OCA),

étant toutefois rappelé que les actions issues de l'exercice des BSPCE seront incessibles et devront être conservées par les bénéficiaires pendant une période de deux (2) ans à compter de l'émission desdits BSPCE.

Compte tenu des actions nouvelles à créer par conversion des OCA, cette dilution passerait à :

- 6,0% sur la base du capital et 3,3% sur la base des droits de vote existant à ce jour, et à
- 5,7% sur la base du capital pleinement dilué et 3,2% sur la base des droits de vote pleinement dilués.

Toute attribution ou émission complémentaire entraînerait une dilution supplémentaire, potentiellement significative, pour les actionnaires de la Société.

4.5 ASSURANCES ET COUVERTURE DES RISQUES

La Société a mis en place une politique de couverture des principaux risques assurables avec des montants de garantie et de franchise qu'elle estime compatibles avec la nature de son activité.

La Société ne peut garantir qu'elle sera toujours en mesure de conserver, et le cas échéant d'obtenir, des couvertures d'assurance similaires à un coût acceptable, ce qui pourrait la conduire, notamment

au fur et à mesure de son développement, à accepter des polices d'assurance plus onéreuses et / ou à assumer un niveau de risque plus élevé.

Par ailleurs, l'occurrence d'un ou de plusieurs sinistres importants, même s'ils sont couverts par ces polices d'assurances, pourrait sérieusement affecter l'activité de la Société et sa situation financière compte tenu de l'interruption de ses activités pouvant résulter de tels sinistres, des délais de remboursement par les compagnies d'assurance en cas de dépassement des limites fixées dans les polices et, enfin, en raison du renchérissement des primes qui s'en suivrait.

La réalisation de l'un ou de plusieurs de ces risques pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, les perspectives, la situation financière, les résultats ou le développement de la Société.

5 INFORMATIONS CONCERNANT L'EMETTEUR

5.1 HISTOIRE ET EVOLUTION DE LA SOCIETE

5.1.1 Dénomination sociale et nom commercial de la Société

La dénomination sociale de la Société ainsi que son nom commercial est « Ymagis ».

5.1.2 Lieu et numéro d'enregistrement de la Société

La Société est immatriculée au registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le numéro d'identification unique 499 619 864.

Le code activité de la Société est 5912Z. Il correspond à l'activité de post-production de films cinématographiques, de vidéos et de programmes de télévision.

5.1.3 Date de constitution et durée

La Société a été constituée sous la forme d'une société à responsabilité limitée aux termes d'un acte sous seing privé en date du 1^{er} août 2007 à Paris.

La Société a été constituée pour une durée de 99 années à compter de la date de son immatriculation au registre du commerce, c'est-à-dire jusqu'au 1^{er} août 2106, sauf prorogation ou dissolution anticipée.

5.1.4 Siège social de la Société, forme juridique et législation applicable

Le siège social de la Société est situé au 106-108, rue La Boétie – 75008 Paris.

Initialement constituée sous forme de société à responsabilité limitée puis transformée en société par actions simplifiée suivant une décision de l'associé unique en date du 15 mai 2008, la Société a été transformée en société anonyme à Conseil d'Administration par décision de l'Assemblée Générale Ordinaire et Extraordinaire des actionnaires qui s'est réunie le 25 mars 2013.

Ainsi à la date du présent Document de Base, la Société est une société anonyme de droit français à Conseil d'Administration. Elle est régie par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur et à venir, notamment par le Code de Commerce et ses textes modificatifs, ainsi que par ses statuts.

5.1.5 Historique de la Société

2007

Août : Création de la Société afin de développer une offre d'intermédiation destinée à faciliter et accélérer la transition numérique des salles de cinéma dont les projections sont alors réalisées en 35 mm. A cette fin, la Société adapte le modèle américain dit du « VPF – Virtual Print Fee » en le renommant « CTN – Contribution à la Transition Numérique ».

2008

Signature des premiers accords « VPF » avec trois studios américains (Paramount, Walt Disney, 20th Century Fox) et de premiers contrats avec des exploitants indépendants.

Septembre : signature d'un accord avec Universal Pictures.

Octobre : ouverture du capital à deux actionnaires financiers (OTC via deux fonds et Odyssee Ventures via quatre fonds) qui souscrivent à la fois à une augmentation de capital de 3,4 M€ et à un emprunt obligataire convertible d'un montant nominal de 2,6 M€ après que les fondateurs de la Société aient réinvesti 0,4 M€ dont 0,3 M€ en actions et 0,1 M€ en obligations convertibles par compensation de compte courant.

2009

Second trimestre : poursuite du développement, incluant la signature des premiers contrats avec des circuits de salles (Cinéville en avril et Cap Cinéma en mai), ainsi que de nouveaux accords avec des distributeurs européens.

Avril : création d'une filiale, 3Delux, ayant pour activité principale la vente ou la location de tous matériels à même de faciliter l'accès au cinéma en 3D (lunettes actives, systèmes de commandes de lunettes, testeurs...).

Septembre : signatures d'un accord de distribution avec Sony Pictures (Columbia Pictures), d'un contrat avec le réseau d'exploitants MK2 et de premiers contrats en Belgique.

2010

Mai : signature d'une convention avec le groupe UGC par laquelle la Société accompagne la transition numérique des complexes cinématographiques de ce réseau (soit un peu plus de 420 cabines à ce jour). A cette occasion, la Société crée quatre filiales dédiées à l'accompagnement de ce contrat : Ymagis UGC France, Ymagis UGC Belgique, Ymagis UGC Espagne et Ymagis UGC Italie.

Octobre : signature d'un accord de VPF avec l'un des principaux distributeurs français.

Novembre : apport de la branche « assistance et support » par la Société à Ymagis Engineering Services, filiale créée en avril de la même année.

Second semestre : développement des activités en Espagne et en Allemagne. Le chiffre d'affaires du Groupe s'établit à 9,2 M€ au 31 décembre 2010 contre 1,1 M€ au 31 décembre 2009.

2011

Avril : signature de contrats avec la majeure partie des exploitants composant le groupe allemand Cineplex portant sur la transition numérique d'environ 410 salles de cinéma.

Signature d'accords avec divers distributeurs européens dont 18 distributeurs espagnols qui s'engagent auprès de la Société.

Signature d'un accord avec Warner Brothers.

Septembre : création d'une filiale allemande, Ymagis Deutschland, dont l'objet est de développer sur le territoire allemand à l'instar de la France, l'exploitation du modèle VPF et les activités de négoce et d'installation/maintenance de cabines de projections numériques.

Le chiffre d'affaires consolidé 2011 s'établit à 26,0 M€ en forte croissance, marquant ainsi l'avènement définitif du cinéma numérique en France. L'activité « Infogérance » marque une croissance significative sous l'effet de la progression du parc d'écrans installés (1 571 fin 2011 contre 636 fin 2010). La Société dégage un résultat consolidé positif pour la première fois de son histoire.

2012

Juin : Création d'Ymagis Spain, filiale espagnole détenue à 100% et basée à Barcelone dont l'objet est de développer sur le territoire espagnol, les mêmes activités que celles exercées par la Société en France (exploitation du modèle VPF, l'infogérance des salles d'exploitants et activités de négoce et d'installation/maintenance de cabines de projections numériques).

Juin : Signature d'un contrat avec Abaco Cinés (Espagne).

Août : Création d'une seconde filiale à Berlin, Ymagis Systemhaus, dont l'objet est principalement d'assurer la commercialisation des services du groupe aux exploitants allemands, et notamment l'infogérance des salles de cinéma situées en Allemagne suite au développement du parc sous contrat.

Montée en puissance de l'activité services aux distributeurs en France avec près de 25.000 copies de longs métrages distribuées, et démarrage de l'activité en Espagne.

Fin 2012, cinq ans après sa création, la Société a signé plus de 2.500 écrans numériques de 160 exploitants, dont 2.162 d'ores et déjà déployés. Le chiffre d'affaires consolidé s'établit à 39,7 M€ en croissance de 52,7% et le résultat avant impôts à 3,2 M€ en hausse de 7,4%.

5.2 INVESTISSEMENTS

5.2.1 Principaux investissements réalisés au cours des deux derniers exercices

Les investissements réalisés par la Société sur les deux derniers exercices concernent principalement l'acquisition d'équipements de projection numérique dans le cadre du modèle VPF tiers investisseur, et des investissements destinés aux activités de laboratoire numérique.

Investissements Données consolidées, normes IFRS (en K€)	Exercice 2012 12 mois Audités	Exercice 2011 12 mois Audités
Immobilisations incorporelles	182	156
Immobilisations corporelles	13 659	29 583
<i>dont autres immobilisations corporelles</i>	<i>3 579</i>	<i>1 244</i>
<i>dont actifs financés par des contrats de location-financière</i>	<i>9 785</i>	<i>28 339</i>
<i>dont autres</i>	<i>296</i>	
Immobilisations financières	568	500
<i>dont cessions de créances- fond de garantie</i>	<i>21</i>	<i>124</i>
<i>dont dépôts et cautionnements</i>	<i>149</i>	<i>30</i>
<i>dont créances commerciales</i>	<i>398</i>	<i>346</i>

Investissements incorporels

Au cours des deux exercices présentés, les acquisitions concernent des logiciels acquis auprès de tiers.

Investissements corporels

L'analyse des investissements corporels nécessite de distinguer :

- les acquisitions d'immobilisations corporelles réellement financées par le Groupe, qui pour la période considérée étaient principalement composées de matériel de projection exploitant et audio vidéo principalement destinés au laboratoire de travaux numériques, d'agencements et de kits 3D ; et
- les « actifs en location-financement » qui correspondent aux équipements de projections numériques commercialisés selon le modèle du « Tiers Investisseur » (se reporter au paragraphe 6.5.1.1 ci-après). Le Groupe finançant ces équipements par des contrats de location financière, les normes comptables IFRS en exigent un retraitement en actif. Toutefois, ces montants activés qui ont pour contrepartie une dette au bilan, n'ont donné lieu à aucun décaissement de la part du Groupe. L'évolution significative de leur montant traduit le rythme de déploiement de nouvelles salles numériques. Alors qu'à fin 2010, 636 écrans avaient été déployés, le nombre était passé à 1.571 fin 2011 sous l'effet notamment des déploiements au sein des réseaux UGC et Cineplex et à 2.162 au 31 décembre 2012.

Investissements financiers

L'analyse des immobilisations financières nécessite de distinguer trois postes comme fait dans le tableau ci-dessus :

- des cessions de créances-fonds de garantie liées à la constitution d'un fond de garantie dans le cadre de la mise en place des contrats de cession de créances, Dailly et factor ;
- des dépôts et cautionnements dont le montant de 30 K€ en 2011 alors que les 149 K€ en 2012 sont inhérents à l'installation de la Société dans de nouveaux locaux en France et à l'étranger ; et enfin
- des créances commerciales relatives à des salles de cinéma sous contrat VPF avec la Société dont le paiement est contractuellement prévu en juin 2019. Ce montant est de ce fait appelé à augmenter chaque année.

5.2.2 Principaux investissements réalisés par la Société sur l'exercice en cours et mode de financement

Les investissements réalisés par la Société depuis le début de l'exercice en cours sont de même nature que les investissements réalisés pendant la période 2011-2012.

A l'exception des investissements correspondant au retraitement comptable en dette des équipements de projections numériques commercialisés selon le modèle du « Tiers Investisseur », aucun autre investissement n'a, jusqu'à présent, nécessité la mise en place de financements ad hoc.

5.2.3 Principaux investissements à venir

Les organes de direction de la Société n'ont souscrit, à la date du présent Document de Base, aucun engagement ferme portant sur la réalisation d'investissements significatifs d'une nature différente des investissements réalisés au cours des exercices précédents.

6 DESCRIPTIF DES ACTIVITES DU GROUPE

6.1 PRESENTATION GENERALE

En moins de 6 ans, Ymagis est devenu un des acteurs majeurs européens du service technique et financier à l'industrie du cinéma, grâce à un positionnement pertinent d'intermédiaire et d'intégrateur technique de services.

Fondée en 2007 par Jean Mizrahi et Christophe Lacroix, Ymagis est spécialisée dans la fourniture de solutions et d'équipements numériques pour l'industrie du cinéma. Inspirée du modèle VPF*² mis en œuvre aux Etats-Unis dès 2005, la Société s'est rapidement imposée comme un acteur majeur du déploiement du cinéma numérique en France et en Europe.

Initialement centrée sur la France où les premiers contrats exploitants ont été signés dès 2008 et 2009 (nombreux indépendants, MK2, Cinéville, Capcinéma, groupe Font, groupe Majestic), la démarche commerciale a rapidement été étendue à plusieurs pays européens comme l'Allemagne, l'Espagne, le Benelux.

La signature avec le réseau UGC en 2010 (représentant environ 420 salles sous contrat à ce jour) a constitué un tournant pour la Société, ainsi que la signature en Allemagne d'un contrat de déploiement avec le groupement Cineplex, un des plus importants circuits allemands (400 salles), et la signature au Benelux avec le groupe Utopolis, qui ont contribué à une accélération sensible du nombre d'écrans déployés par la Société.

Pour ce qui est des services, la Société a adopté la même approche, consistant à construire une offre équilibrée permettant de satisfaire tant des petits opérateurs indépendants que des majors* ou de grands circuits. Cette approche pragmatique explique en grande partie le succès de la Société sur un marché où préexistaient des acteurs historiques, souvent issus du monde du 35mm.

Avec une position de tiers intermédiaire entre le distributeur et l'exploitant, la Société, dotée d'une forte expertise technique dans le domaine du cinéma numérique, a déployé une offre d'accompagnement des distributeurs et des exploitants de salles.

Ymagis couvre deux pôles d'activité, chacun représentant de l'ordre de la moitié du chiffre d'affaires sur l'exercice 2012.

L'activité du Groupe regroupe deux pôles d'activité reposant sur des modèles économiques complémentaires :

- le pôle « VPF », très prédictible, relatif à l'activité VPF ;
- le pôle « Services » regroupant le « Pôle Services aux exploitants » et le « Pôle Services aux distributeurs » :

Le premier pôle gère un modèle VPF adapté au marché européen en proposant aux exploitants de salles de cinéma de s'équiper de matériels numériques grâce à des prestations de financement spécifiques. La Société a adapté le modèle américain (VPF) aux besoins du marché européen en offrant notamment deux modalités de financement dites de « Tiers Investisseur » ou de « Tiers

² Les termes suivis du signe * sont définis dans le glossaire présenté au chapitre 26 du présent Document de Base.

Collecteur », cette dernière permettant à l'exploitant d'être propriétaire de son matériel de projection.

Ymagis a signé des contrats avec plus d'une centaine de distributeurs dont les six « majors » américains (Universal Pictures, Paramount Pictures, 20th Century Fox, Walt Disney Studios Motion Picture, Sony Pictures et Warner Brothers). Dans le même temps, la Société compte 2.222 écrans déployés au 31 mars 2013 à travers principalement la France, l'Allemagne, l'Espagne et le Bénélux dont les réseaux de salles UGC et MK2 en France, et Cineplex en Allemagne. Cette activité, reposant sur des contrats de longue durée (environ 10 ans), bénéficie d'une assez grande prédictibilité des revenus et des marges.

Le passage aux équipements numériques conduira à une obsolescence plus rapide des matériels, à l'instar de l'informatique dont l'évolution constante des logiciels pousse à des mises à jour fréquentes et à un renouvellement rapide des outils. Dans cette perspective, la Société prépare d'ores et déjà de nouvelles offres à destination des exploitants en vue de favoriser l'amélioration des systèmes existants (upgrade) et/ou leur renouvellement. Ces offres comprendront des solutions de financement adaptées aux demandes des exploitants (locations, leasing, etc.).

Le second pôle couvre une offre de services et de solutions technologiques à destination de l'ensemble de la chaîne cinématographique (production, postproduction, distribution et exploitation). Forte d'une parfaite connaissance du secteur et d'une expertise informatique dédiée au cinéma (équipe R&D de 10 personnes sur un total de 45 ingénieurs et techniciens), la Société dispose de solutions répondant au plus près aux besoins des distributeurs et des exploitants. Outre la nécessité de dupliquer et acheminer des copies numériques de films aux cinémas, la transition numérique qui favorise l'émergence de nouveaux modes d'exploitation des salles de cinéma intégrant l'ensemble des activités (projection, programmation, billetterie, consommations, affichage, publicité, etc.) est une opportunité pour Ymagis qui a consacré de nombreuses ressources au développement d'applications logicielles dédiées aux exploitants.

Forte de 90 collaborateurs au 31 décembre 2012, la Société a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 39,7M€ en 2012 en hausse de 52,7% et a dégagé un résultat net part du Groupe de 2,0 M€. Déjà présente dans plusieurs pays (France, Benelux, Espagne et Allemagne), elle a pour ambition de poursuivre l'élargissement de sa base de clients et de ses technologies en Europe par croissance interne et le cas échéant par d'éventuelles acquisitions.

6.2 DE NOMBREUX ATOUTS AU SERVICE D'UNE STRATEGIE AMBITIEUSE

6.2.1 De multiples avantages concurrentiels

En quelques années, Ymagis s'est imposée sur le marché naissant de la transition numérique du cinéma en Europe. Le Groupe dispose aujourd'hui de nombreux atouts qui constituent non seulement des barrières efficaces pour parer l'entrée d'éventuels acteurs sur certains de ses marchés, mais surtout des atouts convaincants pour accélérer le développement de nouveaux logiciels et services à destination de l'industrie cinématographique dans le futur, avec notamment :

- ✓ une culture « globalocale » avec une présence physique sur 3 pays (France, Allemagne et Espagne) et commerciale sur 8 (Belgique, Pays-Bas, Luxembourg, Suisse et Maroc en plus des trois pays cités précédemment) ;
- ✓ un réseau de près de 2.600 écrans numériques signé au 31 mars 2013, dont plus de 2.222 déjà déployés sur 4 principales zones géographiques (France, Espagne, Allemagne et Benelux), constituant un actif majeur offrant un niveau de revenus et de marge fortement prédictible à l'horizon 2020 ;
- ✓ un positionnement unique sur le marché européen, combinant expertise financière et intégration technologique, qui permet de créer des synergies et des offres sur-mesure ;
- ✓ une offre de solutions et de services couvrant l'ensemble de la chaîne de valeur de l'industrie cinématographique, de la production à l'exploitation ;
- ✓ une expertise technologique forte ayant permis de développer un pôle de logiciels et services technologiques grâce à des applications logicielles propriétaires uniques ;
- ✓ des laboratoires intégrés de post-production, de duplication et de distribution de copies numériques ;
- ✓ une équipe de plus d'une centaine de collaborateurs à la date du présent Document de Base fédérés par un management très expérimenté bénéficiant d'une connaissance profonde de l'industrie cinématographique.

6.2.2 Une stratégie ambitieuse reposant sur de solides fondamentaux

Ymagis entend s'imposer rapidement comme un des acteurs de référence des services et technologies numériques pour l'industrie du cinéma en Europe, tant dans son déploiement initial que dans une phase d'intégration plus avancée. L'entrée dans l'ère numérique vient bouleverser l'ordre établi en affectant la situation d'acteurs qui existent parfois depuis plus d'un siècle. Un paradigme nouveau se présente à la filière cinématographique, qui permettra à de nouveaux acteurs comme Ymagis de prendre des positions fortes pour les années à venir.

Dans cette optique, Ymagis entend engager les actions suivantes :

- Profiter du premier cycle de renouvellement des équipements attendu dès 2015 et représentant, en Europe, un marché annuel à terme d'environ 3.500 à 5.000 installations sur la base d'un cycle de renouvellement de 7 à 10 ans ;
- Etendre sa couverture géographique en Europe à travers trois axes principaux. Le premier axe est relatif à la poursuite du développement de l'activité de VPF dans certains pays européens où la numérisation n'est pas terminée à date dont notamment l'Allemagne, l'Espagne et l'Europe de l'Est (se reporter au paragraphe 6.4.2.1 du présent Document de

Base) ; cette activité ayant atteint la phase de maturité, les contrats existants représentent la quasi-totalité des bénéfices futurs liés à cette activité. Le second concerne l'ouverture de laboratoires dans plusieurs pays européens afin notamment d'accompagner les activités européennes des distributeurs et enfin, le troisième relatif pour sa part, à l'acquisition d'opérateurs spécialisés tels que des installateurs à titre d'exemple afin d'étendre le parc clients et la zone géographique d'activités de la Société vers de nouveaux pays : Grande-Bretagne, Italie et Europe de l'Est notamment ;

- Enrichir l'offre de nouveaux produits et services. Cet élargissement de l'offre sera destiné d'une part aux producteurs et distributeurs avec le développement de nouveaux services, d'autre part, aux exploitants avec l'extension de l'offre aux services d'exploitation en capitalisant notamment sur la relation de proximité très forte existant avec les exploitants de salles sous contrat. Ainsi, Ymagis prévoit de proposer dans l'année qui vient de nouveaux services et une solution logicielle intégrée « tous services » pour les exploitants. En termes de déploiement commercial, jusque-là cantonné au seul portefeuille clients VPF du Groupe, Ymagis mettra en œuvre une politique de commercialisation active auprès des salles de cinéma non migrées par ses soins, tant en France qu'à l'international.

6.3 UNE INDUSTRIE SECLAIRE EN PROFONDE MUTATION

6.3.1 Un changement de paradigme : la transition vers le numérique

En près de 120 ans, le cinéma a connu peu d'innovations significatives remettant fondamentalement en cause son modèle économique. Ce média restait en effet dépendant d'un support physique, la copie photochimique, dont le poids, l'encombrement et le coût conditionnaient les opérations et l'économie de toute cette industrie. Mais, depuis le début des années 2000, l'ensemble de la filière cinématographique connaît une rupture technologique majeure avec le passage de la pellicule au numérique. Après son entrée dans quelques métiers de la filière au début des années 90 pour les effets spéciaux notamment, la transition numérique concerne aujourd'hui l'ensemble des acteurs de la chaîne cinématographique, depuis le tournage jusqu'à la projection. Une perspective nouvelle se présente au cinéma, offrant de nombreuses opportunités à l'instar de ce qui s'est passé lors de la transition numérique dans l'industrie de la musique, puis de la photographie ou de l'édition et de la presse.

Ces phases de conversion se sont caractérisées par une totale redistribution des cartes entre les acteurs existants et par l'apparition de nouveaux acteurs et de nouveaux modes de consommation (téléchargement, streaming, partage communautaire, web-to-print, etc.) dont les modèles économiques ne sont pas encore tous identifiés à ce jour.

6.3.1.1 De la production à la distribution, le numérique est devenu le nouveau standard

La chaîne de valeur de la filière cinématographique peut être scindée en trois grandes étapes schématisées ci-dessous. La chaîne traitée ici est celle de l'exploitation en salle, et ne présente donc pas les autres modes d'exploitation (TV, vidéo, etc.)



Ces trois grandes étapes sont chacune pilotées par des acteurs spécifiques :

- La phase amont (**production**) est opérée par le producteur qui finance l'ensemble des étapes menant à la création du master* du film (35mm ou numérique) dont il sera propriétaire. Cela passe par la rédaction du script, le casting, le tournage constituant la production auxquelles succèdent les phases plus techniques dites de post production dont l'intégration d'effets spéciaux, le montage son, l'optimisation de la colorisation, etc. ;
- La phase intermédiaire (**distribution**) au cours de laquelle interviennent les distributeurs assurant la promotion du film (affichage, promotion web, radio et TV...) et l'acheminement auprès d'exploitants de salles des copies en temps et heure chaque semaine, ce qui implique

d'adapter soit la pellicule 35 mn, soit le fichier numérique aux spécificités locales (sous-titrage, doublage) et de gérer toute la chaîne logistique ;

- L'étape aval (**exploitation**) est opérée par les exploitants, qui gèrent les salles où les films sont projetés. Les exploitants reçoivent les copies des distributeurs, assurent les projections et encaissent le prix des billets dont une partie, nette des taxes, est rétrocédée aux distributeurs concernés, lesquels à leur tour remontent la recette, déduction faite des frais de copies, de marketing et de leur commission, aux producteurs concernés.

Apparu dans un premier temps pour certains travaux de post-production, en commençant par le son, le numérique a progressivement pénétré l'ensemble de la filière, induisant des changements structurels majeurs, pour s'imposer aujourd'hui comme la technologie dominante. Alors que les films continuaient à être tournés en 35 mm pour l'image et en analogique pour le son, les rushes étaient transférés sous format vidéo pour permettre un montage alors appelé « virtuel », puis ultérieurement les scènes sélectionnées ont pu être numérisées grâce à un appareil spécialisé de scan avec une résolution 2K* (2048 x 1080 pixels) ou 4K* (4096 x 2160 pixels). Cette numérisation conduit ensuite à des étapes de post production dont bon nombre sont passées d'un traitement photochimique (35 mm) à un traitement informatisé grâce à des logiciels spécialisés. Ainsi en France, en 2011, près de 100% des films intègrent une post production numérique alors que cette part était minoritaire il y a quelques années. Puis, à compter de la fin des années 2000, la transition numérique a concerné les deux extrémités de la chaîne : en amont le tournage des films avec des caméras numériques d'une résolution croissante (de la HD vers 2005 aux formats 2K en 2008-2010, et maintenant 4K ou plus) et en aval l'exploitation grâce à l'équipement massif des salles de cinéma en projecteurs numériques.

6.3.1.2 Le numérique offre des avantages à l'ensemble des acteurs de la filière

Grâce aux nombreux avantages procurés aux divers intervenants de la filière, le numérique est en voie de s'imposer comme **le seul et unique mode de diffusion en salle**.

➤ **Avantages pour les distributeurs et les réalisateurs**

- **Réduction des coûts de tournage** : les nouveaux moyens de tournage permettent d'éviter une chaîne de coûts qui était difficilement compressible en 35mm, avec le passage obligé dans des laboratoires photochimiques afin de traiter une pellicule fragile et coûteuse. Avec les caméras numériques, le traitement des images et des sons issus des tournages s'effectue désormais sur support informatique, ce qui ouvre la voie à des progrès réguliers dans l'efficacité des traitements et une diminution des coûts – à niveau de qualité constant.
- **Amélioration progressive de la qualité des images tournées** : l'utilisation de moyens de tournage basés sur des technologies numériques permet d'espérer une amélioration régulière de la qualité des images issues des tournages : pour un coût équivalent – voire inférieur – à celui des caméras HD d'il y a huit ans, les images sont produites aujourd'hui au format 4K, et l'introduction récente de nouvelles caméras laisse entrevoir des définitions d'images encore plus précises. Qui plus est, le numérique permet de s'affranchir plus facilement des contraintes de vitesse de 24 images par seconde imposées par la pellicule. L'augmentation très significative des cadences d'images est désormais possible, ce qui améliore considérablement le confort visuel, notamment pour les films en « 3D » (relief stéréoscopique), les scènes d'actions ou les panoramiques.

- **Pour les réalisateurs et les directeurs de la photographie, le numérique apporte également des améliorations notables qui vont aller en augmentant** : il permet ainsi de multiplier les prises de vue sans risquer le gaspillage de pellicule, de faciliter les prises de vue dans des ambiances de faible lumière ou encore, de capturer des moments difficiles à prévoir (documentaires animaliers par exemple). Enfin, l'amélioration de la capacité des capteurs des caméras conduira à des qualités visuelles très significativement supérieures à celles connues actuellement, dont la restitution sera possible grâce aux évolutions à venir des technologies d'écrans plats ou de projecteurs.
- **Géométrie variable du contenu** : Alors que le 35mm rendait le support d'exploitation monolithique, le numérique permet, à l'instar du DVD, de fournir aux exploitants le film sous plusieurs versions (doublée, sous-titrée, 2D, 3D, version longue ou courte, etc.) ouvrant ainsi de nouvelles perspectives de production.

➤ **Avantages pour les distributeurs**

- **Réduction massive des coûts et des délais de duplication et d'acheminement** : la transition numérique constitue une formidable aubaine financière pour les distributeurs qui voient, notamment pour les plus petits d'entre eux qui ne pouvaient bénéficier d'une économie d'échelle, le coût moyen technique de duplication et d'acheminement d'une copie divisé par plus de 10, passant d'environ 1.000 € en moyenne à environ 100 €. Le tableau ci-dessous présente le coût moyen d'une copie de film selon le format :

Comparaison du coût de revient d'une copie de film 35 mm /DCP (format numérique)

35 mm		Numérique	
Fabrication des copies	€700-1 500	Copies numériques	€60-80
Logistique ⁽¹⁾	€100-150	Logistique (transport) ⁽²⁾	€20-25
Bandes- annonces	€50-100	Bandes- annonces	€5-10
		Clé d'encryptage et livraison	€5-10
TOTAL	€850-1 750	TOTAL	€90- 125

(1) *stockage, transport, recyclage, destruction*

(2) *le coût de la livraison dématérialisée (y compris films annonce et clefs de déchiffrage) se situe entre 70€ et 100€*

- **Duplication** : le distributeur reçoit habituellement du producteur, une fois terminées les opérations successives nécessaires à leur fabrication (conversion des couleurs, encodage des images du master numérique, rassemblement des fichiers sons, images et sous-titres dans un même packaging, puis vérification), un « master » à partir duquel sont dupliquées les copies qui seront envoyées dans les cinémas. Dans ce cadre, le coût de duplication des copies numériques de films est très nettement inférieur à celui des bobines 35 mm. Par ailleurs, une seule copie numérique permet d'agréger plusieurs versions d'un même film (version originale sous-titrée et version doublée, versions longue ou courte, versions à 24 images par seconde ou plus, voire même addition de bonus) pour un coût marginal.
- **Acheminement** : la copie 35mm d'un film représente plusieurs bobines, de 5 à 8 selon la durée du film, pesant chacune plusieurs kilogrammes, alors que le même film en version numérique sera encodé dans un fichier de 100 à plusieurs centaines de Gigaoctets, toutes versions comprises. Son acheminement pourra alors être réalisé à travers l'envoi d'un simple

disque dur à un coût limité, mais également de manière dématérialisée via des réseaux de télécommunications (fibre optique, ADSL, satellite). Si le support physique demeure aujourd'hui encore une voie privilégiée au regard de son économie, le développement des capacités des réseaux de transports de données devrait conduire à favoriser progressivement la transmission dématérialisée.

Plus grande souplesse pour mettre en œuvre des stratégies de distribution : le média numérique, plus flexible et moins coûteux, permet une plus grande réactivité au distributeur. De surcroît, le film étant stocké sous forme de fichier numérique, sa réplique est rapide et la circulation des disques durs permet de modifier rapidement l'empreinte du plan de sortie. Pour les films à petit budget, la réduction de coût qu'autorise le numérique, même en tenant compte du paiement des VPF, leur donne la possibilité d'être diffusés plus largement, et de profiter de la souplesse inédite permise par la projection numérique pour trouver un public plus large, par exemple en optimisant les créneaux horaires.

- **Protection accrue des contenus contre le piratage :** pour un coût réduit, trois types de protections sont mis en œuvre pour protéger les films contre le piratage pendant leur transport vers les salles, puis une fois qu'ils sont stockés ou exploités dans les cinémas :
 - chiffrement du fichier numérique et clé de déchiffrement envoyée séparément à l'exploitant sous la forme d'un message chiffré appelé en anglais KDM (*key delivery message*). Une fois parvenue à la salle, la clé ne fonctionne que si elle reconnaît le certificat de l'équipement de projection dans lequel elle est insérée, et le contenu ne peut être projeté que pendant une durée spécifiée dans la clé de déchiffrement ;
 - protection physique des équipements de projection ne permettant pas d'extraire le contenu du système une fois déchiffré par celui-ci ;
 - marquage des films (*watermarking*) consistant à insérer un tatouage électronique sur les films pendant leur projection : à chaque séance, un filigrane invisible pour le spectateur contenant la référence de l'équipement, la date, et l'heure de la séance est introduit dans les images projetées. En cas de captation puis de diffusion de ce contenu, un équipement spécial permet ainsi de détecter la copie pirate et son origine.

➤ **Avantages pour les exploitants**

La transition numérique va proposer d'une part de faciliter la gestion technique des salles et d'autre part, va ouvrir de nouvelles perspectives. Plus qu'un simple changement de support, le cinéma numérique va induire un nouveau mode de gestion opérationnelle des salles de cinéma devant permettre de contribuer à en améliorer la rentabilité.

- **Réduction des coûts opérationnels grâce à une gestion technique des équipements plus efficace :** si la mise en œuvre de projecteurs numériques est en partie génératrice de coûts techniques plus élevés qu'avec la pellicule (lampes plus coûteuses, frais de maintenance plus élevés, nécessité d'un suivi à distance), elle permet en revanche une mise en place et une programmation plus rapides des films et ouvre la voie à une automatisation complète des nombreux processus liés à la projection. Grâce à diverses applications logicielles intégrées à la

cabine numérique, de nombreuses tâches peuvent ainsi être programmées à l'avance et réalisées à distance, réduisant l'intervention humaine :

- **Programmation** : les séances peuvent désormais être programmées à l'avance sur plusieurs jours, voire plusieurs semaines, le déclenchement des projections intervenant de manière quasi-automatique. Les logiciels dits de supervision (ou « Theater Management Systems : TMS ») permettent très simplement et efficacement de créer et modifier des *playlists*, d'insérer des contenus provenant de diverses sources (distributeurs, régies publicitaires, fournisseurs de contenus dits « complémentaires » (opéras par exemple), ou encore de gérer les mouvements de contenus d'une salle à une autre, etc. ;
- **Surveillance (monitoring)** : le serveur central réalise un contrôle en temps réel du fonctionnement technique des différents équipements afin de prévenir et d'anticiper autant que possible d'éventuels dysfonctionnements et ainsi déclencher des actions de maintenance préventive, essentielles pour éviter au cinéma de perdre des séances et donc des spectateurs ;
- **Suivi des opérations** : les informations collectées depuis les équipements permettent de retracer l'historique des projections intervenues, notamment des incidents techniques ;
- **Maintenance** : une partie des opérations peut être réalisée en ligne afin de traiter certains problèmes à distance, ce qui n'exclut pas une maintenance traditionnelle sur site en cas de problème matériel. La salle de cinéma entre dans l'ère informatique avec la mise en place de procédures d'infogérance.

Le numérique va conduire de facto à une modification substantielle du fonctionnement des cinémas, qui s'appuieront sur cette technologie pour optimiser leurs dépenses et leurs revenus.

- **Disposer de nouveaux leviers pour augmenter la fréquentation des salles de cinéma** : la salle de cinéma a traditionnellement un taux moyen d'occupation peu élevé, souvent inférieur à 20% en moyenne sur la semaine, du fait de la faible fréquentation sur certains créneaux horaires ou certains jours. Pour les exploitants, la transition numérique constitue une première étape qui pose les fondations du « cinéma de demain », devant conduire à une évolution majeure du mode de gestion de leurs établissements grâce aux nombreuses opportunités offertes, l'enjeu étant d'accroître le taux moyen d'occupation, et donc la rentabilité des sites.
 - **Aller vers une programmation plus dynamique** : les serveurs numériques hébergeant les films offrent une programmation dynamique qui permet d'optimiser l'audience et donc, les revenus. Lorsque le cinéma comporte plusieurs salles, en fonction des jours et des heures, la diffusion d'un film peut être plus facilement affectée à une salle dont la capacité est adaptée à la demande. La tendance à la « multiprogrammation » qui avait déjà débuté avec la pellicule, mais qui était contrainte par les limites imposées par le support physique, devrait également se développer grâce au numérique, permettant aux cinémas d'offrir au public une gamme plus étendue de films, notamment pour les plus petits cinémas ;
 - **Enrichir l'offre par des nouveaux contenus** : la projection numérique permet la retransmission en direct ou en différé, sur un ou même plusieurs écrans d'un cinéma, en 2D ou même en 3D d'événements comme des concerts, des opéras, des événements sportifs ou *corporate*. Etant à même de diffuser divers formats de fichiers numériques, les salles de cinéma permettront à l'exploitant d'améliorer le rendement de certains créneaux horaires

en proposant de nouveaux contenus qui jusque-là n'avaient pas leur place dans les salles obscures. De la même façon, des films qui n'étaient pas distribués compte tenu de la « barrière à l'entrée » que constituaient les coûts minima d'une sortie 35mm, pourront être diffusés plus facilement ;

- **Améliorer la monétisation de l'espace publicitaire** : (se reporter aux paragraphes ci-dessous « Avantages pour les annonceurs/régies publicitaires ») ;
- **Développer la communication avec les spectateurs** : la pellicule, compte tenu de ses coûts et de la complexité de ses processus de fabrication, permettait difficilement aux exploitants de cinémas de mettre en œuvre une politique de communication avec la clientèle dans la salle même (hormis les logos pour quelques grands circuits). L'outil numérique ouvre la voie à une communication plus facile : des logiciels, dont certains développés par la Société, permettent désormais aux exploitants de créer leurs propres « copies numériques » de contenus audiovisuels destinés à assurer une communication personnalisée et réactive dans la salle (autopromotion, annonce d'avant-premières, d'opérations marketing exceptionnelles, de nouveaux films à venir, etc.).

➤ **Avantages pour le spectateur**

- Une qualité d'image et de restitution du son au moins égale sinon meilleure que celle du 35 mm, notamment dans la durée avec la fin de l'usure mécanique des copies 35 mm ;
- Des effets spéciaux et un effet de « réalité augmentée » via notamment une résolution plus élevée et/ou des images à haute cadence,...
- Un enrichissement de l'offre (concert, retransmission d'évènements...).

➤ **Avantages pour les annonceurs et les régies publicitaires**

L'adoption du numérique révolutionne la manière de diffuser la publicité sur plusieurs aspects.

- **Augmenter le ciblage et la réactivité des messages publicitaires** : la possibilité de gérer en temps quasi réel les spots à diffuser permet aux régies de proposer des campagnes plus ciblées aux annonceurs. Alors que les campagnes devaient être préparées plusieurs semaines à l'avance pour des projections en 35 mn, celles-ci peuvent être adaptées jusqu'au dernier moment avec le numérique, voire évoluer en fonction de l'actualité et / ou des horaires de projection selon les cibles de spectateurs, grâce là encore à des outils logiciels de « *play list* » performants ;
- **Garantir la diffusion** : grâce aux outils permettant de rapatrier les informations techniques générées par les équipements, les régies peuvent désormais donner aux annonceurs un compte rendu fidèle des projections effectivement intervenues de leurs spots, ce qui renforce aux yeux des annonceurs l'attractivité du support, dont la transparence aléatoire et l'absence de traçabilité à l'époque du 35 mm (lorsque la remontée des informations était manuelle) n'étaient pas un atout ;
- **Réduire les coûts de distribution** : à l'instar de la réduction des coûts de duplication et d'acheminements des films auprès des exploitants, le numérique permet également une

réduction sensible des coûts de distribution des publicités, et ce dans des proportions encore plus importantes : avec le 35mm, la régie était souvent contraintes de commander plusieurs bobines du même spot pour chaque salle compte tenu de la nécessité de faire évoluer l'avant-programme chaque semaine, alors que désormais un seul contenu envoyé au cinéma permet d'alimenter toutes les salles : là où 20 à 30 copies étaient nécessaires pour un spot dans un cinéma de 10 salles, une seule copie suffit désormais.

- **Développer sa propre régie** : La diminution des moyens et coûts de productions permettent aux exploitants d'être leur propre régie de publicité locale.

6.3.1.3 Un effort de standardisation entrepris dès l'origine pour une qualité au moins équivalente

La pellicule 35 mm constitue un des plus vieux standards au monde, imposé en 1908 par une *joint-venture* regroupant les « majors américaines » et Pathé. Assurant une parfaite interopérabilité à travers le monde, ce standard permettait à un film produit dans un pays d'être diffusé dans n'importe quelle salle de cinéma existante dans le monde et ce quel que soit le modèle de projecteur utilisé.

Afin que le cinéma numérique puisse bénéficier d'un même niveau d'interopérabilité, de qualité et de sécurité, gage de son adoption par la filière, sept des plus grands studios hollywoodiens (Disney, Fox, MGM, Paramount, Sony Pictures Entertainment, Universal et Warner Bros. Studios) se sont associés en 2002 pour créer « *Digital Cinema Initiatives* » (DCI) qui dès 2005, a publié des spécifications à l'attention de l'ensemble des acteurs de la chaîne de fabrication et de diffusion numérique, dans la perspective d'établir des standards. Très largement appliquées, ces spécifications techniques, qui ont été partiellement intégrées dans les normes de l'AFNOR en France (aux travaux de laquelle Ymagis participe), connaissent un processus continu de standardisation dans le cadre de l'ISO.

Par ailleurs, la qualité offerte par le numérique en termes de résolutions, de contrastes et de couleurs, qui pendant plusieurs années est restée inférieure à celle apportée par le 35 mm, a pu constituer un frein à son adoption. Mais le développement et le perfectionnement de la technologie DLP Cinema™ par Texas Instruments, puis la mise au point du SXR par Sony, ont permis d'améliorer cette qualité, voire de dépasser le niveau de qualité du 35mm, en apportant même de nouvelles opportunités comme la 3D (si la 3D existait en 35mm, la qualité du rendu n'était pas satisfaisant, contrairement aux résultats obtenus avec la projection numérique).

Malgré l'importance de ces avantages et des opportunités offertes, l'étape critique consistait en la phase de migration des cabines de projection vers le numérique. Afin de la faciliter, un mode de financement spécifique a été mis en place par des acteurs indépendants tels que la Société.

6.3.2 Un parc de salles déjà en cours de conversion en Europe et aux Etats-Unis grâce à un schéma de financement adapté

6.3.2.1 La nécessité de financer la transition vers le numérique

Alors que les distributeurs de films et les annonceurs publicitaires voient leurs frais techniques d'édition s'effondrer grâce à la projection numérique, les exploitants de salles doivent, en plus des

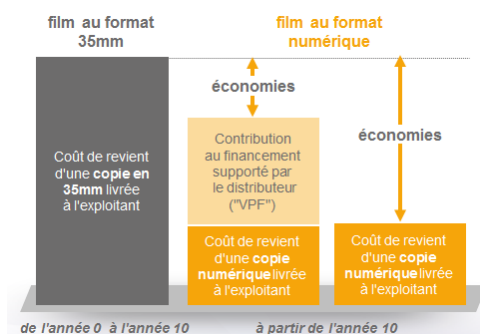
travaux de modernisation à réaliser dans les cabines de projection (climatisation et électricité notamment), investir une somme importante, entre 50 K€ et 60 K€ par écran selon le matériel choisi (contre de 10 à 15 K€ pour du 35 mm), pour passer au numérique, sans que cette conversion ne génère pour les salles de cinéma de manière certaine des avantages suffisants pour justifier une telle dépense. A l'exception des projections 3D, l'exploitant ne peut espérer faire payer plus cher les entrées et ne peut avoir l'assurance que la réduction de ses coûts de fonctionnement à court terme sera suffisante pour lui assurer un retour sur investissement correct.

Si tous les acteurs de la filière étaient convaincus du caractère inévitable et irréversible du passage au numérique, et de la nécessité de minimiser la période de transition pour éviter les surcoûts liés à la coexistence de deux standards techniques, l'investissement à supporter par les exploitants a longtemps été un frein au déploiement massif des cabines de projections numériques.

Conscients du déséquilibre entre d'un côté les économies substantielles et immédiates que le numérique allaient procurer aux distributeurs en termes de coûts de duplication et d'acheminement et de l'autre le poids des investissements à réaliser par les exploitants, les acteurs du marché américain, à commencer par les « majors » de la distribution cinématographique américaine, ont convenu d'organiser une contribution des distributeurs au financement de cette transition qui ne pouvait rester uniquement à la charge du seul exploitant. Ainsi, un nouveau modèle économique s'est mis en place, garantissant une répartition plus juste des coûts et des économies : comme il était dans l'intérêt à moyen terme des distributeurs que les cinémas s'équipent, ils ont accepté de participer à un schéma financier mis en place par des acteurs indépendants visant à faire payer un droit de passage aux distributeurs désirant assurer la projection numérique de leurs films, afin de contribuer au financement de la cabines de projection numérique que les exploitants prenaient le risque d'installer à leurs frais dans les complexes cinématographiques. Ce droit de passage, qu'on peut assimiler à une forme de péage sur les équipements, est appelé frais de copie virtuelle ou VPF « Virtual Print Fee » ou encore, dans la terminologie française, « contribution à la transition numérique - CTN » ou « contribution à l'équipement numérique ».

Le VPF s'analyse comme un droit payé par le distributeur (ou plus généralement le fournisseur de contenus) pour bénéficier de la possibilité d'utiliser l'équipement numérique installé par l'intermédiaire, pendant une certaine durée et dans certaines limites. Ce péage permet à un film d'emprunter le canal numérique du projecteur de l'exploitant, et le montant versé vient contribuer au financement de l'équipement. Comme le résume le schéma ci-après, d'un point de vue économique, le distributeur affecte une partie de l'économie immédiate réalisée sur le coût des copies 35 mn au financement des équipements qui permettent de réaliser cette économie.

Le modèle VPF : des économies à court et moyen terme grâce à la numérisation



6.3.2.2 Un principe de fonctionnement complexe dans lequel l'intermédiaire joue un rôle essentiel

Le VPF est un schéma de financement dans lequel un intermédiaire indépendant comme Ymagis assure la répartition du coût de financement de la transition numérique entre les distributeurs et les exploitants de salles, et permet d'éviter que la négociation des VPF vienne interférer dans les relations commerciales habituelles entre exploitants et distributeurs, lesquelles sont centrées autour des questions de programmation et de partage de la recette. Le modèle consiste pour l'intermédiaire à collecter d'une part les VPF des différents fournisseurs de contenus, dont les distributeurs de films, et d'autre part la contribution des exploitants finançant la quote-part de l'investissement restant à leur charge. Ces revenus viennent ensemble couvrir les financements et les coûts auxquels l'intermédiaire est exposé :

- le coût des équipements (projecteurs, serveur central...);
- les frais financiers;
- les coûts opérationnels de l'intermédiaire lié à la gestion du modèle; et
- la marge de l'intermédiaire.

Le fonctionnement détaillé du VPF et du modèle économique en résultant pour la Société sont détaillés à la section 6.5.1.1 du présent Document de Base. Il en ressort une multitude de flux générés entre les trois parties que sont les distributeurs, les exploitants et l'intermédiaire tel que la Société auxquels se rajoutent les flux d'autres acteurs intervenant indirectement dans le processus (installateurs, fabricants, établissement financiers,...).

Tant pour les distributeurs que pour les exploitants de salles, une telle intermédiation offre de nombreux avantages, outre la garantie apportée aux deux parties du respect sur toute la période de financement de l'équilibre convenu quant à la contribution respective de chacun :

Pour les exploitants

- Pas de négociation à mener avec de nombreux distributeurs différents³ et dont les plus importants sont aux Etats-Unis;
- Simplicité dans la gestion des flux financiers VPF grâce à l'interface unique qu'est l'intermédiaire indépendant en tant que tiers opérateur : l'exploitant n'a pas à collecter lui-même les VPF auprès de chaque distributeur, ni à rendre des comptes périodiquement à chaque distributeur quant au niveau atteint par l'ensemble des VPF collectées;
- Garantie de versements réguliers, d'un montant prédéfini : l'exploitant n'est pas soumis aux aléas de sa programmation.
- Garantie qu'une partie déterminée du coût de l'équipement sera couverte par l'intermédiaire indépendant, qui en prend l'engagement.
- Avantages apportés par la mutualisation : la mise en œuvre d'un programme de VPF sur une grande quantité d'écran permet d'atténuer la fluctuation du nombre de VPF payés, la volatilité étant plus élevée au nouveau d'un nombre plus restreint d'écrans.
- Bénéfice des contrats de financements négociés avec des établissements financiers.

³ A titre d'exemple, 50 distributeurs traitant en direct avec 100 exploitants représentent 5.000 accords, alors que cela n'en représente que 150 via une tierce-partie.

Pour les distributeurs

- Simplicité dans la gestion des flux financiers VPF grâce à l'interface unique¹ qu'est l'intermédiaire indépendant en tant que tiers opérateur : les distributeurs n'ont pas à verser directement leur contribution à chacun des cinémas équipés, ni à réclamer à chacune d'entre elles le niveau atteint par les VPF déjà versées ;
- Garantie du bien-fondé des coûts à financer et facilité pour les auditer ;
- Garantie du principe d'équité entre fournisseurs de contenus grâce à la collecte des journaux d'informations (« logs ») des équipements numériques (cf TCS)
- Assurance que l'intermédiaire indépendant fera ses meilleurs efforts pour assurer une transition plus rapide des salles d'un pays donné vers le numérique.

6.3.3 Un rythme de déploiement très rapide

Mis en œuvre tout d'abord aux Etats-Unis à partir de 2005 par les sociétés Technicolor (qui a finalement abandonné ce projet) et Cinedigm (anciennement AccessIT), puis Digital Cinema Implementation Partners (DCIP), ce mécanisme s'est exporté en Europe et dans le reste du monde.

6.3.3.1 Un très gros succès aux Etats-Unis

Fin 2005, Technicolor et Cinedigm ont été les premiers intermédiaires à mettre en œuvre le modèle VPF (se reporter au paragraphe 6.4.2 du présent Document de Base pour l'analyse de la concurrence), les principaux studios d'Hollywood (Disney, Fox, Universal, Sony, Warner Brothers, Paramount) et des distributeurs indépendants ayant accepté de fournir des copies numériques et de contribuer au financement de la transition. Technicolor n'ayant pas voulu poursuivre ce projet, Cinedigm est resté durant plusieurs années la seule entité de déploiement aux Etats-Unis.

D'autres intermédiaires tel Digital Cinema Implementation Partners (DCIP), une société constituée en 2007 par les trois plus grands circuits de salles (AMC Entertainment, Cinemark USA et Regal Entertainment), représentant environ 16.000 écrans, mais aussi des constructeurs comme GDC ou Christie, sont apparus et ont contribué à l'accélération du déploiement à travers les Etats-Unis et au Canada.

Fin 2012, le taux d'équipement s'établit avec 36.286 écrans numérisés à 91% fin 2012 (source : DigiTalk 2012, Media Salles) contre 65% à fin 2011 (Source : *Rapport d'activité 2011 du CNC – Mai 2012*).

6.3.3.2 La réussite de la réplique du modèle en Europe

Fort du succès rencontré aux Etats-Unis, les « Majors américaines » ont été contactées à partir de 2005 par des sociétés européennes en vue de mettre en œuvre le même type de financement pouvant intégrer certaines spécificités locales dans la mesure où le cinéma européen bénéficie dans certains pays, dont la France, d'une production importante de films d'origine locale. Afin d'encourager un déploiement massif et rapide du numérique, une grande partie des *majors* a accepté de contracter avec des sociétés en Europe avec pour perspective de devoir verser cette contribution par copie numérique de tout nouveau film projeté, selon des modalités prédéterminées (se reporter à la section 6.3.3 ci-dessus). Pour cette raison, le rythme de déploiement en Europe a été très rapide. En à peine 5 ans, environ 25.255 salles (source : *DigiTalk 2012, Media Salles*) ont été équipées à travers l'Europe avec cependant des taux de numérisation très disparates d'un pays à l'autre, tel que l'indique le tableau par pays présenté au paragraphe 6.4.1.1 ci-après.

Concernant spécifiquement la France, la loi n°2010-1149 du 30 septembre 2010 prévoit que les distributeurs doivent accepter d'entrer dans une relation contractuelle avec les exploitants ou les intermédiaires les représentant. Elle prévoit que des VPF doivent ainsi être payés pendant une durée maximale de 10 ans s'achevant en tout état de cause au 31 décembre 2021, pour contribuer au financement de la transition numérique des salles homologuées au 31 décembre 2012. Durant la seule année 2012, le nombre d'écrans numériques a progressé en France de 39,4% pour s'établir à 5.017 sur un total général de 5.574 écrans, soit un taux de conversion de l'ordre de 90% (*source : Baromètre trimestrielle de l'extension du parc de salles numériques, décembre 2012, CNC*). Cela représente un total de 1.644 établissements contre 968 fin 2011, soit environ 80% des établissements. Cette progression de 70%, bien supérieure à la progression des écrans, montre que les petites exploitations se sont équipées plus tardivement que les plus grands complexes.

6.4 LE MARCHE ET SES ACTEURS

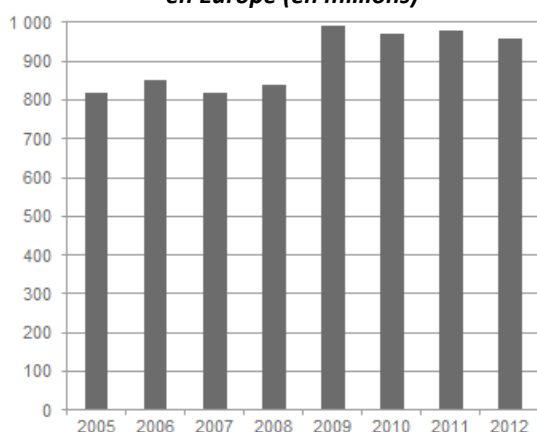
La filière cinématographique est fortement impactée par le nouveau paysage qu'impose le numérique à l'ensemble des acteurs de la chaîne de valeur. Pour autant, en bout de chaîne, du côté des spectateurs, cette industrie bénéficie d'une certaine résilience, la fidélité du public n'étant pas négativement affectée par la crise.

6.4.1 Données clés du cinéma européen et français

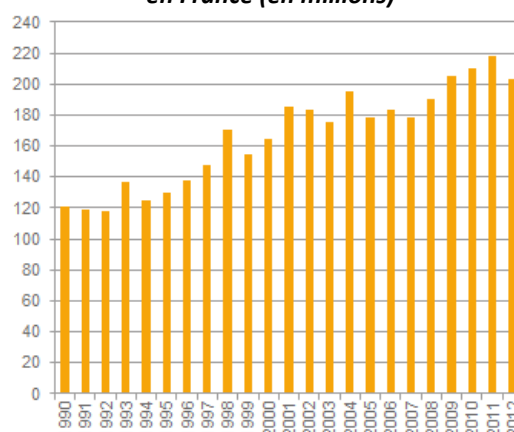
6.4.1.1 Un marché résistant et acyclique

Trouvant ses origines à la fin du 19^{ème} siècle et fleurissante au 20^{ème} avec l'âge d'or d'Hollywood à partir de 1920, l'industrie cinématographique a dû affronter dès les années 60 la concurrence de la télévision puis à partir des années 80 l'émergence rapide de la vidéo, avec l'apparition du magnétoscope puis du DVD, et le développement des télévisions privées. Face à ces nouvelles concurrences, le monde de l'exploitation cinématographique (les salles de cinéma) s'est profondément restructuré, et a procédé à de lourds investissements pour se moderniser, avec en particulier le développement de l'offre de « multiplexes », qui jouent aujourd'hui un rôle prédominant dans ce secteur. Cette évolution a conduit l'exploitation cinématographique à regagner des spectateurs, ce qui lui permet désormais d'affronter sans dommage les nouveaux médias tels que les jeux vidéo, Internet ou encore la vidéo à la demande. En dépit de cet environnement concurrentiel croissant lié à la multiplication des offres de contenus, et grâce à cette modernisation, le cinéma démontre année après année sa capacité de résistance et son caractère acyclique. Le schéma ci-dessous à gauche retrace l'évolution au cours des 8 dernières années du nombre d'entrées au cinéma enregistrées en Europe (source : *Media Salles Yearbook* : <http://www.mediasalles.it/yearbook.htm>). Le schéma de droite révèle l'évolution sur les 23 dernières années des entrées du seul marché français, principal marché sur lequel opère la Société actuellement (source : *CNC* - <http://www.cnc.fr/web/fr/statistiques-par-secteurs>).

Evolution du nombre d'entrées au cinéma en Europe (en millions)



Evolution du nombre d'entrées au cinéma en France (en millions)



En France, après les énormes difficultés rencontrées dans les années 80 liées à l'apparition du magnétoscope et du développement de l'offre proposée par la télévision (nouvelles chaînes privées, lancement de Canal + qui a commencé à diffuser des films récents, privatisation de TF1), la situation n'a cessé de s'améliorer depuis les années 90. Une fois le point d'inflexion atteint en 1992 avec 116 millions d'entrées, le cycle s'est inversé dès 1993, sous l'effet conjugué de succès commerciaux

majeurs (« Les visiteurs » en 1993, « Titanic » en 1998) et de raisons plus structurelles telles que les efforts importants consentis par les exploitants dans la rénovation et la réorganisation du parc de salles, avec notamment l'apparition des premiers multiplexes. Leur nombre est passé de 2 en 1993 à 80 en 2000 et 176 fin 2011 (*source : Rapport d'activité 2011 du CNC*), et ils ont représenté 58,6% des entrées en 2011. Depuis quatre ans, le nombre d'entrées au cinéma en France s'établit solidement au-dessus de 200 millions. La baisse de 5,9% constatée en 2012 (204,3 millions d'entrées – *source : site CNC <http://www.cnc.fr/web/fr/frequentation-cinematographique>*) est ainsi imputable au chiffre record atteint en 2011 (avec 217,1 millions, en hausse de 4,9% par rapport à 2010), grâce notamment au succès historique du film « Intouchables » ayant engrangé à lui seul 16,6 millions d'entrées sur 2011.

La situation française n'est pas atypique, car bon nombre d'autres pays européens connaissent une évolution comparable. Ainsi, le nombre total d'entrées dans l'Union Européenne s'est établi de manière durable en autour des 850 millions d'entrées depuis 2004. Au cours des 3 dernières années, la moyenne s'est établie à environ 868 millions d'entrées, même si certaines disparités locales existent. Par exemple, l'Espagne et l'Italie ont connu une année 2012 difficile après une année 2011 déjà en baisse (*Sources : Media Salles*).

Divers facteurs contribuent à expliquer cet état de fait :

- une production et diffusion de films en augmentation tant en termes quantitatif que qualitatif ;
- un nombre de salles stable voire croissant selon les pays avec une meilleure qualité d'accueil et des conditions techniques en constante amélioration (son, image, etc.) ;
- une diversité de l'offre marketing proposée notamment par les réseaux d'exploitants tels qu'UGC, mk2 ou encore Pathé-Gaumont (forfait illimité, cartes prépayées, applications mobiles, réservations en ligne, etc.) ;
- un prix de la place qui a peu augmenté (+13,2% en 10 années - *source : CNC, Bilan 2011 et rapport INSEE « 40 ans de cinéma »*) permettant au cinéma de conserver son statut de sortie de loisir la moins chère.

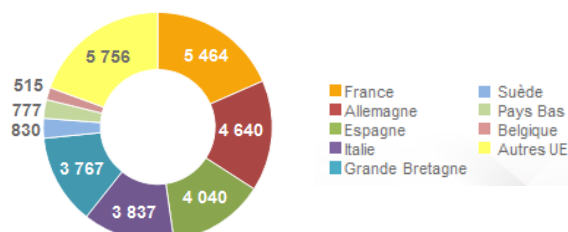
Il y a enfin lieu de rappeler que la sortie en salle demeure pour les producteurs et les distributeurs de films le moment phare pour exposer et promouvoir les œuvres. Cette phase cruciale dans la vie d'un film bénéficie d'un soutien marketing très important (campagne de publicité, affichage, présence des acteurs dans les médias, etc.), lequel vise à générer un nombre d'entrées maximum pour, non seulement couvrir les frais du film, mais surtout valoriser les droits du film sur les autres supports qui poursuivront le succès de l'œuvre à savoir le DVD, la VOD, la diffusion sur les chaînes cryptées puis généralistes, les éventuels produits dérivés et licence jeu vidéo, etc. Fort de son succès populaire et de son rôle essentiel dans la mise en valeur des films, le cinéma en salle a, semble-t-il, encore de beaux jours devant lui.

Enfin, la projection numérique renforce également l'attractivité de ce média, qui peut désormais non seulement proposer des films sous plusieurs formes (doublée, sous-titrée, 2D, 3D, ...) mais aussi de diffuser de nouveaux contenus complémentaires à la programmation classique de films, qui rencontrent un certain succès auprès d'un public souvent différent de la clientèle habituel des salles : opéras, ballets, événements sportifs, etc.

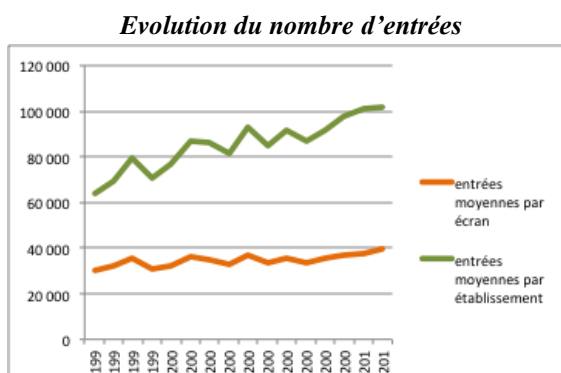
6.4.1.2 Une grande diversité d'exploitants

Cette forte fréquentation est bien sûr soutenue par l'existence d'un grand nombre de salles de cinéma dont le nombre connaît une légère croissance depuis 2005 pour s'établir à 29.626 écrans fin 2011 dans l'Union Européenne (source : Observatoire Européen de l'Audiovisuel, Focus 2012).

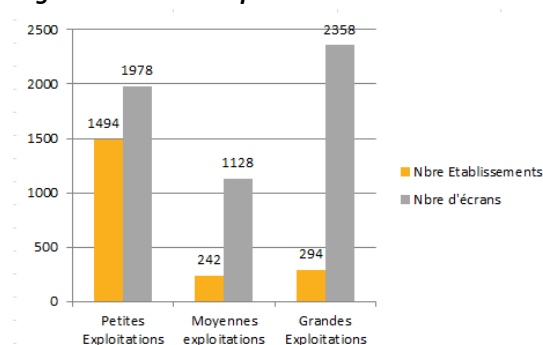
Nombre d'écrans de cinéma dans l'Union européenne fin 2011



Les cinémas se caractérisent par une grande diversité : d'un côté les établissements mono salle et de l'autre les multiplexes de 10, 15 voire plus de 20 écrans souvent exploités par des groupes exploitant plusieurs centaines d'écrans sur un seul pays, constituent les deux extrêmes. Cette diversité varie sensiblement d'un pays à l'autre en Europe mais la tendance sur les dernières années est la part croissante des multiplexes, dont l'économie est plus adaptée à la multiplication de l'offre de films et qui permettent de faire jouer des effets d'échelle. Ainsi, en France, le développement de l'offre de multiplexes a eu pour conséquence de renforcer l'attractivité de la salle pour le public. Le schéma de gauche ci-dessous montre ainsi l'augmentation sensible du nombre d'entrées moyennes par établissement, qui s'accompagne d'une croissance du nombre d'entrées moyennes par écran bien que dans des proportions plus faibles.



Segmentation des exploitants de salles en France



Le schéma de droite ci-dessus représente, pour la France, la segmentation professionnelle entre petite, moyenne et grande exploitation à fin 2011 se partageant les 5.464 écrans recensés à cette date (Source : Rapport d'activité du CNC- Mai 2012). Selon l'usage professionnel, les cinémas réalisant moins de 80.000 entrées sur une année relèvent de la petite exploitation, ceux forts de 80 000 à 450.000 entrées relèvent de la moyenne exploitation, les autres étant classés dans la grande exploitation. Cependant, par convention, tous les établissements exploités par des entreprises propriétaires de 50 écrans au moins sont classés dans la grande exploitation, quel que soit leur nombre d'entrées.

Si tous ces chiffres laissent transparaître une forte stabilité en matière de consommation de cinéma, il n'en demeure pas moins que l'industrie du cinéma connaît depuis quelques années, une rupture technologique profonde avec le passage à l'ère du numérique.

6.4.2 Les marchés de la Société

Le marché auquel s'adresse la Société repose sur deux segments principaux :

- (i) le premier est celui du financement : forte de sa solide position dans ce domaine par la maîtrise du modèle VPF, mis en œuvre pour assurer la migration initiale des cabines de projection des salles de cinéma du 35 mn au numérique, la Société se prépare maintenant à offrir des solutions de financement nouvelles, notamment lorsque s'ouvrira le marché du renouvellement des équipements des salles de projection, prenant ainsi progressivement le relais du VPF selon l'obsolescence du parc installé ;
- (ii) le second est consacré aux services technologiques proposés à l'ensemble des acteurs de la filière cinématographique pour leur permettre d'accéder à toutes les nouvelles possibilités offertes par le numérique.

6.4.2.1 Le marché du VPF en Europe

Comme expliqué au paragraphe 6.5.1 ci-dessous, le VPF est une rémunération que les distributeurs de films (ou d'autres contenus) payent à des tiers tels que la Société pour chaque copie numérique de film programmé dans un cinéma sous contrat avec le tiers concerné. Les paramètres économiques de ce marché sont donc le nombre de salles de cinéma équipées en numérique, le nombre de films nouveaux distribués, le nombre de copies numériques distribuées par film et enfin le prix du VPF négocié entre les parties. Le marché du VPF et son potentiel de croissance peuvent s'apprécier au travers des deux indicateurs suivants : le taux de conversion (proportion de salles équipées sur le nombre total de salles) et le nombre de copies numériques atteignant les cinémas au cours d'une année, ce qui permet d'évaluer la quantité de VPF susceptibles d'être versés, le prix de ces derniers étant négociés par la Société avec les distributeurs et autres fournisseurs de contenus :

La conquête des salles de cinéma

Comme le montre le tableau ci-dessous, le marché européen (élargi à la Russie et à l'Europe de l'Est, notamment) compte environ 36.000 salles de cinéma dont 70% ont déjà opéré la transition vers le numérique. Si le taux moyen de passage au numérique en Europe à fin 2012 est ainsi relativement élevé, il existe cependant une grande disparité d'un pays à l'autre. En effet, alors que certains pays comme la France, le Royaume-Uni et le Benelux affichent des taux de migration très élevés à l'instar des Etats-Unis, d'autres pays comme l'Italie, l'Espagne ou l'Europe de l'Est ont pris du retard et présentent par conséquent un potentiel de marché important, avec des taux de conversion s'établissant à moins de 60%. L'Allemagne se trouve avec 65% de taux de conversion dans une situation intermédiaire.

En quelques années, Ymagis s'est imposé comme un acteur majeur de la transition numérique en Europe avec des parts de marché comprises entre 14% et 22% dans les pays où la Société opère. La Société entend accentuer ses efforts commerciaux et conquérir des parts de marché, notamment en Espagne et en Allemagne. La Société envisage également de proposer un modèle VPF pour les pays encore peu équipés comme certains pays de l'Est qui offrent encore un potentiel de croissance important.

Classement au 31 décembre 2012 des principaux pays européens par nombre d'écrans numérisés, avec les taux de numérisation et les parts de marché d'Ymagis

Pays	Nombre d'écrans	Nombre d'écrans numérisés ⁽¹⁾	% de numérisation ⁽¹⁾	Nombre d'écrans numérisés par Ymagis	Part de marché d'Ymagis
1 France	5 574	5 017	90%	1115	22%
2 Royaume-Uni	3 684	3 500	95%	-	-
3 Allemagne	4 615	3 000	65%	543	18%
4 Italie	3 860	2 200	57%	-	-
5 Russie	3 175	2 000	63%	-	-
6 Espagne	3 913	1 800	46%	305	17%
7 Benelux	1 445	1 401	97%	199	14%
8 Europe de l'Est	2 724	1 299	48%	-	-
9 Suède	850	638	75%	-	-
Autres	6 239	4 401	70%	-	-
Total	36 079	25 255	70%	2 162	9%

⁽¹⁾ Source : Etude DIGITalk de février 2013, publiée par MEDIA Salles

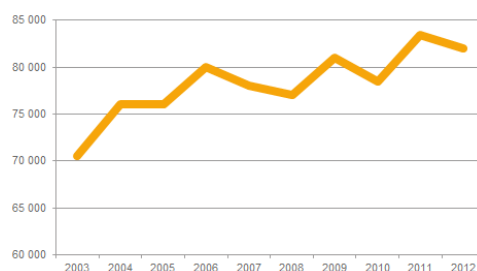
Note : Pour le Benelux et l'Europe de l'Est, seuls les chiffres 2011 étant disponibles, une estimation a été appliquée pour 2012

Concernant plus particulièrement le marché Français, aucune étude spécifiant les parts de marché des autres acteurs n'existe. Cependant, à la connaissance de la Société, il est précisé que s'agissant du réseau Gaumont-Pathé (969 salles dont 760 en France fin 2011) (sources : Bilan du CNC 2011 et site Internet <http://www.pathe.fr/chiffrescles>), celui-ci gère ses propres VPF sans intermédiaire et que le groupe CGR (413 salles en France en 2011 – source site Internet : <http://www.cgrcinemas.fr/a-propos-de-cgr/>) est sous contrat avec Arts Alliance Media, concurrent de la Société. Se reporter aussi aux paragraphes 6.4.3.1 et 6.4.3.2.

Le nombre de copies numériques

Les revenus VPF de la Société sont directement liés au nombre de copies numériques mises en circulation dans les salles. La prédictibilité des revenus est forte mais reste néanmoins dépendante d'une variable exogène qui est le nombre de films projetés sur la période courant jusqu'à l'échéance des contrats VPF. L'évolution du nombre de copies distribuées permet donc de mieux anticiper les revenus futurs, avec cependant toutes les réserves liées au fait que cette grandeur reste dépendante de la politique des distributeurs. Pour la France, qui est le seul marché pour lequel la Société a eu accès à des statistiques fiables, le schéma ci-dessous démontre une tendance haussière du nombre de copies totales distribuées au cours des 10 dernières années. A ce jour et à la connaissance de la Société, aucun évènement ou tendance connue ne permet d'anticiper à court ou moyen terme une modification substantielle de cette tendance générale.

Nombre de copies annuelles distribuées en sortie nationale en France (en unités)



(sources : CBO-Box Office, Box Office Mojo, Ymagis)

Ces quantités doivent être augmentées des copies que les distributeurs décident de distribuer en supplément au delà de la sortie nationale, en général que les films concernés connaissent un succès supérieur à celui qui était initialement attendu.

Ainsi, pour le seul marché français, un écran reçoit en moyenne un minimum de 15 copies de films par an. De son côté, la Société étant positionnée sur un profil d'exploitation réalisant plus d'entrée que la moyenne, ces salles reçoivent en moyenne plus de copies que la moyenne nationale.

Dans d'autres pays européens, le nombre de copies mises à disposition des cinémas par les distributeurs pouvait être estimé à 64.000 en 2012 en Allemagne (source : données Box Office Mojo retraitées : <http://boxofficemojo.com/intl/germany/?yr=2012&p=.htm>), soit une moyenne située à environ 13,6 copies par écran en moyenne nationale, et à 53.000 en 2012 en Espagne (données Box Office Mojo retraitées : <http://boxofficemojo.com/intl/spain/?yr=2012&p=.htm>), soit une moyenne nationale située légèrement au-dessus de 13 copies par écran.

La Société estime que la numérisation des salles est un facteur favorisant à la fois l'augmentation du nombre de films nouveaux distribués et l'accroissement par film et au global du nombre de copies mises à la disposition des salles de cinéma. En effet, même en tenant compte du paiement des VPF par les distributeurs, la numérisation conduit pour beaucoup d'entre eux, notamment les plus petits, à une baisse très significative des coûts techniques de sortie des films : baisse unitaire du coût des copies, réduction drastique des coûts fixes nécessaire à la préparation des « masters » ; pour un même budget, les distributeurs peuvent ainsi en moyenne allouer un plus grand nombre de copies par film au marché.

6.4.2.2 Le marché des services et des ventes de produits

Les outils numériques ont d'ores et déjà pénétré le monde du cinéma : dans la salle avec notamment la caisse informatisée, dans la postproduction avec les outils de postproduction numérique par exemple. La conversion très rapide de l'ensemble de la chaîne de valeur aux technologies numériques ouvre désormais de nouvelles perspectives pour l'industrie cinématographique. Le traitement des données numériques modifie en profondeur les modes d'exploitation de la filière du cinéma : nouveaux outils, nouveaux processus, et nouveaux produits. Dès lors, le marché des services liés au traitement de l'information, à l'automatisation des opérations et à la gestion des nouveaux contenus va constituer un relais de croissance très important pour la Société. L'enjeu est désormais pour la Société de devenir un opérateur de premier plan capable d'offrir à tous les acteurs de la filière une large palette de services et d'outils, notamment logiciels, pour que ces derniers puissent profiter des avantages apportés par le numérique.

Ces services concernent tous les métiers de la filière cinématographique :

- Production : service d'assistance au tournage, postproduction prenant en compte les évolutions en termes techniques et de géométrie variable du contenu
- Distribution : développement de l'offre de transport par réseaux de télécommunications, développement d'outils logistiques et d'outils marketing s'appuyant sur les données collectées
- Exploitation : numérisation intégrée des cinémas (projection, son, billetterie, affichage dynamique, sécurité, etc.), développement d'outils marketing, gestion des sites Web, d'applications mobiles, etc.

Dans ce contexte, au-delà des salles restant à convertir en Europe, les marchés visés par la Société seront d'une part le renouvellement des équipements de projection déjà installés et d'autre part leur montée en gamme (« *upgrade* ») :

- Le matériel composant l'équipement numérique des salles de cinéma est pour une large part comparable à du matériel informatique. Il intègre des composants électroniques et des programmes informatiques dont l'évolution est permanente. Contrairement aux projecteurs 35mm dont la durée de vie pouvait atteindre plusieurs dizaines d'années (de 20 à 30 ans voire plus) du fait de composants essentiellement mécaniques, le cycle de renouvellement des équipements numériques devrait connaître une durée bien plus réduite, estimée de 5 à 10 ans, à l'instar des cycles constatés sur le marché des ordinateurs. Le basculement du marché vers la transition numérique ayant démarré en 2007 dans les pays primo-équipés, un premier cycle de renouvellement lié à l'usure du matériel devrait apparaître dès 2014-2015 ;
- Au-delà de l'usure technique, ces matériels seront sujets à une obsolescence technologique caractéristique des équipements numériques. Ainsi, alors que le monde de la télévision s'apprête à migrer dans les prochaines années vers le format « Ultra Haute Définition », les constructeurs commençant dès à présent à commercialiser des postes avec une définition quatre fois supérieure (3840 x 2160 pixels) à l'actuelle « Haute Définition » (1920 x 1080 pixels), la salle de cinéma ne pourra rester à l'écart de ce mouvement et devra offrir à ses spectateurs une prestation de qualité au moins équivalente. Or la très grande majorité des écrans est actuellement équipées au format « 2K » (2048 x 1080 pixels) : en France plus de 98%. Dès lors que le grand public se verra proposer des téléviseurs et des programmes au format UHD, il y a fort à parier que le cinéma devra migrer du 2K au 4K (4096 x 2160 pixels) sous la pression du public. De la même façon, le cinéma vit depuis plus d'un siècle à la vitesse de 24 images par seconde. Le numérique permet désormais d'augmenter cette fréquence, avec pour résultat d'améliorer la qualité de restitution des images.

La Société estime que le marché des équipements devrait atteindre en Europe environ 220 à 260 millions d'euros par an à maturité compte tenu :

- d'un parc européen d'écrans numériques à maturité du cycle de transition devant s'établir durablement au-dessus du niveau actuel de 36.000 écrans, compte tenu du potentiel de développement de l'industrie cinématographique dans les pays de l'Est.
- d'un renouvellement intervenant au bout de 7 à 10 ans, soit entre 3.600 et 5.100 installations par an ;
- d'un coût d'équipement moyen de 50 à 60K€ actuellement selon le matériel choisi.

Ce montant estimé représente le prix de vente total des équipements étant toutefois rappelé qu'Ymagis n'intervient pas en tant que fabricant mais en tant que distributeur et intégrateur.

Le montant estimé annuel doit ensuite être apprécié au regard de la part de marché actuelle de la Société sur l'ensemble du parc européen numérisé qui reste encore limitée. L'enjeu pour la Société, qui ciblera à la fois son réseau d'écrans déployés mais également toutes les autres salles, sera donc de concevoir des offres complètes intégrant la vente des matériels, leur installation, leur entretien, la maintenance et l'infogérance, ainsi que des solutions de financement tel que le leasing ou autre formule de location permettant aux exploitants d'absorber sur plusieurs années le coût de ce renouvellement, alors qu'ils pourraient ne plus bénéficier des mécanismes de VPF.

6.4.3 L'environnement concurrentiel

L'environnement concurrentiel de la Société peut se décomposer en deux catégories d'intervenants, ceux disposant d'une offre globale à destination de la filière cinématographique et les acteurs spécialisés géographiquement ou par produit/technologie.

6.4.3.1 Les concurrents globaux

Sur le marché européen, les deux principaux concurrents de la Société sont Arts Alliance Media et Dcinex.

dcinex - Ex XDC (Belgique) : née de la fusion en mai 2012 entre XDC (créée en 2004, « spin off » de la société belge EVS) avec deux sociétés qu'elle avait acquises, Film Ton Technik et Bewegte Bilder, Dcinex est une société pan-européenne offrant une gamme de services aux exploitants de salles de cinéma, aux distributeurs et aux producteurs, dans le cadre d'un modèle économique proche de celui d'Ymagis. Avec des bureaux dans plusieurs pays européens, Dcinex développe ses activités dans deux directions : une offre à l'intention des exploitants de cinéma (fourniture d'équipements et d'installation, le financement VPF, les services d'assistance technique et de maintenance) et une activité de services d'acheminement à l'intention des distributeurs (services de *mastering* pour les distributeurs et les propriétaires de contenu, ainsi que la livraison physique et électronique). En septembre 2012, Dcinex a créé une *joint-venture* avec Eutelsat pour développer une offre d'acheminement par satellite. Forte de plus de 200 collaborateurs et présente dans 14 pays européens, Dcinex est actuellement en concurrence directe avec Ymagis principalement sur le Benelux et l'Allemagne. Dcinex a conclu des accords VPF avec les six « Majors américaines » et des distributeurs européens (source : site Internet de Dcinex - <http://www.dcinex.com/en/corporate/history>). La société annonce un chiffre d'affaires 2012 de 88,8M€ avec 3.700 écrans déployés, soit 35% de part de marché en Europe (source : Site Internet d'EVS – communiqué du 21 février 2013 http://www.evs.tv/sites/default/files/1361393601_EVS_CQUE_4T12_FR_130221_final.pdf).

Arts Alliance Media - AAM (Royaume-Uni) : fondée en 2003 par le fonds d'investissement Arts Alliance (famille Hoegh, présente notamment dans le transport maritime), AAM est le premier acteur à avoir déployé une activité basée sur le modèle VPF en Europe. AAM propose principalement aux exploitants de salles une solution de financement type VPF (en sous-traitant les activités de services auprès de tiers : formation, installation, maintenance et support), et a décidé de poursuivre son développement dans le domaine de la création et la vente d'outils logiciels. Une activité de services a également été développée au Royaume-Uni pour les distributeurs et producteurs: création de copies numériques (encodage, sous-titrage...) et acheminement dans les cinémas. AAM est basée à Londres et dispose de bureaux à Paris, Amsterdam, Barcelone, Oslo, Milan et Berlin où elle ne semble pas cependant exercer une activité opérationnelle. AAM revendique un réseau de plus de 3.200 écrans appelés à être déployés à travers l'Europe et dispose d'accords avec les six « majors américaines et un certain nombre de distributeurs européens. AAM indique qu'environ 15.000 écrans numériques à travers le monde utiliseraient ses solutions logicielles dont 5.500 écrans connectés à son centre de support technique de Londres. Pour l'activité de services technologiques, depuis sa création, AMM affirme avoir dupliqué plus de 2.500 films et acheminé plusieurs centaines de milliers de copies, grâce notamment à un accord stratégique avec la société britannique Arqiva (qui détient une participation dans son capital) pour effectuer des acheminements par satellite. Par

ailleurs, AAM a engagé une démarche visant à déployer une offre VPF en Amérique du Sud (source : Site Internet de AAM - <http://www.artsalliancemediacom/>).

Cinedigm (ex. Access IT) : précurseur du modèle VPF aux Etats-Unis, Cinedigm dispose à ce jour de l'offre la plus large destinée aux exploitants, après avoir cédé ses activités de services aux distributeurs à Technicolor. A fin décembre 2012, Cinedigm a annoncé avoir atteint 12.243 écrans numériques signés (dont 11.697 déployés) auprès de 269 exploitants ou réseaux d'exploitants. Ce réseau d'écrans est principalement implanté à travers les Etats-Unis, mais aussi au Canada et dans les Caraïbes. Cinedigm poursuit son déploiement avec des premières incursions en Australie et en Nouvelle Zélande dans ses activités de services et de logiciel. Il bénéficie d'accords avec plus de 100 distributeurs, incluant les « Majors » américaines. Au titre de l'exercice clos le 31 mars 2012, son chiffre d'affaires annuel consolidé s'établit à 76,6 M\$ en croissance de 31% et son résultat opérationnel de 15,2 M\$ en progression de 83% et sa perte nette consolidée à 23,4 M\$ au 31 mars 2012 (source : Annual report filed with SEC. <http://investor.cinedigm.com/secfiling.cfm?filingID=932440-12-157&CIK=1173204>).

Cotée au Nasdaq, Cinedigm vise un chiffre d'affaires consolidé pour l'exercice en cours (se clôturant au 31 mars 2013) compris entre 91 et 97 M\$ et un « EBITDA ajusté » compris entre 57 et 59 M\$ (source : communiqué Cinedigm du 13 février 2013 - <http://investor.cinedigm.com/releasedetail.cfm?ReleaseID=740164>).

A ce jour, Cinedigm est absent du marché européen de la transition numérique. Cependant, le parc numérisé de 25.255 écrans numériques à fin 2012 pourrait conduire Cinedigm à considérer le marché européen comme un débouché commercial possible pour son offre de services technologiques aux exploitants.

Sony propose également un financement par VPF dédié à la vente de ses seuls équipements ainsi qu'une gamme de services associés (monitoring, support...). Sony revendique la vente de 13.500 projecteurs numériques 4K à travers le monde (source : site Internet Sony <http://www.sony.fr/pro/article/dcinema-vpf-programme>) dont une partie couverte par des contrats VPF conclus par cette société. La présence de Sony sur le marché européen est relativement limitée, hormis en Grande Bretagne (contrat VPF avec les circuits Vue et Apollo), en Allemagne (contrat avec le circuit Cinemaxx, filiale de Vue) et très récemment en Italie (groupe Giometti, plusieurs dizaines d'écrans).

6.4.3.2 Les concurrents spécialisés

- **Les acteurs spécialisés du marché du VPF**

Il existe très peu d'entreprises en Europe qui ont développé leur activité sur le seul VPF.

En France, la société Cinélia a mis en place un modèle économique inspiré du VPF. Affirmant une vocation d'acteur « alternatif » du VPF, cette société n'a pas constitué une offre commerciale susceptible de concurrencer Ymagis en matière de services et ne semble clairement pas envisager de devenir un acteur pan-européen. Début février 2013, Cinélia revendique des accords avec 683 salles en France (source : site <http://www.cinelianumerique.fr/>).

En Allemagne, la société « VPF Hub », mise en place en 2011 avec l'appui de certains distributeurs locaux, a également développé un modèle inspiré du VPF, sans vocation à offrir des services technologiques. Cette société affirme avoir des accords avec 552 salles en Allemagne, son site

(<http://vpf-hub.com>) indiquant que ce nombre ne pourra plus augmenter, et ne semble pas envisager de devenir un acteur pan-européen dans ce domaine.

Par ailleurs, certains exploitants ou groupements d'exploitants se sont organisés pour négocier des contrats VPF directement avec les distributeurs. Cette situation concerne principalement :

- des circuits détenant des parts de marché très significatives dans certains pays : Odeon-UCI regroupant 236 cinémas et 2.179 écrans au 31 décembre 2012 principalement en Grande Bretagne, Espagne Allemagne, Italie et de manière moins importante au Portugal, en Autriche et en Irlande (source : site Internet [http://www.odeonanducicinemasgroup.com/pdf/Odeon UCI cinema and screen numbers to Dec 2012.pdf](http://www.odeonanducicinemasgroup.com/pdf/Odeon_UCI_cinema_and_screen_numbers_to_Dec_2012.pdf)), Pathé-Gaumont (France, Pays Bas et Suisse) et Kinopolis (Belgique, France, Espagne et Suisse).
 - des exploitants indépendants et des groupements d'exploitants indépendants en France, en général modestes qui se sont appuyés sur la loi française encadrant le VPF pour tenter de négocier de tels contrats.
- **Les acteurs du marché des logiciels et services technologiques**

Le marché européen a vu se développer progressivement une assez grande variété d'acteurs dans le domaine des services techniques à la filière cinématographique, le plus souvent très spécialisés sur certains créneaux de marché et/ou concentrées sur un pays, plus rarement deux :

- **les entreprises de postproduction et de « servicing » issues du monde du 35mm.** Ces entreprises sont le plus généralement d'envergure nationale avec une assez faible capacité à s'internationaliser. Seules deux entreprises d'origine américaine font exception à cette limitation: Technicolor et Deluxe. Ces deux acteurs issus de l'économie de la pellicule possèdent une présence géographique construite avec la pellicule et qui couvre plusieurs pays : Technicolor en Grande Bretagne, France et Italie, Deluxe en Grande Bretagne, Espagne et Italie. Toutes ces entreprises sont spécialisées sur les services aux producteurs et distributeurs, avec une faible implication dans les services au monde de l'exploitation. Très dépendantes de marchés en forte régression, ces entreprises doivent faire face à la gestion d'une décroissance brutale de partie de leur activité correspondant au traitement du 35mm, décroissance qui s'accompagne de réductions d'effectifs génératrices de coûts et de désorganisation. Ces entreprises doivent également souvent supporter des frais de structure élevés, l'économie du 35mm, longtemps très rentable, ayant longtemps permis de maintenir des niveaux élevés de frais généraux ;
- **entreprises de postproduction** nées plus récemment avec l'émergence des technologies numériques. Il s'agit de sociétés plus petites, avec une forte composante technologique et informatique, mais sans exposition internationale et auxressources financières limitées ;
- **les installateurs traditionnels d'équipements de projection 35mm.** Il s'agit principalement de sociétés locales qui souvent ont fait évoluer leurs activités vers la vente, l'installation et la maintenance d'équipements de projection numérique. Ces sociétés ont, au cours de ces dernières années, bénéficié pleinement de la première phase d'équipement des cinémas mais n'ont, à quelques exceptions près, pas profité de cette étape pour diversifier leurs activités et développer une expertise technologique plus poussée (dans le développement logiciel par exemple) ;

- **les nouveaux installateurs d'équipements numériques.** Le numérique a suscité l'émergence de nouveaux opérateurs, le plus souvent de très petite taille, qui ont profité de la grande vague de primo-équipement pour acquérir une petite part de marché ;
- **des sociétés spécialisées sur des créneaux de marché liés aux complexes cinématographiques :** logiciels de caisse, logiciels d'automatisation, affichage électronique muraux, etc. Ces sociétés ont acquis des positions historiquement solides sur leur créneau de marché, mais ces positions pourraient être remises en cause par le mouvement vers l'intégration technologique des solutions pour la salle de cinéma, et la rapide évolution technologique dans tous ces domaines.

La Société estime par ailleurs que les SSII ne sont pas une source de concurrence majeure du fait de leur absence de connaissance des spécificités du secteur.

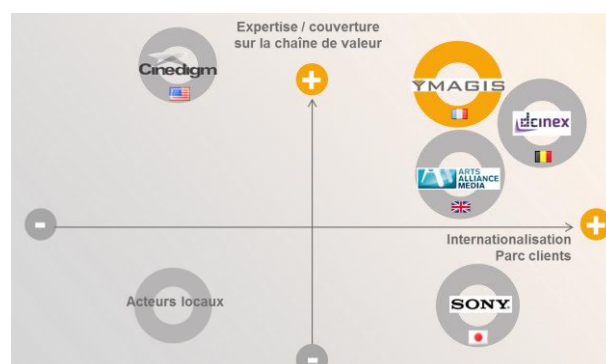
6.4.3.3 Le positionnement concurrentiel d'Ymagis

- **L'association unique de compétences très différentes**

La Société est parvenue en quelques années à positionner son offre au carrefour de trois grands domaines de compétence, qui en font un acteur unique sur le marché :

- une forte expertise dans le domaine de l'ingénierie financière, notamment la capacité à mettre en œuvre des financements sophistiqués et adaptés à la situation de chacun de ses clients. Cette expertise a permis à la société de rejoindre voire dépasser ses concurrents dans plusieurs grands pays européens ;
- une croissance rapide dans le domaine des services, aussi bien en direction des ayant-droits (producteurs, distributeurs) que des exploitants de salles. Sur tous les marchés sur lesquels la société s'est placée, elle a rapidement acquis de solides positions, recueillant le respect du marché ;
- un développement rapide dans le domaine du logiciel : Ymagis dispose désormais d'une équipe d'une dizaine de développeurs informatiques, en forte croissance, appuyée par une équipe d'ingénieurs systèmes et réseaux de haut niveau.

La Société dispose aujourd'hui des moyens humains et techniques pour devenir le fédérateur d'acteurs du marché pouvant contribuer ensemble à mettre en œuvre des solutions intégrées pour la filière cinéma.



- **La culture du « globalocal »**

Contrairement à plusieurs de ses principaux concurrents, Ymagis a dès ses débuts entrepris de construire une présence internationale basée sur la mise en place d'activités locales intègres et solides. Chaque filiale dispose de ses équipes de direction, de ses équipes commerciales, de ses équipes opérationnelles, toutes de culture locale. La Société estime que ce positionnement respectueux de chaque culture locale, particulièrement essentiel dans un domaine culturel comme le cinéma, constitue un atout déterminant qui lui permettra d'asseoir sa présence dans les pays où elle se développe. Les clients de l'entreprise peuvent en effet compter sur un service parfaitement adapté aux besoins du pays.

Dans cette logique de développement, la structure française a pour mission, outre la gestion des affaires sur le territoire français et dans le Benelux, d'apporter un soutien aux différentes opérations nationales sur des problématiques fonctionnelles : finance, développement informatique, infrastructure informatique.

6.5 UNE OFFRE GLOBALE

Fondée sur les acquis de son métier historique de tiers opérateur VPF, l'offre de la Société s'est progressivement élargie aux services à fortes composantes technologiques afin d'exploiter au mieux les opportunités offertes par la transition numérique. L'irruption des technologies numériques dans le monde du cinéma confronte les exploitants et les distributeurs à de nouveaux besoins et de nouveaux enjeux. Ymagis propose les outils nécessaires à la production et à la diffusion de films numériques, contribuant ainsi à ce que chaque acteur de la chaîne de valeur puisse tirer le meilleur parti de la rupture technologique qui est en train de s'opérer.

6.5.1 Le « Pôle VPF » : un univers fini et prédictible

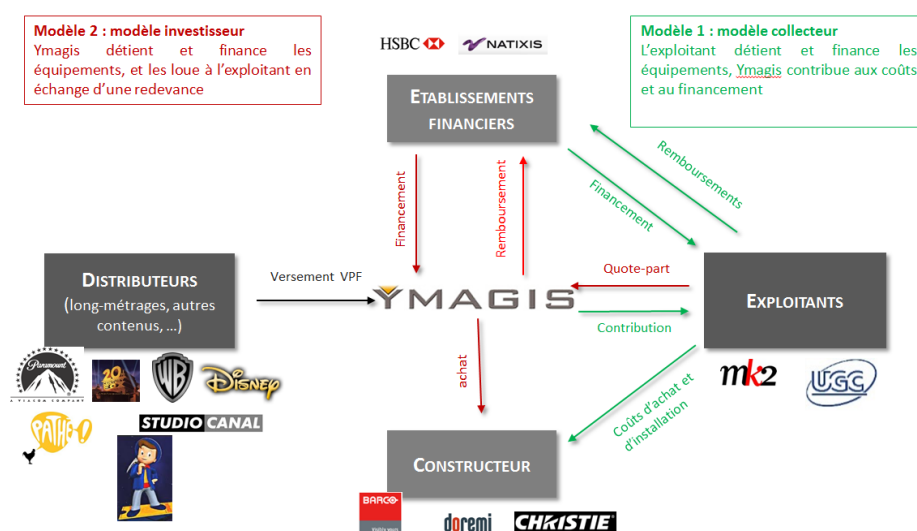
La Société a démarré son activité en 2008, en apportant aux exploitants de salles de cinéma français, puis européens, une solution financière et technique favorisant la migration de leurs cabines de projection vers le numérique avec un financement adapté, le VPF.

6.5.1.1 Un modèle commercialisé selon deux modalités

L'offre VPF d'Ymagis a été déclinée selon deux modalités pour répondre aux attentes spécifiques de chaque exploitant : l'une où l'exploitant ne devient propriétaire de son équipement qu'à l'issue de la période de financement durant laquelle il en reste locataire (modèle dit de tiers investisseur), et l'autre où l'exploitant en est propriétaire dès l'origine (modèle de tiers collecteur).

Comme expliqué en 6.3.2.1, un VPF est un droit payé par le distributeur de films à chaque fois qu'une copie numérique d'un nouveau film entre dans un cinéma sous contrat pour y être projetée sur un écran numérique et ce quel que soit le nombre de projections (néanmoins pour un film à très large sortie, si le film est programmé pour être projeté simultanément sur plusieurs écrans du même cinéma, alors autant de VPF seront versées que d'écrans montrant simultanément le film). Le VPF peut ainsi être considéré comme un péage à l'utilisation de l'équipement numérique des salles d'un cinéma donné.

Le schéma ci-dessous synthétise les flux monétaires inhérents à chacun des deux modèles proposés.

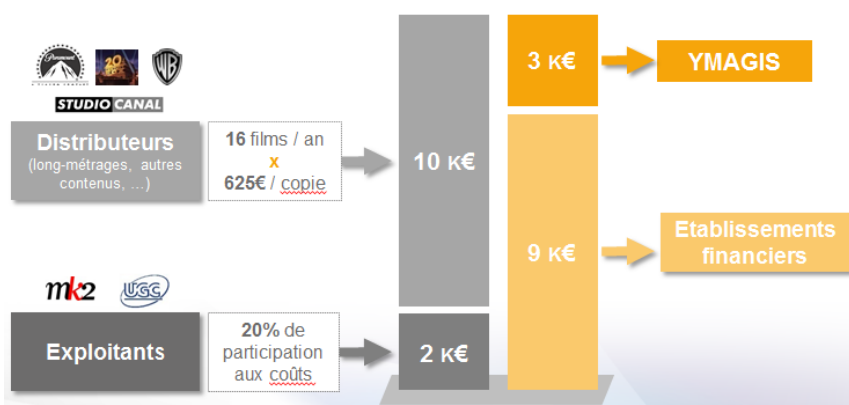


Le détail du fonctionnement est le suivant :

- Modèle « Tiers investisseur »

1. Ymagis achète un équipement numérique financé par ses soins (emprunt, leasing, fonds propres) et en demeure propriétaire (temporairement locataire avant d'en devenir propriétaire en cas de leasing) ;
2. Ymagis met l'équipement acquis à disposition de l'exploitant qui, en plus de supporter les frais d'installation ainsi qu'une quote-part du coût d'acquisition déterminée contractuellement, lui cède le droit de percevoir le VPF. Cette mise à disposition est réalisée dans le cadre de contrats à long terme ente la Société et l'exploitant ;
3. Une fois le cinéma équipé, le distributeur de films (ou plus généralement le fournisseur de contenu numérique) verse à Ymagis un VPF, d'un montant unitaire fixe pour chaque nouveau film projeté sur les projecteurs numériques du complexe et ce, selon les conditions négociées, pendant une durée négociée contractuellement ;
4. Selon une périodicité variable selon les contrats, Ymagis facture à l'exploitant un montant correspondant à la part de contribution de ce dernier au financement total ;
5. Lorsque les distributeurs cesseront de payer les VPF (voir ci-dessous), il est contractuellement prévu qu'Ymagis cède l'équipement à l'exploitant pour une valeur symbolique, le distributeur pouvant alors poursuivre la diffusion de films numériques sur cet équipement déterminé au-delà de la période de contribution.

En synthèse et à titre uniquement de simulation, en terme de répartition des flux, le montant sont de manière simplifiée les suivants dans le cas du modèle Tiers Investisseur :



- Modèle « Tiers collecteur »

1. L'exploitant achète un équipement numérique dont il assure le financement intégral seul (soit par emprunt ou leasing, soit en utilisant ses fonds propres) ;
2. Ymagis verse une contribution fixe à l'exploitant pendant la durée du contrat en contrepartie d'obligations contractuelles incombant à l'exploitant (cf ci-dessous). Par l'intermédiaire de cette contribution, Ymagis loue le droit de facturer les VPF aux distributeurs ;
3. Une fois le cinéma équipé, les distributeurs de films (ou plus généralement le fournisseur de contenu numérique) versent à Ymagis des VPF, d'un montant unitaire fixe négocié, pour chaque nouveau film projeté sur les projecteurs numériques des complexes équipés et ce,

pendant une durée négociée contractuellement. Dépendant directement du nombre de films distribués et programmés sur le système de projection, le montant du VPF facturé par la Société est donc variable. La Société supporte le risque de crédit lié aux créances sur les distributeurs et n'effectue aucun reversement de VPF aux exploitants. Par conséquent, Ymagis supporte seul les risques et avantages liés à la collecte des VPF.

Les obligations auxquelles l'exploitant est soumis sont récapitulées ci-après :

- Obligation d'exploitation des systèmes d'exploitation de manière continue à travers la souscription de manière irrévocable aux engagements suivants :
 - i. Diffusion d'un film en version numérique plutôt que 35mm (sauf si la projection en 35mm n'entraîne pas de réduction de VPF)
 - ii. Exclusivité de diffusion pour les studios participant au VPF sur la projection numérique de contenus
 - iii. Redevance forfaitaire sur les contenus publicitaires
 - iv. Engagement de ne pas verser de droits sur contenus alternatifs aux contenus distribués par les studios participants
- Obligation de maintenance, cette obligation ne signifiant pas que l'exploitant doit signer un contrat avec la Société ou faire réaliser sa maintenance par la Société, mais simplement s'assurer que la maintenance soit effectuée par le tiers de son choix
- Obligation de respecter les recommandations DCI
- Réception des données d'utilisation du système de projection nécessaires à la facturation des VPF
- Conclusion et respect du contrat d'infogérance
- Non cession du système de projection sauf accord préalable d'Ymagis
- Exclusivité géographique

Ymagis peut déroger aux versements des redevances en cas de manquement par l'exploitant à l'une de ses obligations contractuelles listées ci-dessus.

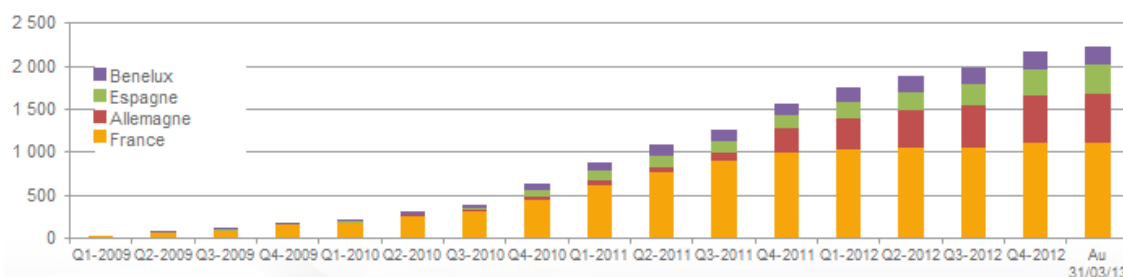
L'ensemble des coûts engendrés par la mise en œuvre de ces deux modalités du modèle (tiers investisseur et tiers collecteur) sont comptabilisés par la Société : coûts totaux d'investissement, de financement, frais de fonctionnement affectés à la gestion du modèle économique. Cet inventaire conduit, pour un pays donné, à une enveloppe totale de dépenses constatées. Face à cette enveloppe de dépenses, la Société comptabilise la totalité des revenus qu'elle encaisse et qui viennent contribuer à la couverture des coûts : quote-part facturées aux exploitants, VPF facturés aux distributeurs et autres fournisseurs de contenus, etc. Lorsque les revenus cumulés viennent à excéder la totalité des dépenses encourues, la Société réalise une marge dont le montant peut être encadré par contrat, les modalités de cet encadrement variant d'un fournisseur de contenus à l'autre. Le traitement comptable de ces deux modalités offertes est détaillé au chapitre 9 du présent Document de Base.

Ymagis a été semble-t-il la première société au monde à négocier et mettre en place un modèle de « Tiers Collecteur », tel que décrit ci-dessus. Cette variation du modèle d'origine (Tiers investisseur) tel qu'il avait été développé aux Etats-Unis par Cinedigm, puis en Europe par XDC (Dcinex) et Arts Alliance Media, a permis à Ymagis de mieux répondre à la demande d'une clientèle d'exploitants désireux de conserver la maîtrise de leur équipement, sans pour autant remettre en cause la finalité ni les résultats économiques du modèle.

6.5.1.2 Un parc de 2.222 écrans déployés au 31 mars 2013

La Société a pu rapidement déployer son offre comme le résume le schéma ci-dessus.

Evolution du nombre d'écrans déployés par principales zones géographiques



A fin mars 2013, le nombre d'écrans déployés s'établit à 2.222 sur près de 2.600 écrans signés répartis sur 4 principales zones (se référer aussi au paragraphe 9. 1.1 ci-après) et situés dans un total de 380 cinémas. Sur ce total de 2.222 écrans, 939 sont financés à travers le modèle de « Tiers investisseur » contre 1 223 selon le modèle du « Tiers collecteur ». En 4 ans, la Société s'est constituée un solide portefeuille de clients dont le spectre couvre tous les profils d'exploitants en termes de taille (du mono-écran au grand réseau de multiplexes), de typologie commerciale (cinéma d'art & essai comme cinéma à large audience) ou d'implantation (grandes villes, province). Ymagis a de ce fait acquis une expertise très large lui permettant de mieux comprendre les besoins des différents segments de l'exploitation cinématographique. Dans son secteur « services », la Société a également étendu ses activités à d'autres pays comme la Suisse et le Maroc.

Le réseau de près de 2.600 écrans signés au 31 mars 2013 représente un portefeuille de 176 clients parmi lesquels les réseaux suivants :

France : UGC (410 salles réparties sur la France et la Belgique), MK2, Cinéville, CapCinéma, Etoile Cinémas, Majestic, CineMetroArt, groupe Font, Cinémovida, etc.

Allemagne : Cineplex (environ 400 salles), Yorck Kinos

Benelux : Utopolis

Espagne : Ocine, Neocine, Alta, Golem, Abaco.

Ce portefeuille constitue un véritable socle sur lequel le développement commercial peut s'appuyer pour développer son offre. Les cinémas de tous ces exploitants sont très majoritairement de « première exclusivité ».

Le déploiement rapide d'équipements numérique dans les pays couverts par la Société a entraîné une croissance corrélative du nombre de films disponibles au format numérique, et donc du nombre

de copies numériques diffusées, ce qui a permis à la Société de connaître une croissance rapide de son chiffre d'affaires sur cette seule activité VPF.

A ce jour, la Société estime que la croissance de son activité VPF proviendra principalement de zones géographiques avec un taux de numérisation plus faible, soit en premier lieu l'Allemagne et l'Espagne. La Société pourrait également proposer une offre pour des cinémas situés dans des pays où elle n'opère pas actuellement et où le taux de numérisation reste faible, comme l'Europe de l'Est.

6.5.1.3 Une relation privilégiée avec les distributeurs

Concernant les distributeurs de contenus, le portefeuille compte principalement des distributeurs de films américains et européens (6 nationalités) parmi les plus prestigieux au monde ainsi que des régies publicitaires.

Distributeurs américains



Distributeurs européens



Au total, la Société a contracté avec plus d'une centaine de distributeurs et autres fournisseurs de contenus, dont les 6 « Majors » américaines présentes en Europe. Toutefois, même en l'absence de contrat, tout fournisseur de contenu doit acquitter un droit de passage s'il souhaite diffuser une œuvre au format numérique.

Très rapidement, la Société a considéré que le réseau qui s'étoffait régulièrement constituait l'opportunité de développer une offre de services technologiques originale et adaptée à ses différents profils de clientèle.

6.5.2 Le « Pôle Services »

Consciente de l'intérêt de se préparer pour produire les revenus qui prendront le relais de l'activité VPF, la Société a dès ses débuts entrepris de développer une offre de services en direction des différents segments de la filière cinématographique. Cette offre qui s'est élargie de manière importante depuis 2011 est fondée sur une expertise technologique couplée à une parfaite connaissance de l'écosystème. La demande de services et de nouveaux produits est en effet importante avec l'irruption du numérique dans le cinéma : comme pour tous les médias qui ont été atteints par la numérisation, la mutation technologique crée de nouvelles opportunités, de nouveaux concepts. Les attentes des clients génèrent de nouveaux besoins afin de tirer au mieux parti de la souplesse et des fonctionnalités apportées par ces nouveaux équipements. Ymagis s'est donc employée à déployer une offre de services de plus en plus large, visant :

- les évolutions en matière de postproduction en raison des nouveaux modes de tournages (caméras numériques de nouvelle génération) ;
- la distribution et la diffusion des contenus : la gestion des transferts multicanaux, la gestion d'un réseau de données;
- l'installation, la maintenance et infogérance des équipements d'exploitation ;
- l'automatisation des programmations ;
- l'intégration numérique de la cabine, en attendant celle de tout le cinéma.

L'offre de services technologiques proposés ne cesse de s'élargir pour aujourd'hui répondre à l'ensemble des problématiques techniques actuelles de la filière cinéma, la Société se prépare aussi à adresser celles qui vont apparaître à brève ou moyenne échéance. A ce jour, la Société a constitué une solide équipe de 45 ingénieurs et techniciens qui apportent leur compétence et leur ingéniosité à trouver les meilleures solutions pour les clients de l'entreprise.

6.5.2.1 Les services technologiques dédiés aux exploitants

L'offre de services actuelle est orientée vers l'intégration des outils de la cabine de projection :

- **La vente, l'installation et la maintenance des matériels**

En 2011, la Société a proposé aux exploitants un service de vente et/ou d'installation d'équipements pour la cabine de projection (image et son) étant précisé que malgré la signature d'un contrat VPF, l'exploitant reste libre du choix du matériel numérique de la cabine à équiper et du prestataire qui en assurera l'installation et/ou la maintenance. Grâce à son large portefeuille clients, la Société permet à ses clients de bénéficier de conditions privilégiées qu'elle a préalablement négociées auprès des fabricants. Au cours de l'exercice 2012, la Société a installé environ 20% des déploiements réalisés.

La gamme de produits concerne à ce jour tous les équipements concourant à la projection (projecteurs, serveurs, équipements sonores, équipement pour la 3D, etc.) ainsi que des consommables (lampes xénon, filtres, disque durs de rechange, etc.). Elle devrait être élargie dans les prochains mois aux écrans d'affichage des halls ainsi qu'aux systèmes de billetterie. Dans ce cadre, la Société a développé une offre de services d'installation de ces équipements, en veillant à offrir une qualité de services et des outils irréprochables afin de s'inscrire dans la durée comme un partenaire privilégié. Extension normale des services d'installation, la Société propose aussi aux exploitants des services de maintenance préventive ou non sur site : des experts sont disponibles pour résoudre des problèmes sur site. Diverses formules tarifaires sont proposées aux clients qui souhaitent bénéficier de ce service : formule d'abonnement mensuel, ou bien de paiement à la prestation. Fin 2012, environ 7% des salles sous contrat VPF avaient signé un contrat de maintenance avec la Société.

- **L'infogérance**

Les contrats VPF signés avec les distributeurs de films prévoient que la Société apporte aux exploitants qui entrent dans le modèle, une assistance technique garantissant un retour rapide à la normale en cas de difficultés rencontrées par le cinéma avec son équipement numérique (difficulté de lecture d'un KDM, impossibilité de charger une copie numérique ou de lancer un film, etc). Alors que certains concurrents ont préféré sous-traiter ce service à des tiers, Ymagis a préféré en faire un

atout, et a développé une offre d'assistance (hotline) disponible 7j/7 de 8h à minuit, avec une possibilité d'intervention à distance : la Société est connectée via des liaisons ADSL à l'équipement central des cinémas disposant de ce service (le TCS *: Theater Central Server, ou serveur central de cinéma, voir ci-dessous), ce qui permet d'assurer la collecte du flux d'informations générés par les équipements et ainsi anticiper des incidents prévisibles, mais ce qui permet aussi dans beaucoup de cas, leur résolution à distance par la prise en main des équipements par les équipes de la Société. Cette offre permet également d'intégrer la mise à jour logicielle des équipements à distance, et le diagnostic qui facilitera la tâche des équipes d'intervention sur site en cas de problème matériel ne pouvant être résolu à distance et assure également de disposer des informations nécessaires à la facturation des VPF.

A ce jour, l'intégralité des salles sous contrat VPF avec la Société bénéficie d'un contrat d'infogérance.

- **Des outils logiciels**

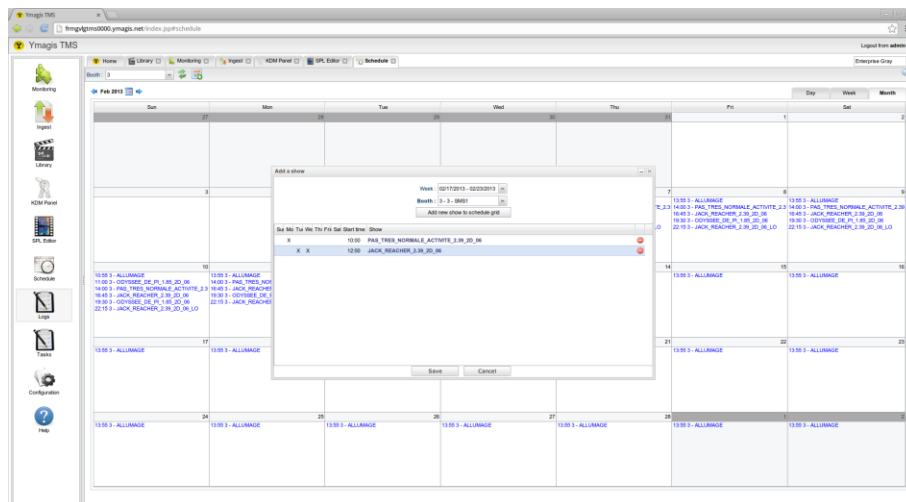
Dès la mise en place de l'offre VPF, une des premières initiatives du pôle R&D a été de concevoir un outil central pour le cinéma, qui assure une fonction de « centre nerveux » pour celui-ci : le TCS ou Theater Central Server. Tout cinéma dont Ymagis assure l'infogérance est doté d'un tel système, qui s'articule autour d'un ensemble d'équipements qui ont été définis en partenariat avec la société Dell. Ce partenariat a été très structurant pour la Société qui a pu très tôt s'appuyer sur les compétences « hardware » de cet équipementier, lequel a fait d'Ymagis un cas d'école dans l'une de ses campagnes de communication en 2009 et 2010 :



Le TCS a été conçu comme un outil critique pour le cinéma, avec dans son cahier des charges des fonctionnalités de sécurisation élevées : étant au cœur de l'intégration des équipements de la cabine de projection, le TCS ne peut être un maillon faible de ce qui est pour le cinéma le « cœur nucléaire » : les équipements de projection doivent être protégés (des intrusions informatiques par exemple) et être supportés par une infrastructure centrale hautement redondée (structure multiprocesseurs, stockage RAID 6, double alimentation, etc.) : l'architecture du TCS apporte de très grandes garanties de disponibilité par une redondance des capacités de traitement et de stockage. Cet outil a très tôt été conçu pour intégrer des « machines virtuelles », et ce afin d'héberger différentes applications appelées à fonctionner en parallèle. Parmi celles-ci, Ymagis a notamment développé les solutions logicielles suivantes :

TMS (Theater Management System - gestion des salles du cinéma) : outil de planification de la programmation de toutes les salles du cinéma assurant la gestion automatique des équipements de la cabine (projecteur, lumières, rideau, son, serveur). C'est grâce au TMS qu'un cinéma peut

automatiser le lancement des projections tout au long d'une journée, ce qui permet de s'affranchir de toute intervention humaine ;



LMS (Library Management System – Gestion des contenus stockés) : système de stockage central avec une capacité pouvant aller jusqu'à plusieurs centaines de films ;

YMS (Ymagis Monitoring System - Suivi des équipements) : ces logiciels permettant d'assurer une supervision permanente de l'état des équipements numériques pour prévenir des défaillances et anticiper des actions de support (maintenance préventive). Ce système lance des alertes lorsque des incidents se produisent, et il permet également de retracer l'historique de l'activité des équipements ;

YFS (Ymagis Firewall System) : Ymagis assure la sécurisation du réseau de données mis en place au sein de chaque cinéma pour permettre la communication entre les équipements et vers l'extérieur (notamment vers le réseau de données géré par Ymagis). A cet effet, le TCS héberge une solide solution de pare-feu informatique permettant de contrôler les accès et éviter autant que possible les risques d'intrusion, dont les conséquences pourraient être très dommageables pour l'exploitation des cinémas ;

Ymagis Intranet : la Société met à disposition des cinémas connectés à son réseau via le TCS, un Intranet qui permet aux clients de disposer d'une information aussi complète que possible : historique des interventions d'infogérance effectuées et des « tickets » ouverts à la demande de l'exploitant (demande de résolution de problème, de nouvelles fonctionnalités, etc.), documentation technique, informations d'actualité (problématique technique sur un contenu par exemple), etc.

Ymagis Mailing System : les serveurs centraux d'Ymagis hébergent une solution interne de courrier électronique qui permet à l'exploitant de recevoir automatiquement ses KDM (clefs de déchiffrement des contenus), qui peuvent ainsi être automatiquement pris en compte par les équipements de projection grâce au TMS ;

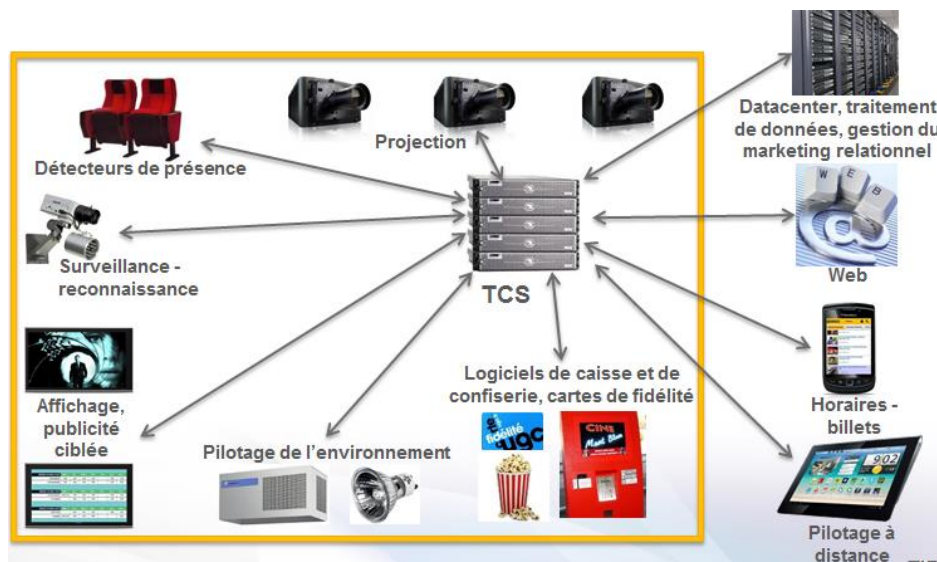
Autres : le TCS héberge diverses applications logicielles permettant aux exploitants d'utiliser au mieux les ressources informatiques ainsi mises en œuvre dans le cinéma. Il est ainsi possible d'encoder de la musique pour alimenter l'ambiance durant l'inter-séance, de créer des contenus au format DCI afin de permettre une communication avec le public, etc.

L'infrastructure du TCS, particulièrement originale dans sa conception et sa mise en œuvre, n'est à ce jour déployée que sur le seul parc client de la Société et a constitué un des arguments commerciaux d'Ymagis pour enrichir son offre VPF. Cette solution commence toutefois à être commercialisée auprès d'une clientèle non-VPF, ce qui ouvre un potentiel de marché à tous les cinémas équipés en numérique.

Les équipes techniques de la Société travaillent à un enrichissement de cette offre afin d'étendre le spectre de la gamme de services proposés. La transition numérique devrait favoriser l'émergence d'un nouveau mode d'exploitation des salles de cinéma s'appuyant sur une logique d'intégration croissante de l'ensemble des équipements numériques hébergés au sein d'un même établissement tels que les systèmes de billetterie, les caisses dédiées à la confiserie, la cabine de projection, les écrans d'affichages dans les halls d'accueil, etc. Nombre d'entre eux coexistent mais sont développées par des sociétés dont les compétences sont très spécialisées, et donc ne permettent pas une intégration aisée. La Société consacre désormais des ressources en quantité croissante au développement d'applications logicielles ouvrant la voie à une intégration complète des cinémas contribuant en cela à une gestion optimisée de la salle afin d'en améliorer le rendement. Les nouvelles fonctionnalités développer vise à générer :

- soit des réductions de coûts de fonctionnement,
- soit une augmentation de la fréquentation.

Ainsi, l'expertise logicielle de la Société devrait lui permettre de devenir un des acteurs de la construction du cinéma du futur qui se caractérisera par une intégration de plus en plus forte.



6.5.2.2 Les services dédiés aux distributeurs

Avant que le numérique ne s'impose dans la salle de cinéma, la méconnaissance de cette technologie induisait souvent les acteurs du marché à craindre que cette nouvelle filière ne conduise à des surcoûts difficilement maîtrisables. Aussi, afin de prévenir cette crainte et d'offrir des solutions concrètes, la Société s'est, dès ses débuts, attachée à offrir des services de duplication et de distribution de copies numériques aux distributeurs de films, afin leur garantir que la totalité des coûts auxquels ils seraient exposés dans l'économie numérique ne seraient pas supérieure aux coûts dont ils avaient l'expérience en 35mm. La Société a ainsi pu accompagner l'essor du déploiement

numérique, et est parvenue à bâtir une offre de distribution de contenus couvrant à la fois la duplication et l'acheminement de copies numériques (se reporter au paragraphe 6.3.2.2). A partir d'un master, le laboratoire est à même de fabriquer l'ensemble des copies numériques au format DCP (Digital Cinema Package) selon les spécifications demandées au regard de la programmation prévue (VO sous-titrée, version doublée, version multilingue, etc.) et d'en assurer l'acheminement jusque dans les salles. Cet acheminement est assuré principalement par l'envoi de disque dur mais à terme, avec l'évolution des réseaux, la forme dématérialisée d'envoi devrait prendre le pas.

En 2012, la Société a assuré la duplication et l'acheminement de près de 25.000 DCP contre environ 15.000 en 2011. Cette activité de laboratoire a démarré en Espagne en 2012 et devrait être répliquée en l'Allemagne dès le premier semestre 2013 puis à court ou moyen terme, à d'autres pays afin de proposer aux distributeurs pan européens, des solutions intégrées et cohérentes à l'échelle européenne.

L'enrichissement de l'offre de services aux distributeurs, et plus généralement aux ayant-droits (gestionnaires de catalogues, producteurs, etc.), devrait également passer à l'avenir par :

- une solution d'archivage des contenus numériques : l'ensemble de la chaîne de valeur étant soumise à une accélération du processus de numérisation, il est vraisemblable qu'à assez court terme, les solutions traditionnelles d'archivage des contenus sur longues périodes (de 10 à 100 ans), basées sur la pellicule, ne seront plus économiquement viables, compte tenu de la raréfaction tant des matières premières (pellicule) que des laboratoires de traitement qui ne peuvent pas fonder leur rentabilité sur cette seule activité d'archivage. Des solutions pérennes d'archivage numérique devront donc être mises en œuvre. La Société estime qu'elle est particulièrement bien placée, compte tenu de son expertise technologique, pour proposer au marché les solutions les plus adaptées ;
- le développement de la solution actuellement mise en œuvre par Ymagis pour transférer des contenus : depuis sa création, Ymagis opère un réseau de données informatiques qui lui permet d'assurer une constante connexion avec les cinémas sous contrat. Ce réseau est approprié au transfert des contenus numériques (DCP) d'un point central vers les cinémas, mais n'a à ce jour pas été étendu à des cinémas qui ne sont pas sous contrat de service avec la Société. La Société envisage donc l'extension de ce réseau, de façon à atteindre un nombre croissant de sites. Cette solution pourrait être combinée à plus ou moins long terme avec une solution d'acheminement par satellite, Ymagis entretenant d'ores et déjà des relations commerciales avec divers opérateurs (fournisseurs) pouvant le cas échéant conduire à des partenariats plus stratégiques.

6.5.2.3 Des prestations de laboratoire de post-production

Ce pan d'activité est resté jusqu'à présent modeste en dimension, et couvre à ce jour des domaines assurant des synergies avec les activités de distribution de copies numériques dans les salles, avec notamment :

- l'encodage des contenus dans un format conforme aux spécifications DCI ;
- la « localisation » des films annonce de distributeurs souhaitant fournir des films tournés en langue étrangère ;
- la déclinaison de films au plan linguistique pour leur assurer une distribution hors de France ;
- la post-production spécialisée : contenus 3D, contenus 4K à destination des écrans à format très large (type « Imax® »).

Le développement de la Société dans ce domaine s'effectuera selon deux axes principaux :

- a) Le déploiement de l'offre actuelle à l'international, déjà amorcé en Espagne (Barcelone) et prévu courant 2013 en Allemagne (Berlin);
- b) L'enrichissement de l'offre allant jusqu'à certaines étapes de la post-production des longs métrages, depuis l'assistance technique au tournage. La Société a déjà démarré cette activité en France avec la post-production du film « Le Chemin de l'Ecole », qui sera distribué par Walt Disney Motion Picture dans le courant 2013, et devrait ensuite enchaîner avec la post-production d'un contenu en 4K et 3D, à destination des écrans large de type « Imax® ». Cette activité devrait également à plus long terme être déclinée à l'échelle européenne, afin d'offrir des solutions opérationnelles aux coproductions européennes, la Société n'envisageant toutefois pas de diversifier ses activités dans des domaines qu'elle juge plus risqués, comme les effets visuels lourds.

6.5.2.4 Une montée en puissance rapide du pôle services

Démarrée en 2008 avec des services spécifiques restreints aux ayant-droits, l'Activité Services a connu une rapide montée en puissance à la fois pour le service aux exploitants portée par la croissance ininterrompue du parc déployé que pour le services aux distributeurs.

En 2012, le chiffre d'affaires total du pôle Services s'est établi à 18.144 K€ affichant une croissance de 29% dont 14.715 K€ au titre des services aux exploitants et 3 428 K€ aux services en matière de duplication et d'acheminement pour les distributeurs.

A fin 2012, la Société a assuré l'acheminement de plus de 25.000 copies contre environ 15.000 en 2011 et a installé 174 cabines de projection. Se reporter au paragraphe 9.1.1 présentant la décomposition du chiffre d'affaires par nature de services.

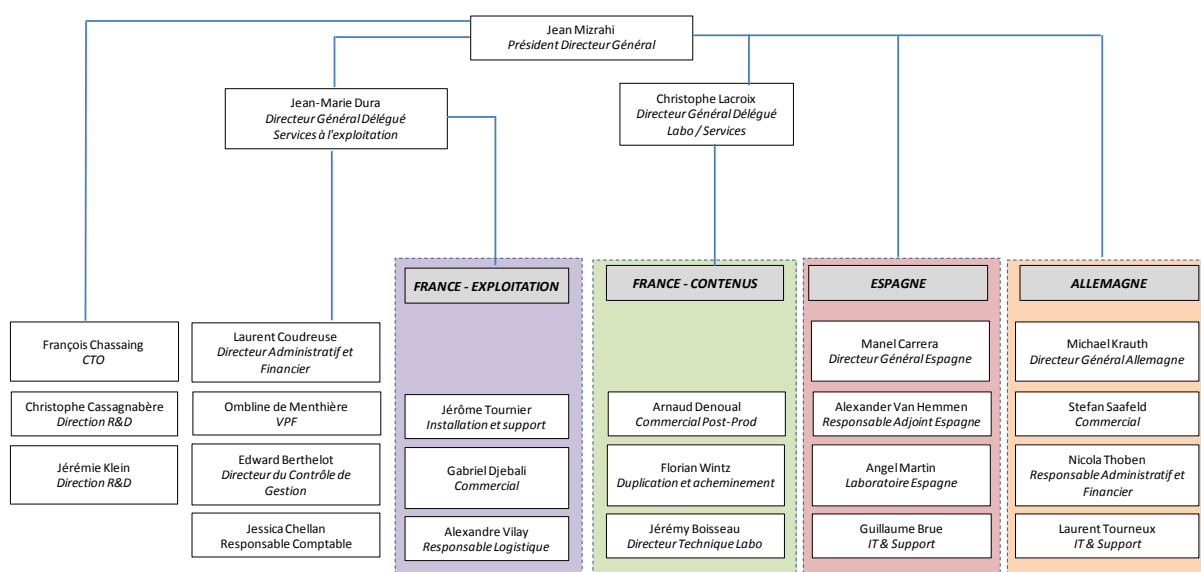
En quelques années, le pôle Services s'est constitué un solide portefeuille clients qui compte :

- Pôle Services Exploitants : plusieurs dizaines de références parmi lesquelles des groupes comme Megarama ou Utopia, ainsi que de nombreux cinémas indépendants ;
- Pôle Distributeurs : deux studios américains et de nombreux distributeurs français et espagnols.

En conclusion, la combinaison d'une expertise technologique forte et d'une connaissance intime de la filière cinématographique confère à la Société un positionnement relativement unique sur le marché dont elle entend tirer le meilleur profit à travers la stratégie de développement ambitieuse décrite au paragraphe 6.2 du présent Document de Base. Grâce à la mise en œuvre des contrats VPF et le développement d'une offre de services s'appuyant sur les solutions intégrées au serveur central des cinémas déployés, la Société a construit une relation de proximité très forte avec ses clients exploitants de salles sur laquelle elle entend capitaliser pour développer son offre de services technologiques. De la même façon, l'activité VPF a permis à la Société d'acquérir une compréhension intime des besoins de ses clients distributeurs, et a été en mesure de leur proposer des services adaptés, dont elle espère qu'ils connaîtront un très fort développement dans les années à venir.

6.6 ORGANISATION OPERATIONNELLE

L'organisation opérationnelle du Groupe est représentée dans l'organigramme ci-dessous :



Le Groupe développe ses activités en s'appuyant sur des équipes spécialisées sur ses différents métiers autour d'un management disposant d'une grande expérience dans le monde cinématographique. Le Groupe était composé de 90 collaborateurs au 31 décembre 2012 dont 45 ingénieurs.

Pour la biographie des principaux dirigeants se reporter au chapitre 14.

Le pôle Recherche et développement

La fonction R&D couvre les besoins des différentes entités en France et à l'étranger. Les différents outils logiciels développés par les ingénieurs sont pour une part utilisés par la Société pour enrichir son offre de services, et pour le reste sont proposés aux clients exploitants en France, mais aussi par les filiales en Espagne et en Allemagne.

Les activités sont organisées en deux pôles :

1. L'équipe développement, en charge du développement de logiciels (sur les projets de développement en cours se reporter au paragraphe 11.1 du présent document de Base),
2. L'équipe « hardware », qui regroupe toutes les compétences informatiques, notamment en matière de systèmes et réseaux, présente en France mais aussi dans les filiales en Espagne et en Allemagne.

Le pôle VPF

Il associe des ressources pluridisciplinaires associant des compétences financières, commerciales et administratives. Il s'appuie également sur un apport très fort des équipes du pôle Recherche & Développement, dont la majeure partie des activités est tournée vers la mise en œuvre des outils permettant de gérer le VPF, et notamment d'assurer l'automatisation des process.

Les services à l'exploitation

Les services à l'exploitation correspondent à l'activité d'installation d'équipements numériques et des services associés (maintenance, assistance) auprès des exploitants, ainsi que la commercialisation des solutions techniques et logicielles développées par le Groupe.

Le pôle « Exploitation » a la charge de toutes les prestations aux exploitants relatives à leur équipement en matériel numérique et est composé de quatre équipes :

1. Une équipe de techniciens qui assurent l'installation chez l'exploitant,
2. Le support pour assurer le suivi du bon fonctionnement des équipements,
3. Une équipe commerciale en charge des relations avec les exploitants,
4. La logistique qui réalise la commande des équipements et des consommables.

Le département Laboratoire numérique/services aux ayant-droits

Ce département assure et développe les services du Groupe aux ayant-droits (distributeurs, gestionnaires de catalogues, producteurs). Il regroupe les fonctions de :

1. Gestion commerciale et suivi des productions avec des commerciaux et des chargés de clientèle,
2. Travaux de postproduction avec des ingénieurs et techniciens, et
3. Duplication et acheminement des copies numériques avec des ingénieurs et des opérateurs logistiques.

Opérations internationales

Dans le cadre de son développement international, le Groupe met progressivement en place des équipes dédiées en Allemagne et en Espagne sur le modèle des opérations déjà en place en France.

En Allemagne, outre l'activité VPF, la Société a commencé à déployer des activités de service portant sur l'installation et le développement d'une clientèle d'exploitants. Des services aux distributeurs et aux producteurs devraient être proposés dans un proche avenir, la mise en place d'un laboratoire venant de débiter.

En Espagne, outre l'activité VPF, la Société a commencé à déployer une activité de services aux distributeurs et une activité de post production devrait se mettre en place prochainement.

Chaque entité hors de France dispose de sa propre équipe commerciale ainsi que de ses équipes d'opération et de support, la politique de la Société étant de confier à chaque filiale locale le soin de gérer intégralement les opérations dans le pays concerné.

Enfin, fortement impliqué dans son développement commercial, le Groupe est présent sur tous les grands salons professionnels en Europe (Cinema Expo à Barcelone, le Congrès des Exploitants et Idiff en France, Baden-Baden Messe Kino en Allemagne, etc.).

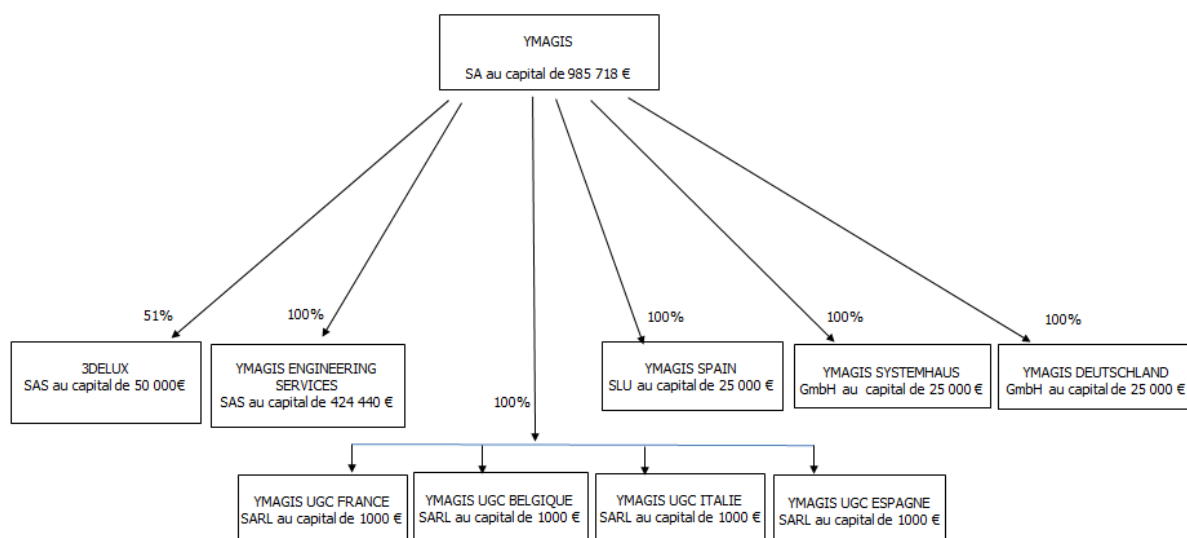
La Société effectue également régulièrement des campagnes de publicité, principalement sur Internet (Dcinematoday, Manice) et dans les journaux professionnels (Coté Ciné ou Sonovision en France, Filmwoche ou Blikpunkt Film en Allemagne, Cineinforme en Espagne, par exemple).

7 ORGANIGRAMME

7.1 DESCRIPTION DU GROUPE A LA DATE D'ENREGISTREMENT DU DOCUMENT DE BASE

7.1.1 Organigramme du Groupe

A la date d'enregistrement du présent Document de Base, l'organigramme juridique du Groupe est le suivant :



7.1.2 Description des principales filiales du Groupe

Ymagis Engineering Services (France) est une société par actions simplifiée au capital de 424.440 euros, dont le siège social est situé au 106-108, rue La Boétie – 75008 Paris et détenue à 100% par Ymagis depuis sa création en 2010.

Cette société, qui emploie 19 personnes à fin février 2013, assure l'ensemble des activités du pôle Services dédiés soit aux exploitants, soit aux distributeurs.

Pour l'exercice clos au 31 décembre 2012, les principaux chiffres de cette filiale française sont les suivants :

Filiale	Chiffre d'affaires (en K€)	Résultat net (en K€)	Capitaux propres (en K€)
Ymagis Engineering Services (France)	13 151,2	804,5	2 208,1

YMAGIS UGC France/ YMAGIS UGC Belgique/ YMAGIS UGC Italie et YMAGIS UGC Espagne

Ces quatre filiales françaises détenues à 100% ont toutes été créées pour mettre en œuvre le contrat entre Ymagis et UGC en mai 2010. Chacune d'entre elles a pour objet, sur un pays déterminé, de collecter les VPF inhérent aux salles UGC installées dans ledit pays et de procéder à l'acquisition, la location et la vente des matériels de projection numérique et de mettre en œuvre le financement nécessaire à l'achat des équipements numériques des salles concernées.

Ayant toutes le même siège social que la Société, chacune de ces quatre filiales a été constituée sous la forme de société à responsabilité limitée au capital de 1.000 Euros.

Pour l'exercice clos au 31 décembre 2012, les principaux chiffres de ces quatre filiales françaises, qui n'ont aucun effectif salarié propre, sont les suivants :

Filiale	Chiffre d'affaires (en K€)	Résultat net (en K€)	Capitaux propres (en K€)
Ymagis UGC France	4 422,0	161,8	301,3
Ymagis UGC Espagne	153,1	15,3	62,1
Ymagis UGC Italie	108,0	-21,9	-105,2
Ymagis UGC Belgique	401,9	- 88,6	-162,4

Au cours de l'exercice 2011, le Groupe UGC a cédé son réseau de salles en Espagne et en Italie à un groupe international déjà lié par des accords VPF qui a donc souhaité mettre fin au contrat avec Ymagis sur ces deux territoires. Les entités Ymagis UGC Espagne et Ymagis UGC Italie devraient être mises en sommeil.

Ymagis SYSTEMHAUS (Allemagne) est une **GmbH** au capital de 25.000 Euros, dont le siège social est situé au Reuchlinstrasse 10-11, 10553 Berlin et détenue à 100% par Ymagis depuis sa création en juillet 2012.

Cette société, qui emploie 8 salariés au 9 avril 2013, assure les activités du pôle Services pour le territoire allemand.

Pour l'exercice clos au 31 décembre 2012, les principaux chiffres de cette filiale allemande sont les suivants :

Filiale	Chiffre d'affaires (en K€)	Résultat net (en K€)	Capitaux propres (en K€)
Ymagis SYSTEMHAUS	345,6	54,3	79,4

Ymagis Deutschland (Allemagne) créée en septembre 2011, est une GmbH de 25.000 Euros détenue à 100% par la Société et dont le siège social est situé au Reuchlinstrasse 10-11, 10553 Berlin.

Avec 8 salariés à fin février 2013, cette entité développe et gère les activités du Groupe en matière de VPF en Allemagne. A ce titre, elle recevra la totalité des VPF relatifs aux cinémas équipés en Allemagne, notamment dans le cadre de l'accord conclu avec le Groupe Cineplex.

Pour l'exercice clos au 31 décembre 2012, les principaux chiffres de cette filiale allemande sont les suivants :

Filiale	Chiffre d'affaires (en K€)	Résultat net (en K€)	Capitaux propres (en K€)
Ymagis Deutschland	6 694,5	565,7	589,5

Ymagis Spain (Espagne) créée en juin 2012, est une SLU de 50.000 Euros détenue à 100% par la Société et ont le siège social est situé au Via Augusta 13-15, despacho 702, 08006 Barcelone.

Avec 9 collaborateurs au 9 avril 2013, cette entité a pour objet de développer et de gérer les activités du Groupe en matière de VPF et de laboratoire numérique en Espagne.

Pour l'exercice clos au 31 décembre 2012, les principaux chiffres de cette filiale espagnole sont les suivants :

Filiale	Chiffre d'affaires (en K€)	Résultat net (en K€)	Capitaux propres (en K€)
Ymagis Spain	804,3	15,6	65,6

3Delux (France) est une société par actions simplifiée au capital de 50.000 Euros, dont le siège social est situé au 106, rue La Boétie – 75008 Paris. Créée en avril 2009, cette filiale est détenue à 51% par la Société, le solde étant détenu par la société X6D (marque "Xpand") immatriculée à Chypre. Il n'existe aucun lien capitalistique entre le Groupe et X6D, ni aucun dirigeant commun.

Cette filiale qui compte un salarié à la date du présent Document de Base, a pour objet la vente, la location de tous matériels, supports et espaces nécessaires à la production ou l'exploitation des images et des sons. Elle commercialise ainsi notamment des lunettes 3D auprès des exploitants de salles dont la société X6D est le fournisseur.

Pour l'exercice clos au 31 décembre 2012, les principaux chiffres de cette filiale française sont les suivants :

Filiale	Chiffre d'affaires (en K€)	Résultat net (en K€)	Capitaux propres (en K€)
3Delux (France)	279,0	-277,7	-48,8

7.2 FLUX FINANCIERS DU GROUPE

Il existe principalement trois natures de flux intra-groupe.

a) Conventions de prestations de services en matière d'assistance et de prospection commerciales ainsi que de support administratif et de direction générale.

Des conventions de prestations de services ont été conclues entre la Société et certaines de ses filiales ayant pour objet de définir les termes des prestations d'assistance et de prospection commerciales ainsi que de support administratif et de direction générale devant être fournies par la Société au bénéfice de certaines de ses filiales.

La liste de ces prestations inclut notamment les services ci-après :

- prospection et développement de l'activité du bénéficiaire ;
- assistance dans la réalisation d'études sectorielles de marché et d'analyse de la concurrence ;

- coordination et animation, mise à disposition des équipes commerciales ;
- définition de l'orientation commerciale et de la politique marketing du bénéficiaire ; et
- support administratif en matière de comptabilité, de ressources humaines et autres assistances nécessaires à la gestion du bénéficiaire.

Au titre de l'exercice social clos le 31 décembre 2012, la Société a ainsi facturé :

- 1 330 K€ à Ymagis Engineering Services ;
- 643 K€ à Ymagis Deutschland;
- 34 K€ à Ymagis Systemhaus (GmbH) ;
- 179 K€ à Ymagis UGC France ;
- 40 K€ à Ymagis UGC Belgique ; et
- 80 K€ à Ymagis Spain Slu.

b) Refacturation de recettes VPF par des filiales à la Société

La Société collectant les recettes VPF pour le compte de filiales Françaises et étrangères, ces dernières ont refacturé à la Société, les montants correspondants. Ainsi, au titre de l'exercice 2012, ont été refacturées à la Société les recettes VPF suivantes :

- 3 806 K€ par Ymagis UGC France ;
- 331 K€ par Ymagis UGC Belgique ;
- 4 974 K€ par Ymagis Deutschland GmbH ; et
- 763 K€ par Ymagis Spain Slu.

c) Avances en compte courant non rémunérées

La Société est amenée à effectuer des avances en compte courant au profit de ses filiales. Ces avances ne sont pas rémunérées.

8 FACTEURS ENVIRONNEMENTAUX SUSCEPTIBLE D'INFLUENCER L'UTILISATION DES IMMOBILISATIONS DU GROUPE

8.1 QUESTION ENVIRONNEMENTALE

L'activité de la Société n'est pas susceptible d'avoir un quelconque impact défavorable significatif sur l'environnement.

9 EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIERE ET DU RESULTAT

Le lecteur est invité à lire les informations qui suivent relatives à la situation financière et aux résultats du Groupe avec les états financiers consolidés audités du Groupe établis en normes IFRS pour les exercices clos le 31 décembre 2012 et le 31 décembre 2011 tels qu'insérés au chapitre 20 du présent Document de Base et plus particulièrement :

- a) La note 5 de l'annexe aux dits comptes consolidés, qui présente une information sectorielle détaillée pour les deux pôles identifiés : VPF et Services, et notamment un compte de résultat par pôle, ainsi que
- b) Les deux paragraphes de la note 3 paragraphe 4 des notes annexes aux comptes consolidés intitulés « *Financement de la transition numérique* » et « *Chiffres d'affaires* ».

9.1 SITUATION FINANCIERE

9.1.1 Commentaires sur le compte de résultat consolidé des exercices clos les 31 décembre 2012 et 31 décembre 2011

Evolution du chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires consolidé s'établit 39 696 K€ au 31 décembre 2012 contre 26 000 K€ au 31 décembre 2011, en croissance globale de 53%.

- Analyse par pôle

Le chiffre d'affaires du pôle VPF réalisé en 2012 ressort à 21 552 K€ en hausse de 80%. Cette forte croissance reflète celle du parc d'écrans sous contrat VPF avec YMAGIS déployés tout au long des exercices 2011 et 2012 comme le résume dans le tableau ci-dessous. Alors qu'à fin 2010, 636 écrans avaient été déployés au total, ce nombre s'établissait à 1 571 fin 2011 et à 2 162 au 31 décembre 2012.

En unité	2012	2011
Nombre d'écrans déployés au cours de l'exercice	591	935
<i>dont en "tiers investisseur"</i>	<i>178</i>	<i>488</i>
<i>dont en "tiers collecteur"</i>	<i>413</i>	<i>447</i>
Total déployés au 31 décembre	2 162	1 571
<i>dont en "tiers investisseur"</i>	<i>939</i>	<i>761</i>
<i>dont en "tiers collecteur"</i>	<i>1 223</i>	<i>810</i>

Le nombre de copies numériques de nouveaux films projetés sur le parc d'écrans sous contrat avec la Société, principal levier du chiffre d'affaires du secteur VPF, ayant donné lieu à la facturation, s'est élevé à 32 451 copies pour 2012 contre 19 042 copies en 2011, en hausse de 70%.

Le chiffre d'affaires du pôle Services augmente pour sa part de 29% pour s'établir à 18 144 K€ en 2012, soit 46% du chiffre d'affaires total du Groupe. Cette croissance reflète celle des activités de services aux exploitants (vente, installation, maintenance et infogérance de matériel de projection numériques) et celle des activités de laboratoire (services aux distributeurs et producteurs), duplication et acheminement de copies numériques pour le compte des distributeurs et post-production.

L'analyse du chiffre d'affaires du pôle Services au cours des deux exercices présentés est la suivante :

(en milliers d'euros)	2012	2011	Ecart (%)
Laboratoire	3 428	2 118	62%
Vente et installation de matériel	12 211	10 509	16%
Infogérance et maintenance	2 504	1 414	77%
Total Services	18 144	14 041	29%

Analyse par répartition géographique

Le tableau ci-dessous analyse la répartition par pays du chiffre d'affaires consolidé, dont 38% a été réalisé hors de France en 2012 contre 32% en 2011 :

En milliers d'euros	2012		2011	
	Montant	%	Montant	%
France	24 496	61,7%	17 737	68,2%
Allemagne	7 428	18,7%	1 401	5,4%
Benelux	4 187	10,5%	3 082	11,9%
Espagne	2 662	6,7%	3 269	12,6%
Autres	923	2,3%	511	2,0%
Chiffre d'affaires	39 696	100,0%	26 000	100,0%

L'élément le plus marquant concerne l'évolution de la part de l'Allemagne entre 2011 et 2012 passée de 5% à 19% sous l'effet notamment du déploiement du groupement de cinémas indépendants Cineplex portant le parc d'écrans installés en Allemagne à 543 fin 2012 contre 37 au 1^{er} janvier 2011.

En nombre d'écrans	2012	2011
Nombre d'écrans déployés au cours de l'exercice	591	935
<i>Dont en France</i>	116	557
<i>Dont en Allemagne</i>	266	240
<i>Dont en Espagne</i>	155	76
<i>Dont au Bénélux</i>	54	62
Total déployés au 31 décembre	2 162	1 571
<i>Dont en France</i>	1115	999
<i>Dont en Allemagne</i>	543	277
<i>Dont en Espagne</i>	305	150
<i>Dont au Bénélux</i>	199	145

En France, la barre symbolique des mille écrans installés a été franchie au cours de l'exercice 2012, portant le nombre total d'écrans sous VPF avec YMAGIS à 1 115 fin 2012, soit 22% du parc d'écrans numérisés dans ce pays à cette date. La croissance du parc installé entre fin 2011 et fin 2012 a également été notable au Benelux (+37%) ainsi qu'en Espagne où le parc a doublé d'une année sur l'autre.

Evolution de la marge brute

La marge brute totale consolidée s'élève à 19 398 K€ au 31 décembre 2012 contre 12 545 K€ au 31 décembre 2011, en augmentation de 54,6%. Le taux de marge brute du Groupe s'établit ainsi à 52,9% en 2012 contre 48,3% en 2011, en progression de 4,6 points du fait de la montée en puissance du pôle VPF, proportionnellement plus rapide en 2012 que celle du pôle Services.

La marge brute du pôle VPF est en forte progression d'une année sur l'autre de 75,2%, en ligne avec l'augmentation du parc d'écrans installés sous contrat VPF. Elle ressort ainsi à 13 971 K€ au 31 décembre 2012, contre 7 973 K€ un an auparavant. Elle s'entend après prise en compte de 7 581 K€ en 2012 et 3 986 K€ en 2011 correspondant aux redevances versées aux exploitants (modèle Tiers Collecteur). Du fait de l'augmentation de ce poste de 90,2%, le taux de marge brute, à 64,8% en 2012, baisse de 1,9 point par rapport à 2011 (66,7%). Cette baisse est liée à une proportion d'écrans installés en 2012 sous le modèle Tiers Collecteur sensiblement plus élevée qu'auparavant. Ainsi, 413 écrans installés en 2012 sur 591, soit 70% du total, l'ont été sous ce modèle, entraînant une augmentation concomitante des redevances versées aux exploitants. Au total, à fin 2012, 1 223 écrans sur 2 162 (57%) sont ainsi installés sous ce modèle, contre 939 (43%) sous le modèle Tiers Investisseur.

Pour rappel, comme indiqué note 3 paragraphe 4 des notes annexes aux comptes consolidés « Financement de la transition numérique », les loyers annuels versés aux organismes financiers dans le cadre des crédits baux consentis au Groupe lorsque celui-ci finance les équipements numériques des salles (modèle Tiers Investisseur), ne pèsent pas sur la marge brute du Groupe puisque conformément aux normes IFRS ils sont retraités en compte de résultat en charges financières pour la part des loyers correspondant aux frais financiers, et en diminution de la dette au bilan pour la part représentative du capital. Le total de ces loyers s'est élevé en 2012 à 7 725 K€ contre 4 593 K€ en 2011.

Concernant le pôle Services, la marge brute dégagée progresse de 19%, pour s'établir à 5 427 K€ en 2012 contre 4 572 K€ un an auparavant. La baisse du taux de marge, qui s'élevait à 32,6% en 2011 contre 29,9% en 2012, s'explique principalement par l'évolution du mix produit.

Résultat opérationnel courant

Le résultat opérationnel courant consolidé ressort à 5 898 K€ au 31 décembre 2012 contre 3 923 K€ au 31 décembre 2011, soit une hausse de 50% globalement en ligne avec l'augmentation de 53% du chiffre d'affaires d'une année sur l'autre.

Cette progression du résultat opérationnel courant a été obtenue malgré une hausse de 62% des coûts indirects, liée à la politique mise en place par le Groupe de renforcement de son organisation afin de lui permettre de maîtriser son développement rapide dans ses deux secteurs d'activité, à la fois en France et à l'étranger. Comme le montre le tableau des effectifs du Groupe figurant chapitre 17.1 du présent Document de Base, le Groupe employait 90 personnes fin décembre 2012 contre 54 un an auparavant. Le renforcement des équipes du Groupe s'est traduite par une augmentation de 71% des charges de personnel, dont le montant s'est établi à 5 636 K€ en 2012 contre 3 304 K€ un an auparavant.

Par secteur d'activité, l'analyse est la suivante :

L'activité VPF a dégagé un résultat opérationnel courant de 4 560 K€ en 2012 contre 2 257 K€ en 2011, en progression de 102%, après une augmentation de 1 355 K€ (+60%) des coûts indirects affectés à ce secteur et de 2 339 K€ (+67%) de la dotation aux amortissements, en ligne avec la prise en compte sur la totalité de l'année 2012 des 488 écrans installés sous le modèle Tiers Investisseurs en 2011 et l'installation sous ce même modèle de 178 nouveaux écrans en 2012.

Le secteur Services a dégagé pour sa part un résultat opérationnel courant de 1 555 K€ en 2012, contre 1 719 K€ en 2011. Cette baisse traduit l'effort réalisé par le Groupe en 2012 pour renforcer ces équipes techniques, avec 21 recrutements réalisés en 2012, afin de faire face à l'augmentation de son activité et d'élargir l'étendue de la gamme de prestations proposées tant en France qu'à l'international.

Résultat opérationnel

Le résultat opérationnel affiche une hausse de 20% à 5 898 K€ en 2012 contre 4 923 K€ en 2011. La comparaison doit cependant être relativisée dans la mesure où le résultat opérationnel de l'exercice 2011 incluait un produit non récurrent de 1 000 K€ perçu par la Société au titre d'une indemnité exceptionnelle liée à la rupture d'un contrat à l'étranger.

Retraité de ce produit non récurrent, l'augmentation du résultat opérationnel s'élèverait à 53%.

Résultat financier

La perte financière nette s'est élevée à 2 748 K€ en 2012, contre 1 991 K€ en 2011. Cette augmentation de 757 K€ est pour l'essentiel imputable à celle des frais financiers consécutive à la progression du parc de salles financées sous le modèle Tiers Investisseur.

La charge financière nette imputable au secteur VPF a ainsi progressé de 46% pour atteindre 2 227 K€ en 2012 contre 1 524 K€ un an auparavant.

Résultat net part du Groupe

Le résultat net consolidé part du Groupe s'établit à 2 015 K€ au 31 décembre 2012 contre 3 387 K€ au 31 décembre 2011. Outre l'indemnité exceptionnelle de 1 000 K€ perçue en 2011 décrite ci-dessus dans la rubrique Résultat opérationnel, cette baisse s'explique par une charge d'impôt de 1 272 K€ comptabilisée en 2012, alors que le Groupe avait en 2011 comptabilisé un produit d'impôt différé net de 391 K€, correspondant à l'activation à la fin de cet exercice de 1 105 K€ d'un impôt différé actif lié aux déficits fiscaux reportables du Groupe.

Résultat net consolidé par action

Le bénéfice net consolidé part Groupe par action s'élève à 2,04 € au 31 décembre 2012 contre 3,44 € au 31 décembre 2011. Sur une base diluée du nombre d'actions pouvant être émis par conversion des obligations convertibles à la demande des porteurs, le résultat net consolidé dilué par action au titre des exercices clos les 31 décembre 2011 et 2012 s'établit respectivement à 2,60 € et 1,62 €.

Les chiffres au 31 décembre 2012 et 2011 indiqués ci-dessus s'entendent après division par 4 de l'action telle qu'approuvée par l'assemblée générale du 25 mars 2013.

9.1.2 Commentaires sur le bilan consolidé des exercices clos les 31 décembre 2012 et 31 décembre 2011

9.1.2.1 Commentaires sur les éléments d'actifs du bilan

Actifs non courants

Le total des actifs financiers non courants est passé de 36 642 K€ au 31 décembre 2011 à 44 259 K€ au 31 décembre 2012. L'essentiel de cette hausse est imputable à la comptabilisation en immobilisations corporelles de l'équipement numérique des 178 nouveaux écrans installés en 2012 sous le modèle Tiers Investisseur, et donc financés soit directement par le Groupe, soit, dans la grande majorité des cas, par des contrats de location financière contractés par le Groupe.

En milliers d'euros	31 12 2012	31 12 2011
Immobilisations incorporelles	260	521
Immobilisations corporelles	41 749	34 342
<i>dont autres immobilisations corporelles</i>	4 596	1 934
<i>dont actifs financés par des contrats de location-financière</i>	36 747	32 275
<i>dont autres</i>	407	133
Actifs financiers non courants	1 014	470
Impôts différés actifs	1 236	1 309
Total des actifs non courants nets	44 259	36 642

Le poste « Autres immobilisations corporelles » et immobilisations incorporelles concernent principalement des équipements de projection numériques, du matériel audio et vidéo ainsi que des logiciels acquis.

De manière plus accessoire, l'augmentation des actifs financiers non courant résulte notamment des dépôts et cautionnements versés à hauteur de 149 K€ dans le cadre du bail signé en avril 2012 concernant les nouveaux locaux de la Société à Montrouge, et à l'augmentation de 398 K€ d'une créance commerciale dont le paiement est contractuellement prévu en juin 2019.

Au total, 94,7 % des actifs non courants sont afférents au pôle VPF au 31 décembre 2012 contre 93,0% fin 2011, alors que sur les mêmes périodes, 3,8% et 4,5% respectivement sont relatifs au pôle Services.

Actifs courants

La progression globale des actifs courants entre le 31 décembre 2011 et le 31 décembre 2012 s'établit à 49,5%. La décomposition des principaux postes est présentée dans le tableau ci-dessous.

En milliers d'euros	31 12 2012	31 12 2011
Stocks	1 424	1 218
Clients	11 910	9 013
Autres actifs courants	6 745	3 294
<i>dont créances fiscales</i>	5 165	2 801
Actifs financiers courants	145	124
Trésorerie et équivalents de trésorerie	5 167	3 337
Total actifs courants	25 391	16 987

Les **Stocks**, en progression de 17% d'une année sur l'autre, sont essentiellement constitués de projecteurs, de serveurs d'images et de librairies centrales en attente d'installation et de cession donc de refinancement, soit aux cinémas directement dans le modèle Tiers Collecteur, soit à des crédit bailleurs dans le cadre de refinancement en leasing dans le modèle Tiers Investisseur.

Le poste **Clients**, après prise en compte d'une dotation aux provisions de 226 K€ en 2012, s'établit à 11 910 K€ au 31 décembre 2012 contre 9 013 K€ au 31 décembre 2011, soit une hausse de 32%, à rapprocher d'un chiffre d'affaires total en hausse de 53%.

De manière relative, le poste clients HT représente ainsi 3 mois de chiffre d'affaires contre 4 mois fin 2011.

Au 31 décembre 2012, le Groupe avait cédé 2 596 K€ de créances clients dans le cadre de lignes d'affacturage, contre 2 091 K€ fin 2011. Toutefois, le Groupe conservant l'essentiel des risques et avantages liés aux créances cédées, celles-ci sont maintenues à l'actif.

L'essentiel du poste **Autres actifs courants** concerne des créances de TVA (voir le paragraphe 4.3.6 « Risques liés à la TVA » du présent Document). Le poste débiteurs divers est passé pour sa part de 81 K€ au 31 décembre 2011 à 652 K€ au 31 décembre 2012, alors que les charges constatées d'avance au 31 décembre 2012 s'élèvent à 840 K€, en progression de 429 K€ par rapport au 31 décembre 2011, liée à l'augmentation en fin d'année 2012 de versements de premiers loyers majorés dans le cadre de financement d'écrans sous VPF installés en crédit-bail.

Le poste **Trésorerie et équivalent de trésorerie**: La trésorerie inclut pour € 776 milliers et € 730 milliers respectivement au 31 décembre 2011 et 31 décembre 2012 des sommes relatives aux encaissements de VPF relatifs à certains écrans, nets des loyers versés concernant ces mêmes écrans aux crédit bailleurs dans le cadre d'un contrat de location-financement des équipements de projection numérique installés dans les écrans concernés. Ces montants font l'objet d'un nantissement en garantie auprès des organismes de financement concernés.

Au total, fin décembre 2012, 44,9% des actifs courants sont afférents au pôle VPF, contre 39,3% fin 2011. Aux mêmes dates, 34,8% sont relatifs au pôle Services en 2012 (41,0% fin 2011) et 20,3% Ymagis SAS (19,7% fin 2011) correspondant à la trésorerie du Groupe.

9.1.2.2 Commentaires sur les éléments de passifs du bilan

Capitaux propres consolidés

Les capitaux propres consolidés part du Groupe s'établissent à 7 937 K€ au 31 décembre 2012 contre 5 930 K€ au 31 décembre 2011 et 2 551 K€ au 1^{er} janvier 2011. Au cours de la période présentée, l'évolution des capitaux propres est quasiment exclusivement imputable au bénéfice dégagé sur chacun des exercices, soit 2 015 K€ au titre de l'exercice 2012 et 3 387 K€ au titre de l'exercice 2011.

Passifs non courants et courants

Le total des passifs non courants et courants s'élève à 61 736 K€ au 31 décembre 2012 contre 47 584 K€ au 31 décembre 2011 et 14 386 K€ au 1^{er} janvier 2011.

(en milliers d'euros)	31 12 2012	31 12 2011	01 01 2011
Passifs non courants	34 305	31 570	8 616
<i>dont emprunts et passifs financiers (part non courante)</i>	<i>32 427</i>	<i>30 437</i>	<i>8 470</i>
Passifs courants	27 431	16 014	5 770
<i>dont emprunts et passifs financiers (part courante)</i>	<i>11 260</i>	<i>7 418</i>	<i>1 323</i>
<i>dont autres passifs courants</i>	<i>10 301</i>	<i>4 196</i>	<i>2 048</i>
Total passifs non courants et courants	61 736	47 584	14 386

L'augmentation du total des passifs courants et non courants entre le 1^{er} janvier 2011 et le 31 décembre 2012 s'élève à 47 350 K€, dont 33 894 K€ afférent à l'augmentation des emprunts et passifs financiers nette (parts courante et non courante incluses) liés pour l'essentiel à l'évolution de la dette représentative des écrans déployés selon le modèle Tiers Investisseur, c'est-à-dire financé par YMAGIS dans le cadre de contrats de location financière. Comme expliqué précédemment, le référentiel IFRS impose l'inscription en dette de tels financements en contrepartie de la comptabilisation à l'actif des équipements correspondants.

Pour cette raison, à fin décembre 2012, plus de 85,4% des passifs non courants sont relatifs au pôle VPF contre 84,7% fin 2011.

Emprunts et passifs financiers

(en milliers d'euros)	31 12 2012	31 12 2011	01 01 2011
Intérêts sur emprunt obligataire convertible		1 969	1 689
Intérêts sur autres dettes financières	327	194	10
Emprunts auprès des établissements de crédit	1 676	510	379
Lignes de crédit	822	522	
Dettes liées aux contrats de location-financement	94	192	207
Dettes liées aux contrats de location-financement "Tiers investisseurs	29 158	26 700	5 835
Emprunts et dettes financières diverses	350	350	350
Emprunts et passifs financiers (part non courante)	32 427	30 437	8 470
Intérêts sur emprunt obligataire convertible	2 285		
Emprunts auprès des établissements de crédit	234	304	167
Dettes liées aux contrats de location-financement	98	120	110
Dettes liées aux contrats de location-financement Tiers investisseurs	5 959	4 870	870
Mobilisation de créances	2 539	1 925	
Emprunts et dettes financières diverses			8
Comptes courants hors groupe	108	182	167
Comptes bancaires courants	5		
Concours bancaires (intérêts courus non échus)	32	17	1
Emprunts et passifs financiers (part courante)	11 260	7 418	1 323
Total	43 688	37 855	9 793

Au cours de l'exercice 2011, l'augmentation de la dette financière du Groupe YMAGIS est essentiellement générée par les financements de matériel obtenus auprès des organismes de crédit-bail dans le cadre du modèle Tiers Investisseur. 488 nouveaux écrans ont ainsi été financés de la sorte au cours de l'exercice. L'effet sur la dette financière du Groupe, net du capital remboursé sur la période soit 3 369K€, est de 24 864 K€ au 31 décembre 2011.

Le montant des créances cédées s'établit à 1 925 K€ au 31 décembre 2011. Ce montant était nul au 31 décembre 2010 dans la mesure où les contrats Dailly et factor ont été mis en place fin 2010 et courant 2011 respectivement.

Au cours de l'exercice 2012, la dette financière évolue essentiellement sous les effets conjugués :

- de financements de matériel obtenus auprès des organismes de crédit-bail dans le cadre du modèle Tiers Investisseur, le nombre d'écrans déployés selon cette modalité au cours de l'année s'étant élevé à 178. L'effet sur la dette financière du Groupe est de 3 547 K€ au 31 décembre 2012 (net du capital remboursé sur la période pour 6 238 K€) ;

- de deux prêts OSEO obtenus en décembre 2012 dans le cadre du renforcement de la structure financière du Groupe et dans le cadre du renforcement du développement à l'international pour 1 250 K€ et 150 K€ respectivement ;
- de l'augmentation des financements court terme obtenus dans le cadre des cessions de créances commerciales. L'effet sur la dette financière du Groupe est de 614 K€ au 31 décembre 2012.

Il est à noter que l'emprunt convertible émis en 2008 arrive à échéance au 30 juin 2013, les intérêts capitalisés depuis l'origine ont donc été considérés comme un passif financier courant au 31 décembre 2012.

Enfin, le Groupe a par ailleurs bénéficié au cours de l'année 2012 d'un financement court terme pour 1 500 K€, intégralement remboursé sur la période.

Autres passifs non courants

En milliers d'euros	31 12 2012	31 12 2011	01 01 2011
Provisions	452	271	48
Avantages au personnel	86	46	21
Autres passifs non courants	1 339	816	77
Total des autres passifs non courants	1 877	1 133	146

Les provisions concernent principalement les provisions pour garanties et extension de garantie (de 5 à 10 ans) accordées sur certains équipements.

Les avantages au personnel concernent les engagements liés aux retraites.

Les autres passifs non courants sont intégralement relatifs à des produits constatés d'avance. Il s'agit de revenus différés dans le cadre de cessions bail, lissés sur la durée d'amortissement des actifs concernés.

Autres passifs courants

Les produits constatés d'avance courants incluent, pour 127 K€ et 227 K€ respectivement au 31 décembre 2011 et 2012, des revenus différés dans le cadre d'opération de cessions bail, lissés sur la durée d'amortissement du matériel, soit 8 ans.

Les autres dettes concernent essentiellement des avoirs à établir auprès des clients.

En milliers d'euros	31 12 2012	31 12 2011	01 01 2011
Provisions	10		
Fournisseurs	5 481	4 119	2 076
Dettes d'impôt sur les sociétés	379	281	323
Autres passifs	10 301	4 196	2 048
<i>dont dettes fiscales et sociales</i>	<i>5 792</i>	<i>3 214</i>	<i>1 095</i>
<i>dont produits constatés d'avance</i>	<i>2 048</i>	<i>616</i>	<i>488</i>
<i>dont autres dettes</i>	<i>2 461</i>	<i>366</i>	<i>465</i>
Total des autres passifs non courants	16 171	8 596	4 447

9.2 RESULTAT D'EXPLOITATION

9.2.1 Facteurs importants, y compris les événements inhabituels ou peu fréquents ou les nouveaux développements, influant sensiblement sur le revenu d'exploitation de l'émetteur, en indiquant la mesure dans laquelle celui-ci est affecté.

Au regard du stade de développement de l'activité de la Société, les principaux facteurs ayant une incidence sur l'activité et le résultat sont :

- le nombre de contenus et le nombre de cinémas programmant ces contenus, qui conditionnent le nombre de VPF que la Société peut espérer recevoir ;
- la croissance du nombre de nouveaux contenus diffusés dans les salles, tels que les opéras, les événements sportifs, etc. ;
- l'évolution du coût des équipements de projection, et la rapidité de l'évolution technologique affectant ces équipements ;
- les taux d'intérêt et la capacité des établissements financiers à fournir de nouveaux crédits ;
- l'évolution du coût d'utilisation des infrastructures de télécommunication et la rapidité avec laquelle leur débit augmentera dans le futur ;
- l'évolution de la législation, dans chaque pays, sur les activités de financement des équipements ;
- la montée en puissance de l'activité « Services aux distributeurs et aux exploitants » ;
- l'évolution de conditions exogènes telle que la fiscalité ou les coûts salariaux dans chacun des pays où le Groupe est implanté.

Le lecteur peut se reporter à la fois aux commentaires du paragraphe 9.1.1 ci-dessus sur l'évolution des revenus de la période comptable présentée ainsi qu'à la note 3 paragraphe 4 des notes annexes aux comptes consolidés intitulés « *Financement de la transition numérique* » et « *Chiffres d'affaires* ».

9.2.2 Lorsque les états financiers font apparaître des changements importants du chiffre d'affaires net ou des produits nets, expliciter les raisons de ces changements.

Se reporter aux commentaires insérés au paragraphe 9.1.1 ci-dessus.

9.2.3 Mentionner toute mesure ou tout facteur de nature administrative, économique, budgétaire, monétaire ou politique ayant influé sensiblement ou pouvant influencer sensiblement, de manière directe ou indirecte, sur les opérations de l'émetteur.

Néant.

10 TRESORERIE ET CAPITAUX

10.1 SOURCE, MONTANT ET DESCRIPTION DES FLUX DE TRESORERIE DE L'EMETTEUR

Au cours des deux exercices présentés, le flux net de trésorerie dégagé au cours de la période s'est élevé à 1 825 K€ au titre de l'exercice 2012 et 1 658 K€ au titre de l'exercice 2011.

Au 31 décembre 2012, la trésorerie nette du Groupe s'élevait à 5 162 K€.

En milliers d'euros	31 12 2012	31 12 2011
Flux de trésorerie lié à l'activité	9 897	5 229
Flux de trésorerie lié aux investissements	(1 421)	(1 219)
Flux de trésorerie lié aux financements	(6 652)	(2 352)
Flux net de trésorerie de la période	1 825	1 658
Trésorerie à l'ouverture	3 337	1 679
Trésorerie à la clôture	5 162	3 337

10.1.1 Flux de trésorerie liés à l'activité

Le flux net de trésorerie dégagée par l'activité opérationnelle, dont les principales composantes sont présentées dans le tableau ci-dessous, s'est élevé à 9 897 K€ au titre de l'exercice 2012 et 5 229 K€ au titre de l'exercice 2011.

En milliers d'euros	31 12 2012	31 12 2011
Résultat net de la période	1 878	3 323
-Amortissements et provisions	6 631	4 415
-(Plus)/Moins-value de cession	17	(32)
- Autres charges et produits d'exploitation sans effet sur la trésorerie	761	52
- Charge d'impôt (y compris impôts différés) comptabilisée	1 272	(391)
- Variation des intérêts sur obligations convertibles	282	505
- Autres charges financières	121	192
- Charges d'intérêts décaissées	2 332	1 588
Marge brute d'autofinancement	13 295	9 652
- Variation du besoin en fond de roulement	(1 910)	(3 446)
- Variation des actifs financiers non courants liés à l'activité	(398)	(346)
- Impôts payés	(1 089)	(631)
Flux nets liés à l'activité	9 897	5 229

L'augmentation de 4 668 K€ du flux net de trésorerie dégagé par l'activité entre les exercices clos les 31 décembre 2011 et 31 décembre 2012 résulte principalement :

- d'une amélioration de la marge brute d'autofinancement au cours de la même période de 3 463 K€ imputable à la fois à :
 - l'augmentation du parc d'écrans installés entre les deux clôtures qui se traduit par une hausse des postes « amortissements » et « charges d'intérêts décaissées » dont la majeure partie est relative au retraitement comptable imposé par les normes IFRS concernant les écrans financés selon le modèle Tiers investisseur ; et

- la charge nette d'impôt dégagée en 2012 par rapport à la créance d'impôt comptabilisée en 2011 venant améliorer au total la marge brute d'autofinancement de près de 1 663 K€ entre les deux exercices ;
- d'une réduction de la variation du besoin en fond de roulement venant améliorer la marge brute d'autofinancement à hauteur de 1 536 K€ entre les clôtures 2011 et 2012.

10.1.2 Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement

La consommation nette de trésorerie dégagée par les opérations d'investissements s'est élevée à 1 421 K€ au titre de l'exercice 2012 et 1 219 K€ au titre de l'exercice 2011.

En milliers d'euros	31 12 2012	31 12 2011
Acquisition d'immobilisations incorporelles	(182)	(156)
Acquisition d'immobilisations corporelles	(1 346)	(1 078)
Cessions d'immobilisations	275	168
Variation nette des actifs financiers	(167)	(153)
Flux nets liés aux investissements	(1 421)	(1 219)

Les investissements financés par des contrats de location financière, retraités dans l'état de la situation financière, pour respectivement 28 239 K€ et 9 785 K€ au 31 décembre 2011 et 31 décembre 2012, ne sont pas présentés dans les flux d'investissement dans la mesure où ces opérations n'ont aucune incidence en terme de trésorerie mais résultent d'un retraitement imposé par les normes IFRS.

Au cours de la période présentée, les investissements incorporels et corporels concernent principalement du matériel et des logiciels destinés au laboratoire numérique. Se référer également à la section 5.2 du présent Document de Base.

La variation nette des actifs financiers est relative aux dépôts et cautionnements versés en 2012 (soit 149 K€) et à la constitution d'un fond de garantie dans le cadre de la mise en place d'un contrat de factor en 2011 (soit 124 K€).

10.1.3 Flux de trésorerie liés aux activités de financement

La consommation nette de trésorerie liée aux opérations de financement s'est élevée à 6 652 K€ au titre de l'exercice 2012 et 2 352 K€ au titre de l'exercice 2011.

En milliers d'euros	31 12 2012	31 12 2011
Variation nette des autres dettes financières courantes	614	1 925
Remboursements d'emprunts relatifs à des locations financement	(6 238)	(3 369)
Encaissements liés aux nouveaux emprunts long terme	3 227	957
Remboursements d'emprunts long terme	(1 924)	(276)
Charges d'intérêts décaissés	(2 332)	(1 588)
Flux nets liés aux opérations de financement	(6 652)	(2 352)

L'augmentation de 4 300 K€ de la consommation nette de trésorerie pour les activités de financement entre les exercices 2011 et 2012 résulte principalement :

- de l'augmentation du parc d'écrans numériques financés selon le modèle Tiers Investisseur, dont le nombre total s'établit à 761 au 31 décembre 2011 et 939 au 31 décembre 2012. Cela se traduit en terme de trésorerie par des échéances de loyers de leasing croissantes, retraitées aux termes des normes IFRS en deux postes, remboursements d'emprunts d'une part et charges d'intérêts d'autre part. Au total, ces deux postes ont augmenté de 3 613 K€ ;
- d'un montant de remboursement de dettes long terme en croissance de 1 648 K€.

Ces décaissements supplémentaires ont été en partie compensés par un montant d'encaissements liés à de nouveaux emprunts en hausse de 2 270 K€ entre le 31 décembre 2012 et le 31 décembre 2011, imputable notamment aux deux prêts OSEO obtenus en décembre 2012 pour des montants de 1 250 K€ et 150 K€, ainsi qu'à des financements court terme obtenus dans le cadre des cessions de créances commerciales ayant pour effet d'augmenter la dette financière du Groupe de 614 K€ au 31 décembre 2012.

10.2 RESTRICTION A L'UTILISATION DES CAPITAUX

La trésorerie nette (et équivalents de trésorerie) consolidée au 31 décembre 2012 s'élève à 5 162 K€. Ce montant inclut un total de 730 K€ correspondant aux encaissements de VPF relatifs à certains écrans, nets des loyers versés aux crédits bailleurs pour ces mêmes écrans dans le cadre d'un contrat de location-financement. Ces montants font l'objet d'un nantissement en garantie auprès des organismes de financement concernés par ce contrat.

Aussi, au 31 décembre 2012, la trésorerie nette disponible du Groupe s'élevait ainsi à 4 432 K€.

11 RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT, BREVETS ET LICENCES

11.1 RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT

Souhaitant développer son pôle Services, la Société a constitué depuis l'origine une équipe d'ingénieurs et de techniciens, qui s'est progressivement étoffée et compte à la date du présent Document de Base, 45 personnes dont 10 développeurs informatiques.

Cette équipe mène de front plusieurs développements de logiciels, regroupés en trois grandes thématiques industrielles, toutes les trois éligibles au Crédit Impôt Recherche (CIR), décrites dans le tableau ci-dessous :

2012 - Projets éligibles au CIR	
Nom	Objectifs
Silberman	Développement d'un système de supervision technique des équipements de projection numérique – remontée et archivage des logs – traitements des données remontées et valorisation (facturation des VPF, extraction de statistiques)
Ymaship	Générateur logiciel de clefs de sécurité KDM – outils logiciels de repackaging des DCP (<i>Digital Content Package</i> , ou fichiers de contenus numériques) – gestion virtualisée d'une librairie d'archivage sécurisé des contenus – moteur de gestion des protocoles d'acheminement dématérialisé des contenus
TMS	Ce projet vise le développement d'outils de pilotage de l'ensemble des matériels présents dans un cinéma : pilotage de l'ensemble des serveurs de lecture, indépendamment de leur marque, la librairie centrale, la gestion des KDM et des programmations, et plus généralement la gestion et le pilotage de toute la domotique du cinéma (lumières, climatisation, verrouillage des portes, affichage dans les halls et couloirs, etc.).

Début 2012, deux des trois thématiques, Silberman et Ymaship, sont entrées en production et sont désormais en phase de maintenance applicative, les équipes du Groupe travaillant à la fois à maintenir opérationnels les logiciels concernés tout en les faisant évoluer pour intégrer de nouvelles fonctionnalités. La thématique TMS est par ailleurs entrée en phase de production effective en mars 2013.

11.2 PROPRIETE INTELLECTUELLE

11.2.1 Brevets

La Société n'est titulaire d'aucun brevet enregistré et n'a pas de demande de brevet en cours.

11.2.2 Contrats de licence et accords

La Société n'est signataire d'aucun contrat de licence autre que de logiciels d'utilisation bureautique, ou de logiciels spécialisés pour ses activités de laboratoire numérique.

11.2.3 Dépôt des codes source de ses logiciels

A la date du présent Document de Base, les formalités de dépôt des codes sources logiciels ont été effectuées auprès de l'Agence pour la Protection des Programmes.

11.2.4 Marques

La marque semi-figurative a été déposée le 8 mars 2013 pour la France et l'Union européenne.

11.2.5 Autres éléments de propriété intellectuelle

La Société est actuellement propriétaire des noms de domaines suivants :

Noms de domaines	Date d'expiration	Noms de domaines	Date d'expiration
ymagis.eu	28 02 2015	quickdcp.com	12 12 2016
ymagis.com	09 05 2018	3delux.be	06 03 2014
ymagis.net	09 05 2018	3delux.net	06 03 2014
ymagis.fr	21 01 2014	3delux.org	06 03 2014
cinereprise.net	27 05 2013	3delux.co.uk	06 03 2014
cinereprise.org	27 05 2013	3delux.fr	06 03 2014
cinereprises.com	27 05 2013	3delux.es	09 03 2014
cinereprises.net	27 05 2013	ymaginet.eu	31 03 2015
cinereprise.fr	27 05 2013	ymaginet.be	13 03 2014
ymagis.be	06 10 2013	ymaginet.net	13 03 2014
ymagis.org	06 10 2013	ymaginet.com	13 03 2014
ymagis.de	07 10 2013	ymaginet.org	13 03 2014
ymagis.lu	05 10 2013	ymaginet.ch	30 03 2014
ymagis.it	08 10 2013	ymaginet.fr	13 03 2014
ymagis.es	13 01 2016	ymaginet.es	13 03 2015
		ymagifilm.net	10 12 2015
		ymagifilm.com	10 12 2015
		ymaginative.com	23 11 2013

12 TENDANCES

12.1 PRINCIPALES TENDANCES DEPUIS LA FIN DU DERNIER EXERCICE

Le début de l'exercice 2013 se caractérise par :

- **Le développement des capacités de production du laboratoire numérique de Paris**

Au cours du 1^{er} trimestre 2013, la Société a initié des travaux visant à augmenter significativement les capacités de production du laboratoire numérique (prestations en faveur des producteurs et des distributeurs) situé rue la Boétie dans le 8^{ème} arrondissement de Paris, la totalité de ses activités de services aux exploitants, ainsi que ses services fonctionnels étant transférées sur le site de Montrouge. Ces travaux devraient être achevés avant la fin avril 2013 et permettront à la Société d'accélérer sa croissance dans ce domaine.

- **L'ouverture d'un nouveau bureau à Düsseldorf**

La Société a décidé de recruter plusieurs commerciaux et techniciens qui seront installés dans un nouveau bureau en cours de création à proximité de la ville de Düsseldorf. Ce nouveau bureau aura pour objectif de développer les activités du groupe dans le domaine des services à l'exploitation dans l'Ouest de l'Allemagne.

- **La croissance du parc d'écrans déployés au 31 mars 2013**

Au 31 mars 2013, le nombre d'écrans déployés s'est établi à 2.222 contre 2.162 au 31 décembre 2012 marquant la poursuite du déploiement européen. Sur les 60 écrans déployés (à parité selon les modalités de Tiers Investisseur et Tiers Collecteur) depuis le début de l'année, 36 sont situés en Espagne, 20 en Allemagne et 4 en Belgique. Fin mars 2013, 375 écrans supplémentaires déjà signés sont encore à installer dont la majeure partie en Espagne et en Allemagne.

- **Une progression de près de 27% du chiffre d'affaires trimestriel consolidé au 31 mars 2013**

Le chiffre d'affaires au 31 mars 2013 s'établit à 8.915 K€ en croissance de 26,6 % par rapport au 1^{er} trimestre 2012. Comme indiqué dans le tableau détaillé ci-dessous, les deux pôles ont progressé de manière relativement homogène sur la période.

Chiffre d'affaires consolidé (en K€)	T1 2013	T1 2012	Variation
Pôle VPF	6 351	4 990	27,3%
Pôle Services	2 564	2 052	24,9%
<i>Laboratoire</i>	831	710	17,0%
<i>Vente et installation de matériel</i>	1 007	894	12,6%
<i>Infogérance et maintenance</i>	754	470	60,4%
TOTAL	8 915	7 042	26,6%

Les revenus du pôle VPF sont en augmentation de +27,3% sous l'effet notamment d'un parc déployé en augmentation de 26,6% sur la période (1.755 au 3 mars 2012 contre 2.222 au 31 mars 2013) démontrant ainsi la stabilité du nombre de copies de nouveaux films distribués. Pour leur part, les revenus du pôle Service affichent une croissance de 24,9% au total dont une augmentation sensible des revenus liés aux contrats d'infogérance et de maintenance. En effet, la progression de +60,4%

résulte de l'effet conjugué de l'augmentation du parc déployé où chaque installation donne lieu obligatoirement lieu à un contrat d'infogérance et de la progression du nombre de contrats de maintenance pour lequel les exploitants sous contrat restent libres du choix de leur prestataire.

12.2 TENDANCE CONNUE, INCERTITUDE, DEMANDE D'ENGAGEMENT OU ÉVÉNEMENT RAISONNABLEMENT SUSCEPTIBLE D'INFLUER SUR LES PERSPECTIVES DE LA SOCIÉTÉ

Néant.

13 PREVISIONS OU ESTIMATIONS DU BENEFICE

La Société n'entend pas faire de prévision ou estimation de bénéfice.

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

14.1 INFORMATIONS GENERALES RELATIVES AUX FONDATEURS, DIRIGEANTS ET ADMINISTRATEURS

Jusqu'au 25 mars 2013, la Société était constituée sous la forme d'une société par actions simplifiée.

L'assemblée générale ordinaire et extraordinaire du 25 mars 2013 a modifié la forme sociale de la Société. A la date du présent Document de Base, la Société a la forme d'une société anonyme à Conseil d'Administration. La Société est désormais régie par des règles de gouvernance classiques prévues aux articles L.225-17 à L.225-56 et L225-94 et suivants du code de commerce.

14.1.1 Conseil d'administration

Etant précisé que la Société a pour objectif de nommer un ou plusieurs autres administrateurs indépendants, dont une femme, au plus tard lors de l'assemblée générale appelée à approuver les comptes de l'exercice 2013, les membres actuels du conseil d'administration de la Société sont les personnes suivantes :

Nom, Prénom, Age	Adresse professionnelle	Durée du Mandat (1)	Mandats et fonctions exercées	Mandats et fonctions exercées en dehors de la Société	Autres mandats ayant été exercés au cours des 5 dernières années mais qui ne sont plus exercés à ce jour
MIZRAHI Jean 54 ans Président	85-87 Avenue Jean Jaurès 92120 Montrouge	Première nomination : 25 mars 2013 Echéance du mandat : Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2015	Président du Conseil d'Administration et Directeur Général	- YMAGIS UGC Italie (Gérant) - YMAGIS UGC Espagne (Gérant) - YMAGIS UGC France (Gérant) - YMAGIS UGC Belgique (Gérant) - 3DELUX (Directeur Général) - YMAGIS ENGINEERING SERVICES (Président) - YMAGIS HOLDINGS (Président) - YMAGIS (Président) - HULVIC (Président du CA) - X-ROM (administrateur) - MONALEA SARL (Gérant)	- Def2shoot Participations (Gérant) - Mansart Varenne (Gérant) - Rom Consulting (Administrateur) - Bumi PLC (administrateur)

Nom, Prénom, Age	Adresse professionnelle	Durée du Mandat (1)	Mandats et fonctions exercées	Mandats et fonctions exercées en dehors de la Société	Autres mandats ayant été exercés au cours des 5 dernières années mais qui ne sont plus exercés à ce jour
ANDRIEUX Julien 36 ans Représentant les fonds gérés par Odysée Venture	26 Rue de Berri 75008 Paris	Première nomination : 25 mars 2013 Echéance du mandat : Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2015	Administrateur	En tant que représentant des fonds gérés par Odysée Venture: - EKINOPS (Administrateur) - ENOVANCE (Administrateur) - INOPS (Administrateur) - MC GROUP (Administrateur) - WIKANGO (Administrateur) A titre personnel : - PARTEAM (NOMIOS) (Membre du Comité de Surveillance)	En tant que représentant des fonds gérés par Odysée Venture: - AMBITIO (Administrateur) - ARUM TECHNOLOGIES (Administrateur)
GARBOLINO Michel 69ans	50 rue Rochechouart 75009 Paris	Première nomination : 25 mars 2013 Echéance du mandat : Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2015	Administrateur	- SCI JUIGAR (Associé Gérant) - AFFINE R.E (Administrateur)	Néant
FAURE Xavier 43 ans Représentant les fonds gérés par OTC	79 rue la Boétie 75008 Paris	Première nomination : 25 mars 2013 Echéance du mandat : Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre	Administrateur	En tant que représentant des fonds gérés par OTC AM: - AC Capital (Administrateur) - Active Circle (Administrateur) - Agrauxine (Administrateur) - Augure (Administrateur) - Futuramedia	En tant que représentant des fonds gérés par OTC AM: - Attitude Studio (Membre du Conseil de Surveillance) - Codasystem France (Administrateur) - Rhapsody (Membre du Conseil de

2015	<ul style="list-style-type: none"> Group (Administrateur) - Imminence (Administrateur) - MusicMatic (administrateur) - Playsoft (Administrateur) - Prestige MLS (Administrateur) - Radionomy (Administrateur) 	<ul style="list-style-type: none"> Surveillance) - RVR Systems (Administrateur) <p>A titre personnel :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cellix (Directeur non-exécutif) - Nanobiotix (Membre du Conseil de Surveillance) - Olfo (Vice-Président du Conseil de Surveillance) - Streamcore Systems (Vice-Président du Conseil de Surveillance)
------	---	---

(1) Ces dates correspondent aux dates de nomination postérieures à la transformation de la Société en SA. Jean Mizrahi a été nommé président d'Ymagis SAS le 15 mai 2008 alors que MM. Julien Andrieux et Xavier Faure ont été nommés administrateurs de la SAS dès le 24 octobre 2008.

Jean MIZRAHI (54 ans) – Fondateur et Président-directeur général : Jean a débuté sa carrière en 1984 au Ministère de l'Industrie et à la Direction du Trésor, avant d'assumer diverses fonctions dans le secteur financier; il a notamment créé les activités du groupe Lazard Frères en Asie. En 1998, il crée une société de commerce électronique, avant de devenir en 2004 Directeur Général du groupe Eclair, principal laboratoire de cinéma européen indépendant. Il est l'un des fondateurs de la société Ymagis en 2007. Jean Mizrahi est polytechnicien et ingénieur des Ponts et Chaussées.

Michel GARBOLINO (69 ans) – Administrateur indépendant : Après avoir été ingénieur quatre ans au CEA puis chez Kodak-Pathé, Michel est entré à la Banque Rothschild en 1970. En 1978, il devient Directeur Général de la Banque Stern. Il devient Directeur Général, puis Président Directeur-Général de la société Elysée Investissements en 1990. Il rejoint en 1999 la société I.R.R, structure commune aux groupes Lazard Frères et Stern. Après avoir été nommé Trustee de la Fondation qui gère les actifs successoraux d'Edouard Stern, il en est aujourd'hui le Protecteur.

Julien ANDRIEUX (36 ans) – Administrateur représentant des fonds gérés par Odyssée Venture : Julien est actuellement directeur de participations chez Odyssée Venture, société de gestion spécialisée dans le capital-croissance. Avant de rejoindre le capital risque en 2006, il a exercé pendant six ans des fonctions techniques exclusivement à l'international, pour des start-ups et des grands groupes high-tech. Depuis 2006, il investit principalement dans le secteur des nouvelles technologies, occupant de nombreux postes dans des conseils d'administration et participant aux réflexions stratégiques des entreprises qu'il accompagne. Julien est ingénieur diplômé de Télécom ParisTech et titulaire d'un MBA de l'Insead.

Xavier FAURE (43 ans) – Administrateur représentant des fonds gérés par OTC Asset Management : Xavier est actuellement directeur de participations chez OTC AM, société de gestion spécialisée dans le capital-risque. Il bénéficie d'une expérience de 15 ans dans le capital investissement et plus particulièrement dans le secteur des technologies de l'information où depuis 1997, il a successivement occupé les fonctions de chargé d'affaires chez FPG – Groupe Lazard (1997-1999) et

Chrysalead (2001-2002) avant de rejoindre OTC AM en 2002. Il a également fondé une société de logiciels d'infrastructure en Californie en 1999. Diplômé de l'Ecole Polytechnique, Xavier avait démarré sa carrière chez Arthur Andersen (audit).

14.1.2 Direction Générale

A la date du présent Document de Base, la direction générale de la Société est assurée par les personnes suivantes :

Nom, prénom, âge	Adresse professionnelle	Durée du mandat	Fonction	Mandats et fonctions exercées en dehors de la Société	Autres mandats ayant été exercés au cours des 5 dernières années mais qui ne sont plus exercés à ce jour
MIZRAHI Jean 54 ans	85-87 Avenue Jean Jaurès 92120 Montrouge	Première nomination : 25 mars 2013 Echéance du mandat : Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2015	Directeur Général et Président du Conseil d'Administration	Se reporter au 14.1.1	Se reporter au 14.1.1
DURA Jean-Marie 49 ans	85-87 Avenue Jean Jaurès 92120 Montrouge	Première nomination : 25 mars 2013 Echéance du mandat : Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2015	Directeur Général Délégué	Néant	- L'enfant voyageur Editions (Liquidateur) - E UGC (PDG)
LACROIX Christophe 49 ans	85-87 Avenue Jean Jaurès 92120 Montrouge	Première nomination : 25 mars 2013 Echéance du mandat : Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2015	Directeur Général Délégué -	Néant	Néant

L'expérience professionnelle de Jean MIZRAHI est présentée au paragraphe ci-dessus.

Jean-Marie DURA (49 ans) – Directeur général délégué : Jean-Marie a rejoint Ymagis en tant que directeur général délégué en novembre 2012. Diplômé de l'ESCP-Europe en 1986, Jean-Marie a débuté sa carrière comme auditeur chez Arthur Andersen puis, après un passage au sein de l'entreprise familiale des Meubles Dura, il a rejoint UGC Droits Audiovisuels, filiale coté au règlement mensuel du groupe cinématographique UGC, en qualité de directeur de gestion de 1992 à 1997. A partir d'avril 1997, Jean-Marie a dirigé le développement et l'édition des jeux vidéo au sein d'Infogrames, éditeur et distributeur de jeux vidéo coté en bourse, dont il est ensuite devenu

directeur général en charge des finances, des fusions-acquisitions et de l'administration. Fin 1999, Jean-Marie est revenu au sein d'UGC, où il était directeur général en charge du réseau des salles de cinémas du groupe en Europe.

Christophe LACROIX (49 ans) – Directeur général délégué : Christophe a effectué l'ensemble de sa carrière dans l'exploitation et la distribution cinéma. Il a fait ses débuts dans l'exploitation en Bretagne avant de rejoindre le Forum des Images en 89 puis Robur Droits Audiovisuels. Il a accompagné le rapprochement entre Robur et UGC Droits Audiovisuels avant de rejoindre Gaumont Buena Vista International à sa création en 1993 puis de continuer avec Disney (distribution salle, aujourd'hui Walt Disney Studio Motion Picture International) jusqu'en 2006. C'est pendant cette période (à partir de janvier 2000) que Christophe Lacroix s'est intéressé à la projection numérique. Christophe Lacroix a rejoint Jean Mizrahi en 2007 pour fonder Ymagis

14.1.3 Déclaration concernant les organes d'administration et la Direction Générale

A la connaissance de la Société :

- Il n'existe aucun lien familial entre les administrateurs de la Société ;
- Aucun membre du Conseil d'Administration ou de la Direction générale n'a fait l'objet d'une condamnation pour fraude prononcée au cours des cinq dernières années au moins ou d'une faillite, mise sous séquestre ou liquidation au cours des cinq dernières années au moins ;
- Aucun membre du Conseil d'Administration ou de la Direction générale n'a fait l'objet d'une incrimination ou sanction publique officielle prononcée par les autorités statutaires ou réglementaires (y compris des organismes professionnels désignés) au cours des cinq dernières années au moins ; et
- Aucun membre du Conseil d'Administration ou de la Direction générale n'a été empêché par un tribunal d'agir en qualité de membre d'un organe d'administration d'un émetteur ou d'intervenir dans la gestion ou la conduite des affaires d'un émetteur au cours des cinq dernières années au moins.

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

A la connaissance de la Société, il n'existe aucun élément susceptible de générer des conflits d'intérêts potentiels entre les devoirs, à l'égard de la Société, de l'un quelconque des mandataires sociaux et leurs intérêts privés et/ou devoirs d'ordre privé.

A la connaissance de la Société, il n'existe à la date du présent Document de Base, aucune restriction acceptée par les mandataires sociaux concernant la cession de leur participation dans le capital social de la Société, sous réserve des stipulations du Pacte insérées au paragraphe 18.1.1 ci-après.

15 REMUNERATIONS ET AVANTAGES

15.1 REMUNERATIONS DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Conformément à la loi du 3 juillet 2008, l'information est établie en se référant au code de gouvernement d'entreprise et aux recommandations complémentaires en matière de communication sur la rémunération des dirigeants mandataires sociaux de sociétés cotées formulées par Middlednext. Les tableaux n°1, n°2, n°3 et n°10 de la « Recommandation AMF relative à l'information à donner dans les prospectus sur la rémunération des mandataires sociaux du 22 décembre 2008 » sont présentés ci-dessous.

Au titre de la période présentée, le seul mandataire social dirigeant était Monsieur Jean MIZRAHI, la nomination des deux directeurs généraux délégués n'étant intervenue qu'en mars 2013. Toutefois, la rémunération dont ils bénéficient au titre de leur contrat de travail est décrite au paragraphe 19.1.2 du présent Document de Base. S'agissant de l'éventuelle partie variable de leurs rémunérations, celle-ci n'a pas, à la date du présent Document de Base fait l'objet de critères de détermination liés, par exemple, à la performance d'un agrégat financier spécifique. La Société rappelle toutefois son intention de se conformer aux recommandations Middlednext en la matière comme indiqué au chapitre 16.3

Tableau n°1

Tableau de synthèse des rémunérations et des BSA /Stock-options attribués à chaque dirigeant mandataire social		
	Exercice 2012	Exercice 2011
Jean MIZRAHI - Président directeur général		
Rémunération due au titre de l'exercice	207 000 €	180 000 €
Valorisation des BSPCE attribués au cours de l'exercice		
Valorisation des actions de performance attribuées au cours de l'exercice		
TOTAL	207 000 €	180 000 €

Tableau n°2

Tableau récapitulatif des rémunérations de chaque dirigeant mandataire social				
	Exercice 2012		Exercice 2011	
	Montants dus	Montant versés	Montants dus	Montant versés
Jean MIZRAHI - Président directeur général				
Rémunération fixe annuelle (1)	120 000 €	100 008 €	100 000 €	100 008 €
Rémunération variable				
Rémunération exceptionnelle (2)	87 000 €	43 750 €	80 000 €	108 350 €
Jetons de présence				
Avantages en nature				
TOTAL	207 000 €	143 758 €	180 000 €	208 358 €

- (1) Le Conseil d'Administration réuni le 11 mai 2012 a décidé de porter la rémunération fixe annuelle de Monsieur Jean MIZRAHI de 100.000 € à 120.000 € à compter du 1er janvier 2012 ;
- (2) Le Conseil d'Administration réuni le 11 mai 2012 a décidé d'octroyer une prime exceptionnelle à Monsieur Jean MIZRAHI de 80.000 € au titre de l'exercice 2011 au regard des résultats de la Société et un Conseil réuni le 13 mars 2013 a ratifié l'octroi d'une prime de 87 000 € à Monsieur Jean MIZRAHI au titre de l'exercice 2012 au regard des développements réalisés sur l'exercice. Par ailleurs, le

montant de rémunération exceptionnelle versée en 2011 pour 208.358 € prend en compte un arriéré de rémunération dû à Jean Mizrahi au titre de l'exercice 2010.

Tableau n° 3

Dirigeants mandataires sociaux	Contrat de travail		Régime de retraite supplémentaire		Indemnité ou avantage dû ou susceptible d'être dû à la raison de la cessation ou du changement de fonction		Indemnité relative à une clause de non concurrence	
	OUI	NON	OUI	NON	OUI	NON	OUI	NON
Jean MIZRAHI Président directeur général <i>Date de 1ère nomination</i> <i>Date de fin de mandat</i>	25-mars-13 AG statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 déc 2015	X		X		X		X
Jean-Marie DURA Directeur général délégué <i>Date de nomination</i> <i>Date de fin de mandat</i>	X 25-mars-13 AG statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 déc 2015		X (1)			X		X
Christophe LACROIX Directeur général délégué <i>Date de nomination</i> <i>Date de fin de mandat</i>	X 25-mars-13 AG statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 déc 2015		X (1)			X		X

(1) Il s'agit de du régime de retraite complémentaire de base (à cotisations définies).

Tableau N° 10

La Société n'a versé aucun jeton de présence ou autre rémunération aux mandataires sociaux non dirigeants au cours des deux derniers exercices.

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

La Société n'a pas provisionné de sommes aux fins de versement de pensions, retraites et autres avantages au profit des administrateurs et dirigeants.

La Société n'a pas accordé de primes d'arrivée ni de départ à Monsieur MIZRAHI.

15.3 BSA OU BSPCE OU AUTRES TITRES DONNANT ACCES AU CAPITAL ATTRIBUES AUX ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Le tableau inséré au paragraphe 17.2 présente à la date d'enregistrement du présent Document de Base, une synthèse de l'ensemble des titres donnant accès au capital, quelle que soit leur nature, émis par la Société au bénéfice de ses mandataires sociaux et/ou dirigeants.

En outre, les conditions du plan de BSPCE approuvé par l'Assemblée générale extraordinaire du 25 mars 2013 sont détaillées à la section 21.1.4.2 du présent Document de Base.

16 FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION

Le Conseil d'Administration en date du 25 mars 2013 a décidé de ne pas dissocier les fonctions de Président et de directeur général de la Société. Ce même conseil a également procédé à la nomination de Monsieur Jean MIZRAHI en tant que Président Directeur Général et de Messieurs Jean-Marie DURA et Christophe LACROIX en tant que directeurs généraux délégués.

Sauf indication contraire, les stipulations statutaires décrites dans le présent Chapitre seront celles de la Société telles qu'elles entreront en vigueur à compter de l'inscription des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé de NYSE-Euronext à Paris.

16.1 CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DIRECTION GENERALE DE LA SOCIETE

16.1.1 Conseil d'Administration

La Société est administrée par un Conseil d'Administration composé de quatre (4) membres au moins et de dix-huit (18) membres au plus, sous réserve de la dérogation prévue par la loi en cas de fusion.

En cours de vie sociale, les administrateurs sont nommés, renouvelés ou révoqués par l'assemblée générale ordinaire. Ils sont toujours rééligibles.

La durée des fonctions des administrateurs est de trois années ; elles prennent fin à l'issue de la réunion de l'assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice écoulé et tenue dans l'année au cours de laquelle expire leur mandat.

Nul ne peut être nommé administrateur si, ayant dépassé l'âge de soixante-dix (70) ans, sa nomination a pour effet de porter à plus du tiers des membres du Conseil le nombre d'administrateurs ayant dépassé cet âge. Lorsque cette limite est dépassée, l'administrateur le plus âgé est réputé démissionnaire d'office.

Les administrateurs peuvent être des personnes physiques ou des personnes morales. Dans ce cas, celles-ci doivent, lors de leur nomination, désigner un représentant permanent, soumis aux mêmes conditions et obligations et qui encourt les mêmes responsabilités que s'il était administrateur en son nom propre, sans préjudice de la responsabilité solidaire de la personne morale qu'il représente.

En cas de vacance d'un ou plusieurs sièges d'administrateur, le Conseil d'Administration peut, entre deux assemblées générales, procéder à des nominations à titre provisoire dans les conditions prévues par l'article L. 225-24 du Code de commerce. L'administrateur nommé en remplacement d'un autre exerce ses fonctions pour le temps restant à courir du mandat de son prédécesseur.

Un salarié de la Société ne peut être nommé administrateur que si son contrat de travail correspond à un emploi effectif. Le nombre d'administrateurs liés à la Société par un contrat de travail ne peut dépasser le tiers des administrateurs en fonction.

Chaque administrateur doit être propriétaire d'une action.

Organisation du Conseil d'Administration

Le Conseil d'Administration élit parmi ses membres un Président qui est, à peine de nullité de la nomination, une personne physique. Il détermine sa rémunération.

Le Président est nommé pour une durée qui ne peut excéder celle de son mandat d'administrateur. Il est rééligible. Le Conseil peut le révoquer à tout moment.

Nul ne peut être nommé Président s'il est âgé de plus de soixante-dix (70) ans. Si le Président en fonction vient à dépasser cet âge, il est réputé démissionnaire d'office.

Le Conseil peut également désigner un ou deux vice-présidents et un secrétaire qui peut être choisi en dehors des administrateurs et des actionnaires.

En cas d'absence du Président, la séance du Conseil est présidée par le vice-président le plus âgé. A défaut, le Conseil désigne, parmi ses membres, le président de séance.

Réunion du Conseil d'Administration

Le Conseil se réunira aussi souvent que l'intérêt de la Société l'exige et en tout état de cause au moins une fois par trimestre, sur la convocation de son Président. Le Directeur Général, ou, lorsque le Conseil ne s'est pas réuni depuis plus de trois mois, un tiers au moins des administrateurs, peuvent demander au Président, qui est lié par cette demande, de convoquer le Conseil d'Administration sur un ordre du jour déterminé.

Les convocations sont faites par tous moyens et même verbalement.

La réunion a lieu soit au siège social, soit en tout autre endroit indiqué dans la convocation.

Le Conseil ne délibère valablement que si la moitié au moins des administrateurs sont présents. Les décisions sont prises à la majorité des voix des membres présents ou représentés.

En cas de partage, la voix du Président de séance est prépondérante.

Il est tenu un registre de présence qui est signé par les administrateurs participant à la séance du Conseil tant en leur nom personnel que comme mandataire.

Les réunions du Conseil d'Administration pourront intervenir par des moyens de visioconférence et tout administrateur participant à un Conseil d'Administration par des moyens de visioconférence sera considéré comme présent dans le calcul du quorum et de la majorité (sauf pour les cas où ce mode de participation est exclu par les dispositions légales françaises applicables).

Les délibérations du Conseil d'Administration sont constatées dans des procès-verbaux établis conformément aux dispositions légales en vigueur et signés du président de séance et d'au moins un administrateur. En cas d'empêchement du président de séance, il est signé par deux administrateurs au moins.

Les copies ou extraits de ces procès-verbaux sont certifiés par le Président du Conseil d'Administration, le Directeur Général, l'administrateur délégué temporairement dans les fonctions de Président ou un fondé de pouvoirs habilité à cet effet.

Pouvoirs du Conseil d'administration

Le Conseil d'Administration détermine les orientations de l'activité de la Société et veille à leur mise en œuvre. Sous réserve des pouvoirs expressément attribués par la loi aux assemblées d'actionnaires et dans la limite de l'objet social, il se saisit de toute question intéressant la bonne marche de la Société et règle par ses délibérations les affaires qui la concernent.

Dans les rapports avec les tiers, la Société est engagée même par les actes du Conseil d'Administration qui ne relèvent pas de l'objet social, à moins qu'elle ne prouve que le tiers savait que l'acte dépassait cet objet ou qu'il ne pouvait l'ignorer compte tenu des circonstances, étant exclu que la seule publication des statuts suffise à constituer cette preuve.

Le Conseil d'Administration procède aux contrôles et vérifications qu'il juge opportuns. Chaque administrateur reçoit toutes les informations nécessaires à l'accomplissement de sa mission et peut se faire communiquer tous les documents qu'il estime utiles.

Le Conseil peut conférer à tous mandataires de son choix toutes délégations de pouvoirs dans la limite de ceux qu'il tient de la loi et des présents statuts.

Il peut décider la création de comités chargés d'étudier les questions que lui-même ou son Président soumet, pour avis, à leur examen.

16.1.2 Direction Générale

Modalités d'exercice

La direction générale 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 Conseil d'Administration choisit entre ces deux modalités d'exercice de la direction générale.

La délibération du Conseil relative au choix de la modalité d'exercice de la direction générale est prise à la majorité des administrateurs présents ou représentés. Les actionnaires et les tiers sont informés de ce choix dans les conditions prévues par la réglementation en vigueur.

L'option retenue par le Conseil d'Administration est prise pour une durée qui ne peut être inférieure à un an. A l'expiration de ce délai, le Conseil doit à nouveau délibérer sur les modalités d'exercice de la direction générale. Le changement de la modalité d'exercice de la direction générale n'entraîne pas une modification des statuts.

Direction générale

Le Directeur Général est une personne physique choisie parmi les administrateurs ou non.

La durée des fonctions du Directeur Général est déterminée par le Conseil au moment de la nomination. Cependant, si le Directeur Général est administrateur, la durée de ses fonctions ne peut excéder celle de son mandat d'administrateur.

Nul ne peut être nommé Directeur Général s'il est âgé de plus de 70 ans. Lorsque le Directeur Général atteint la limite d'âge, il est réputé démissionnaire d'office.

Le Directeur Général est révocable à tout moment par le Conseil d'Administration. Si la révocation est décidée sans juste motif, elle peut donner lieu à des dommages-intérêts, sauf lorsque le Directeur Général assume les fonctions de Président du Conseil d'Administration.

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 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.

Directeurs Généraux Délégués

Sur proposition du Directeur Général, que cette fonction soit assumée par le Président du Conseil d'Administration ou par une autre personne, le Conseil d'Administration peut nommer une ou plusieurs personnes physiques chargées d'assister le Directeur Général, avec le titre de Directeur Général Délégué.

Le Conseil d'Administration peut choisir les Directeurs Généraux Délégués parmi les administrateurs ou non et ne peut pas en nommer plus de cinq.

La limite d'âge est fixée à 70 ans. Lorsqu'un Directeur Général Délégué atteint la limite d'âge, il est réputé démissionnaire d'office.

Les Directeurs Généraux Délégués sont révocables à tout moment par le Conseil d'Administration, sur proposition du Directeur Général. Si la révocation est décidée sans juste motif, elle peut donner lieu à dommages-intérêts.

Lorsque le Directeur Général cesse ou est empêché d'exercer ses fonctions, les Directeurs Généraux Délégués conservent, sauf décision contraire du Conseil, leurs fonctions et leurs attributions jusqu'à la nomination du nouveau Directeur Général.

En accord avec le Directeur Général, le Conseil d'Administration détermine l'étendue et la durée des pouvoirs conférés aux Directeurs Généraux Délégués dans les limites des dispositions des présentes. Les Directeurs Généraux Délégués disposent à l'égard des tiers des mêmes pouvoirs que le Directeur Général.

16.2 CONTRATS DE SERVICE ENTRE LES ADMINISTRATEURS ET/OU DIRIGEANTS ET LA SOCIETE

Néant.

16.3 DECLARATION RELATIVE AU GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE

Dans un souci de transparence et d'information du public, la Société a engagé une réflexion d'ensemble relative aux pratiques de gouvernement d'entreprise, notamment dans la perspective de l'admission de ses actions aux négociations sur le marché NYSE Euronext Paris.

La Société entend se référer au Code de gouvernement d'entreprise des sociétés cotées Middlednext. Les dispositifs qui pourront, le cas échéant, être mis en place dans ce cadre, seront adaptés à la taille et aux moyens de la Société.

Recommandation du Code Middlednext	Sera adoptée	En cours de réflexion	Ne sera pas adoptée
I. Le pouvoir exécutif			
R1 : Cumul contrat de travail et mandat social			X
R2 : Définition et transparence de la rémunération des dirigeants mandataires sociaux	X		
R3 : Indemnités de départ		X	

R4 : Régime des retraites supplémentaires		X	
R5 : Stock-options et attribution gratuite d'actions	X		
II. Le pouvoir de « surveillance »			
R6 : Mise en place d'un règlement intérieur du Conseil		X	
R7 : Déontologie des membres du Conseil	X		
R8 : Composition du Conseil – Présence des membres indépendants au sein du Conseil	X		
R9 : Choix des administrateurs	X		
R10 : Durée des mandats des membres du Conseil	X		
R11 : Information des membres du Conseil	X		
R12 : Mise en place des Comités		X	
R13 : Réunions du Conseil et des Comités		X	
R14 : Rémunération des administrateurs	X		
R15 : Mise en place d'une évaluation des travaux du Conseil	X		

Il est précisé que la Société a notamment pour objectif de :

- mettre en place deux comités spécialisés, un comité d'audit et un comité des rémunérations et des nominations, en vue de la clôture des comptes 2013 ; et
- nommer un ou plusieurs autres administrateurs indépendants, dont une femme, au plus tard à l'occasion de l'assemblée générale appelée à approuver les comptes de l'exercice 2013.

16.4 CONTROLE INTERNE

A la date du Document de Base, ses actions n'étant pas admises aux négociations sur un marché réglementé, la Société n'est pas astreinte à l'obligation d'établir le rapport sur la composition, les conditions de préparation et d'organisation des travaux du Conseil d'Administration, ainsi que des procédures de contrôle interne et de gestion des risques mises en place par la Société prévu par les articles L.225-37 et L.225-68 du Code de commerce.

Les règles de contrôle interne qui seront mises en place au sein du Groupe seront définies par la direction générale.

Celles-ci s'inspireront notamment de la recommandation de l'Autorité des marchés financiers du 9 janvier 2008 telle que modifiée le 22 juillet 2010 (« *Cadre de référence du contrôle interne : Guide de*

mise en œuvre pour les valeurs moyennes et petites ») et viseront notamment à assurer au sein du Groupe :

- le respect des lois et de la réglementation applicables aux filiales et aux établissements du Groupe ;
- l'application effective des directives, politiques et procédures internes, et bonnes pratiques fixées par la direction générale du Groupe ;
- la sauvegarde des actifs du Groupe ;
- la fiabilité et la sincérité des informations financières et des comptes communiqués aux organes sociaux et publiés ;
- la prévention et la maîtrise des risques identifiés résultant de l'activité du Groupe ; et
- l'optimisation de l'activité opérationnelle.

A compter de l'exercice clos le 31 décembre 2013, et pour autant que ses actions soient admises aux négociations sur un marché réglementé avant la clôture de cet exercice :

- le Président du Conseil d'Administration de la Société établira, conformément aux dispositions de l'article L.225-37 du Code de commerce, un rapport sur la composition et les conditions de préparation et d'organisation des travaux du Conseil d'Administration et de ses comités ainsi que des procédures de contrôle interne et de gestion des risques mises en place par la Société ; ce rapport figurera dans le rapport annuel ou le document de référence de la Société ; et
- une fois par an le Président du Conseil d'Administration invitera les membres à s'exprimer sur le fonctionnement du Conseil d'Administration et sur la préparation de ses travaux. Cette discussion est inscrite au procès-verbal de la séance.

Toutefois, à la date du présent document de base, la Société dispose néanmoins de procédures de contrôle interne relatives à la fiabilité de l'information comptable et financière :

La Société est doté d'un service de contrôle gestion interne qui assure la supervision de la production des états financiers pour chacune des sociétés et chacune de ses activités.

Elle fait appel à des expertises externes dès lors que certains postes du bilan justifient une compétence particulière quant au calcul ou au choix d'une méthode de comptabilisation. En particulier elle fait superviser en externe la révision de tous ses états comptables avant intervention des commissaires aux comptes.

Elle produit en interne tous les comptes des sociétés françaises et sous-traite encore une partie de ceux des filiales allemandes et espagnoles. Il néanmoins prévu de terminer l'internalisation de ses comptabilités au cours des exercices 2013 et 2014.

La consolidation aux normes IFRS est faite avec l'aide d'experts provenant de cabinets renommés.

Dans la perspective de l'admission de ses actions aux négociations sur le marché réglementé de NYSE Euronext à Paris, la Société souhaite poursuivre la mise en place des mesures afin de développer un système d'identification et d'évaluation des risques ainsi que des procédures de contrôle associées.

17 SALARIES

17.1 NOMBRE DE SALARIES ET REPARTITION PAR FONCTION

Au 31 décembre 2012, le Groupe employait 90 salariés.

Les tableaux ci-dessous permettent d'apprécier la structure ainsi que l'évolution des effectifs au sein du Groupe au cours des deux derniers exercices :

Au 31 décembre	2012	2011
VPF	32	19
Services	49	29
Fonction support (1)	9	6
Total	90	54
Dont en France	72	45
Dont en Allemagne	10	5
Dont en Espagne	8	4

(1) Direction Générale, Administration des finances, RH, IT et services généraux.

17.2 PARTICIPATIONS ET STOCKS OPTIONS DES MEMBRES DE LA DIRECTION

A la date du présent Document de Base, les dirigeants et administrateurs détiennent les participations suivantes dans le capital de la Société :

	Actions détenues		Valeurs mobilières donnant accès au capital	
	En nombre	% du capital et droits de vote	Obligations convertibles (3)	BCE (4)
Jean MIZRAHI (1) - PDG	0 (1)	0,00% (1)	0 (1)	0
Jean-Marie DURA - Directeur général délégué	0	0,00%	0	18 750 BCE donnant droit à la création de 75 000 actions après prise en compte de la division du nominal par 4
ODYSSEE Venture - Administrateur <i>représenté par Julien ANDRIEUX</i>	971 436 (2)	24,64%	185 715 OCA devant être converties en cas d'introduction en bourse, en 495 240 actions nouvelles après prise en compte de la division du nominal par 4	0
OTC Asset Management - Administrateur <i>représenté par Xavier FAURE</i>	971 436 (2)	24,64%	185 715 OCA devant être converties en cas d'introduction en bourse, en 495 239 actions nouvelles après prise en compte de la division du nominal par 4	0
Michel GARBOLINO - Administrateur	0	0,00%	0	0
Christophe LACROIX - Directeur général délégué	0 (1)	0,00% (1)	0 (1)	16 250 BCE donnant droit à la création de 65 000 actions après prise en compte de la division du nominal par 4

(1) MM. Mizrahi et Lacroix ne détiennent directement aucune action ou obligation convertible. En revanche, ils sont tous deux actionnaires à hauteur respectivement de 81,04% et 5,92% de Ymagis Holding qui pour sa part, détient à ce jour, 2 000 000 actions, soit 50,72% du capital et des droits de vote de la Société et 18 572 obligations convertibles qui en cas d'introduction en bourse seront converties en 49 525 actions nouvelles ;

(2) Participations détenues à travers trois fonds (se reporter au détail présenté au chapitre 18 du présent Document de Base) ;

(3) Les caractéristiques des obligations convertibles sont détaillées au paragraphe 21.1.4.1 du présent Document de Base ;

(4) Les caractéristiques des BSPCE sont détaillées au paragraphe 21.1.4.2 du présent Document de Base.

Pour des informations relatives aux BSPCE attribués à certains dirigeants de la Société, il est également renvoyé à la section 21.1.4.2 du présent Document de Base.

17.3 PARTICIPATION DES SALARIES DANS LE CAPITAL DE LA SOCIETE

17.3.1 Contrats d'intéressement et de participation

Les salariés de la Société ne bénéficient d'aucun contrat d'intéressement ni de participation.

17.3.2 Options consenties aux salariés

Au jour du Document de Base, aucun salarié ne détient d'action de la Société directement. En revanche, le capital d'Ymagis Holding est détenue à hauteur de 16,40% par des salariés de la Société ou d'une de ses filiales.

Un plan de 74 750 BSPCE a été décidé par l'AGE du 25 mars 2013 et l'attribution des bons y afférents a été réalisée le même jour par décision du Conseil d'Administration de la Société. Les caractéristiques détaillées de ce plan sont présentées au paragraphe 21.1.4.2 ci-après.

18 PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

18.1 REPARTITION DU CAPITAL ET DES DROITS DE VOTE

18.1.1 Description des actions de catégorie

Jusqu'à l'assemblée générale ordinaire et extraordinaire en date du 25 mars 2013, la Société disposait de deux catégories d'actions, qui conféraient à leurs titulaires des droits spécifiques liés à leur qualité d'actionnaire.

Les actions F étaient détenues par l'actionnaire majoritaire, Ymagis Holding, contrôlé par les dirigeants clefs de la Société et les actions P et P2 avaient pour titulaires les actionnaires financiers, OTC Asset Management et Odyssee Venture.

La société Ymagis Holding détenait 500.000 actions F et les sociétés Odyssee Venture et OTC Asset Management détenaient chacune 242.859 actions P.

Ces actions de préférence conféraient à leurs titulaires des prérogatives telles que, notamment, la faculté de proposer la nomination de membre du Conseil d'Administration, des droits d'information étendus. Mais également une répartition spécifique de tout boni de cession ou de liquidation.

Aux termes de l'assemblée générale ordinaire et extraordinaire en date du 25 mars 2013, les associés de la Société ont décidé de modifier la forme sociale de la Société et de la transformer en société anonyme à Conseil d'Administration ainsi que de convertir l'ensemble des actions de préférence en actions ordinaires.

En raison de cette transformation, les anciens titulaires d'actions de préférence ont conclu en date du 25 mars 2013, un nouveau pacte d'actionnaires, qui annule et remplace le précédent pacte existant en vue de tenir compte du changement de forme sociale et de la conversion des actions de préférence en actions ordinaires.

Ce pacte d'actionnaire a vocation à devenir caduc le premier jour de l'admission des titres de la Société sur un marché réglementé ou organisé en fonctionnement régulier en France ou à l'étranger.

A ce jour, et après prise en compte de la division de la valeur nominale unitaire des actions, le capital social de la Société est composé de 3.942.872 actions ordinaires, toutes de même catégorie et entièrement libérées.

18.1.2 Répartition du capital et des droits de vote

Lors de l'assemblée générale ordinaire et extraordinaire en date du 25 mars 2013 qui a décidé la transformation de la Société en société anonyme, les actionnaires ont également voté l'adoption de nouveaux statuts incluant un droit de vote double. Ce droit est attribué à toute action détenue depuis au moins deux ans sous la forme nominative. Ce délai court à compter de la date de ladite assemblée générale (25 mars 2013) pour tout nouvel actionnaire mais est également apprécié de manière rétroactive par rapport à cette date en raison du fait que la Société était déjà une société par actions (SAS) avant sa transformation.

Par ailleurs, cette même assemblée a approuvée la division par 4 de la valeur nominale unitaire d'une action passée de 1€ à 0,25 €, ayant eu pour effet de porter le nombre d'actions composant le capital social d'un total de 985.718 à 3.942.872.

En conséquence, la répartition du capital et des droits de vote de la Société, qui n'a connu aucune modification au cours des trois dernières années, est la suivante :

Actionnaires	Nombre actions	% de capital	Nombre droits de vote	% de droits de vote
YMAGIS HOLDING (1)	2 000 000	50,72%	4 000 000	50,72%
FCPI OTC Entreprises 2	242 860	6,16%	485 720	6,16%
FCPI OTC Entreprises 3	563 432	14,29%	1 126 864	14,29%
FCPI OTC Chorus 2	165 144	4,19%	330 288	4,19%
Sous-total OTC	971 436	24,64%	1 942 872	24,64%
FIP capital Proximité	323 812	8,21%	647 624	8,21%
FIP capital Proximité 2	323 812	8,21%	647 624	8,21%
FCPI UFF Innovation 6	323 812	8,21%	647 624	8,21%
Sous-total ODYSSEE VENTURE	971 436	24,64%	1 942 872	24,64%
Public	0		0	0,00%
TOTAL	3 942 872	100,00%	7 885 744	100,00%

(1)La répartition du capital et des droits de vote d'Ymagis Holding, inchangée au cours des trois derniers exercices, est la suivante :

- Jean MIZRAHI (actuel PDG de Ymagis SA) : 81,04 %
- Six salariés (dont aucun ne détient plus de 5,92%) : 16,40 %
- Deux personnes physiques (anciens salariés) : 2,56%

La Société a émis le 24 octobre 2008 des obligations convertibles en actions. Aux termes de deux avenants en date du 25 mars 2013, les contrats d'émission desdites obligations ont été modifiés afin d'introduire une clause de remboursement anticipé automatique, sur la base d'une parité de trois (3) obligations pour huit (8) actions nouvelles ordinaires, à la date de fixation par le Conseil d'Administration de la Société, le cas échéant, du prix de souscription des actions dans le cadre d'une augmentation de capital liée à l'admission des actions de la Société sur un marché réglementé ou organisé en fonctionnement régulier en France ou à l'étranger.

Compte tenu de cette hypothèse de conversion à raison de 8 actions nouvelles à émettre pour trois OCA détenues devant conduire à la création de 1.039.992 actions supplémentaires et de l'instauration d'un droit de vote double et sur la base du capital actuel, la répartition du capital et des droits de vote à l'issue de la dite conversion se présenterait comme suit :

Post conversion des OCA				
Actionnaires	Nombre actions	% de capital	Nombre droits de vote	% de droits de vote
YMAGIS HOLDING (1)	2 049 525	41,13%	4 049 525	45,37%
FCPI OTC Entreprises 2	366 670	7,36%	609 530	6,83%
FCPI OTC Entreprises 3	850 672	17,07%	1 414 104	15,84%
FCPI OTC Chorus 2	249 333	5,00%	414 477	4,64%
Sous-total OTC	1 466 675	29,43%	2 438 111	27,32%
FIP capital Proximité	488 892	9,81%	812 704	9,11%
FIP capital Proximité 2	488 892	9,81%	812 704	9,11%
FCPI UFF Innovation 6	488 892	9,81%	812 704	9,11%
Sous-total ODYSSEE VENTURE	1 466 676	29,43%	2 438 112	27,32%
TOTAL	4 982 876	100,00%	8 925 748	100,00%

(1)La répartition du capital et des droits de vote d'Ymagis Holding, inchangée au cours des trois derniers exercices, est la suivante :

- Jean MIZRAHI (actuel PDG de Ymagis SA) : 81,04 %
- Six salariés (dont aucun ne détient plus de 5,92%) : 16,40 %
- Deux personnes physiques (anciens salariés) : 2,56%

18.2 DROITS DE VOTE DES PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

Comme énoncé précédemment, les statuts de la Société sous sa forme de société anonyme adoptés lors de l'assemblée générale ordinaire et extraordinaire en date du 25 mars 2013 intègrent une clause relative au droit de vote double. Ce droit a été instauré pour toute action détenue depuis au moins deux ans sous la forme nominative, ce délai étant apprécié, le cas échéant, de manière rétroactive par rapport à l'adoption de ces nouveaux statuts.

La répartition des droits de vote en résultant figure dans les deux tableaux présentés au paragraphe 18.1 ci-dessus.

18.3 CONTROLE DE LA SOCIETE

A l'exception de certaines stipulations du pacte d'actionnaires mentionné au paragraphe 18.1.1, qui deviendra caduc à la date de l'admission des titres de la Société sur un marché réglementé ou organisé en fonctionnement régulier en France ou à l'étranger, il n'existe à la connaissance de la Société :

- aucun accord conclu entre les actionnaires conférant à un actionnaire la majorité des droits de vote dans la Société ; et
- aucun droit permettant à un actionnaire de nommer ou de révoquer la majorité des membres des organes d'administration de la Société.

Comme exposé au 1^{er} tableau du paragraphe 18.1 ci-dessus, la Société est contrôlée à ce jour par Ymagis Holding ; toutefois, la Société estime que ce contrôle n'est pas exercé de manière abusive.

18.4 PACTE D'ACTIONNAIRES, CONCERT ET ACCORDS POUVANT ENTRAINER UN CHANGEMENT DE CONTROLE

18.4.1 Pactes d'actionnaires

Se reporter au paragraphe 18.1.1 ci-dessus.

18.4.2 Concerts

A la connaissance de la Société, il n'existera aucune action de concert entre les actionnaires de celle-ci à la date de la première admission aux négociations des actions de la Société sur le marché réglementé de *NYSE-Euronext Paris*.

18.4.3 Accords susceptibles d'entraîner un changement de contrôle

A la connaissance de la Société, il n'existe aucun accord en vigueur dont la mise en œuvre pourrait, à une date ultérieure, entraîner un changement de contrôle et il n'est pas prévu qu'il en soit conclu d'ici l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé de *NYSE-Euronext Paris*.

19 OPERATIONS AVEC DES APPARENTES

19.1 CONVENTIONS SIGNIFICATIVES CONCLUES AVEC DES APPARENTES

19.1.1 Convention entre des sociétés du Groupe et des actionnaires

Néant.

19.1.2 Conventions entre la Société et ses dirigeants

Au jour du présent Document de Base, les seules conventions existant entre la Société et d'un de ses dirigeants sociaux sont les contrats de travail conclus avec Messieurs Jean-Marie DURA et Christophe LACROIX, directeurs généraux délégués.

Les principaux termes de ces contrats sont les suivants :

Contrat de travail de M. Jean-Marie DURA : M. DURA, directeur général délégué, est lié à la Société par un contrat de travail conclu le 22 novembre 2012 pour une durée indéterminée et modifié par un avenant. Le contrat prévoit une rémunération fixe égale à 120.000 € brut annuelle et d'une rémunération variable décidée annuellement par le Conseil d'Administration, mais qui sera proposée systématiquement comme étant égale à celle du PDG.

Conformément aux termes du contrat ci-dessus qui prévoyait la mise en place au profit de M. DURA, d'un mécanisme lui permettant participer directement ou indirectement au capital de l'entreprise au plus tard le 30 juin 2013, le Conseil d'Administration réuni le 25 mars 2013 lui a attribué 18.750 BSPCE dont les modalités sont décrites au paragraphe 21.1.4.2 ci-après.

Contrat de travail de M. Christophe LACROIX : M. LACROIX, directeur général délégué, est lié à la Société par un contrat de travail conclu le 30 novembre 2008 pour une durée indéterminée et modifié par un avenant. Ce contrat prévoit une rémunération fixe brute annuelle de 84.000 € à laquelle pourra s'ajouter une rémunération variable et des primes.

19.1.3 Conventions intra-groupe

Se reporter aux paragraphes 7.2 et 19.2.1 du présent Document de Base.

19.2 RAPPORTS SPECIAUX DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES

19.2.1 Rapport spécial des commissaires aux comptes sur l'exercice clos au 31 décembre 2012

« Aux associés,

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

Il nous appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et modalités essentielles des conventions dont nous avons été avisés ou que nous aurions découvertes à l'occasion de notre mission, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé, ni à rechercher l'existence d'autres conventions. Il vous appartient, selon les termes de l'Article 227-10 du Code de Commerce, d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

Par ailleurs, en application de l'article 18 des statuts, il nous appartient de vous communiquer, le cas échéant, certaines informations relatives à l'exécution, au cours de l'exercice écoulé, des conventions déjà approuvées par l'Assemblée Générale.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes relative à cette mission. Ces diligences ont consisté à vérifier la concordance des informations qui nous ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

1. CONVENTIONS SOUMISES A L'APPROBATION DE L'ASSEMBLEE GENERALE

Nous avons été avisés des conventions suivantes mentionnées à l'Article L. 227-10 du Code de Commerce qui sont intervenues au cours de l'exercice écoulé.

1.1 Conventions avec la société YMAGIS SPAIN SLU

- Personne concernée

-

Jean **MIZRAHI**, Président de la **SAS YMAGIS** et de la société **YMAGIS SPAIN SLU**.

1.1.1. Prestations de direction, commerciale et administrative

- Nature et objet

Réalisation de prestations de direction, commerciale, administrative, comptable, financière et technique ainsi que la mise à disposition de locaux et de moyens généraux

- Modalités

Les prestations de services valorisées ont été facturées à hauteur de 10 % du chiffre d'Affaires réalisé par la société **YMAGIS SPAIN SLU** avec les clients sous contrat par **YMAGIS**, soit montant de K€ 81 au titre de l'exercice 2012.

1.1.2. Facturation des V.P.F. (Virtual Print Fee)

- Nature et objet

Facturation de **YMAGIS SPAIN SLU** à la **SAS YMAGIS** des recettes V.P.F. collectées par cette dernière et rétrocédées à la société **YMAGIS SPAIN SLU**

- Modalités

-

Les recettes V.P.F. ont été facturées pour un montant de K€ 763 au titre de l'exercice 2012.

1.1.3. Avance en compte courant

- Nature et objet

Réalisation d'une avance en compte courant de la part de la société **YMAGIS SPAIN SLU** dont le solde au 31 décembre 2012 s'élève à K€ 120.

- **Modalités**

Cette avance n'a pas été rémunérée au titre de l'exercice 2012.

1.2 Conventions avec la société YMAGIS DEUTSCHLAND

- **Personne concernée**

Jean **MIZRAHI**, Président de la **SAS YMAGIS** et Président de la société **YMAGIS DEUTSCHLAND**

1.2.1 Prestations de direction, commerciale et administrative

- **Nature et objet**

Réalisation de prestations de direction, commerciale, administrative, comptable, financière et technique ainsi que la mise à disposition de locaux et de moyens généraux

- **Modalités**

Les prestations de services valorisées ont été facturées à hauteur de 10 % du chiffre d'Affaires réalisé par la société **YMAGIS DEUTSCHLAND** avec les clients sous contrat par **YMAGIS**, soit montant de K€ 644 au titre de l'exercice 2012.

1.2.2. Facturation des V.P.F.

- **Nature et objet**

Facturation de la société **YMAGIS DEUTCHLAND** à la **SAS YMAGIS** des recettes V.P.F. collectés par cette dernière et rétrocédés à la société **YMAGIS DEUTSCHLAND**.

- **Modalités**

Les recettes V.P.F. ont été facturées pour un montant de K€ 4 781 au titre de l'exercice 2012.

1.2.2 Avance en compte courant

- **Nature et objet**

Réalisation d'une avance en compte courant de la part de la société **YMAGIS DEUTSCHLAND** dont le solde au 31 décembre 2012 s'élève à K€ 2 096.

- **Modalités**

Cette avance n'a pas été rémunérée au titre de l'exercice 2012.

1.3 Conventions avec YMAGIS SYSTEMHAUS

- **Personne concernée**

Jean **MIZRAHI**, Président de la **SAS YMAGIS** et Gérant de la société **YMAGIS SYSTEMHAUS**

1.3.1. Avance en compte courant

- **Nature et objet**

Réalisation d'une avance en compte courant de la part de la société **YMAGIS SYSTEMHAUS** dont le solde au 31 décembre 2012 s'élève à K€ 46.

- **Modalités**

Cette avance n'a pas été rémunérée au titre de l'exercice 2012.

1.3.2. Prestations de direction, commerciale et administrative

- **Nature et objet**

Réalisation de prestations de direction, commerciale et administrative, comptable, financière et technique ainsi que la mise à disposition de locaux et de moyens généraux.

- **Modalités**

Les prestations de services valorisées ont été facturées à hauteur de 10 % du chiffre d'Affaires réalisé par la société **YMAGIS SYSTEMHAUS** avec les clients sous contrat par **YMAGIS**, soit montant de K€ 35 au titre de l'exercice 2012.

1.4 Conventions avec la SAS YMAGIS ENGINEERING SERVICES

- **Personne concernée**

Jean **MIZRAHI**, Président de la **SAS YMAGIS** et de la société **YMAGIS ENGINEERING SERVICES**

1.4.1. Prestations de services en matière d'assistance et de prospection commerciale

- **Nature et objet**

Prestations de services à la **SAS YMAGIS ENGINEERING SERVICES** en matière de prospection et développement, assistance dans la réalisation d'études sectorielles des marchés, mise à disposition des équipes commerciales et définition de l'orientation commerciale et de la politique marketing et de mise à disposition des locaux.

- **Modalités**

Les prestations de services valorisées ont été facturées à hauteur de 10% du chiffre d’Affaires réalisé par le bénéficiaire avec les clients sous contrat avec **YMAGIS**, soit pour un montant de K€ 1 330 pour l’exercice 2012.

1.5 Conventions avec la SARL YMAGIS UGC France

- **Personne concernée**

Jean **MIZRAHI**, Président de la **SAS YMAGIS** et Gérant de **SARL YMAGIS UGC FRANCE**

1.5.1. Prestations de direction, commerciale et administrative

Réalisation de prestations de direction, commerciale, administrative, comptable, financière et technique ainsi que la mise à disposition de locaux et de moyens généraux

- **Modalités**

Les prestations de services valorisées ont été facturées à hauteur de 5 % du chiffre d’Affaires réalisé par la société **SARL YMAGIS UGC FRANCE** avec les clients sous contrat par **YMAGIS**, soit montant de K€ 179 au titre de l’exercice 2012.

1.6 Conventions avec la SARL YMAGIS UGC BELGIQUE

- **Personne concernée**

Jean **MIZRAHI**, Président de la **SAS YMAGIS** et Gérant de **SARL YMAGIS UGC BELGIQUE**

1.6.1. Prestations de direction, commerciale et administrative

- **Nature et objet**

Réalisation de prestations de direction, commerciale, administrative, comptable, financière et technique ainsi que la mise à disposition de locaux et de moyens généraux

- **Modalités**

Les prestations de services valorisées ont été facturées à hauteur de 5 % du chiffre d’Affaires réalisé par la société **SARL YMAGIS UGC BELGIQUE** avec les clients sous contrat par **YMAGIS**, soit montant de K€ 40 au titre de l’exercice 2012.

2. CONVENTIONS DEJA APPROUVEES PAR L’ASSEMBLEE GENERALE

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

Conformément aux dispositions statutaires de votre société, nous avons été informés que l'exécution des conventions suivantes déjà approuvées par l'Assemblée Générale s'est poursuivie au cours de l'exercice écoulé.

2.1. Conventions avec la SAS YMAGIS ENGINEERING SERVICES

- Personne concernée

Jean **MIZRAHI**, Président de la **SAS YMAGIS** et de la **SAS YMAGIS ENGINEERING SERVICES**

2.1.1. Avance en compte courant

- Nature et objet

Réalisation d'une avance en compte courant de la part de la **SAS YMAGIS ENGINEERING SERVICES** dont le solde au 31 décembre 2012 s'élève à K€ 1 698.

- Modalités

Cette avance n'a pas été rémunérée au titre de l'exercice 2012.

2.1.2. Facturation des V.P.F.

- Nature et objet

Facturation de **SARL YMAGIS UGC FRANCE** à la **SAS YMAGIS** des recettes V.P.F. collectées par cette dernière et rétrocédées à la **SARL YMAGIS UGC FRANCE**

- Modalités

Les recettes V.P.F. ont été facturées pour un montant de K€ 4 137 au titre de l'exercice 2012.

2.1.3. Avance en compte courant

- Nature et objet

Réalisation d'une avance en compte courant de la part de la **SAS YMAGIS ENGINEERING SERVICES** dont le solde au 31 décembre 2012 s'élève à K€ 138.

- Modalités

Cette avance n'a pas été rémunérée au titre de l'exercice 2012.

2.2. Conventions avec la SARL YMAGIS UGC ESPAGNE

- Personne concernée

Jean **MIZRAHI**, Président de la **SAS YMAGIS** et Gérant de **SARL YMAGIS UGC ESPAGNE**

2.2.1. Avance en compte courant

- **Nature et objet**

Réalisation d'une avance en compte courant de la part de la **SARL YMAGIS UGC ESPAGNE** dont le solde au 31 décembre 2012 s'élève à K€ 48.

- **Modalités**

Cette avance n'a pas été rémunérée au titre de l'exercice 2012

2.2.2. Avance en compte courant

- **Nature et objet**

Réalisation d'une avance en compte courant de la part de la **SARL YMAGIS UGC BELGIQUE** dont le solde au 31 décembre 2012 s'élève à K€ 98.

- **Modalités**

Cette avance n'a pas été rémunérée au titre de l'exercice 2012.

2.3. Conventions avec la SARL YMAGIS UGC ITALIE

- **Personne concernée**

Jean **MIZRAHI**, Président de la **SAS YMAGIS** et Gérant de **SARL YMAGIS UGC ITALIE**

2.3.1. Avance en compte courant

- **Nature et objet**

Réalisation d'une avance en compte courant de la part de la **SARL YMAGIS UGC ITALIE** dont le solde au 31 décembre 2012 s'élève à K€ 205.

- **Modalités**

Cette avance n'a pas été rémunérée au titre de l'exercice 2012.

2.4. Conventions avec la société 3 DELUX

2.4.1. Prestations de direction, commerciale et administrative

- **Personne concernée**

Jean **MIZRAHI**, Président de la **SAS YMAGIS** et de la **SAS 3 DELUX**

- **Nature et objet**

Réalisation de prestations de direction, commerciale, administrative, comptable, financière et technique ainsi que la mise à disposition de locaux et de moyens généraux

- **Modalités**

En rémunération de ces prestations, il a été facturé par la **SAS YMAGIS** à la **SAS 3 DELUX** un montant forfaitaire de K€ 60 au titre de l'exercice 2012.

2.4.2. Avance en compte courant

- **Nature et objet**

Réalisation d'une avance en compte courant de la part de la **SAS YMAGIS** dont le solde au 31 décembre 2012 s'élève à K€ 119.

- **Modalités**

Cette avance n'a pas été rémunérée au titre de l'exercice 2012.

Fait à Paris, le 15 mars 2013

Les Commissaires aux Comptes

Grant Thornton
Membre français de Grant Thornton
International

Laurent Bouby
Associé

Vachon et Associés

Bertrand Vachon
Associé Gérant

19.2.2 Rapport spécial des commissaires aux comptes sur l'exercice clos au 31 décembre 2011

« Aux associés,

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

Il nous appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles des conventions dont nous avons été avisés ou que nous aurions découvertes à l'occasion de notre mission, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé ni à rechercher l'existence d'autres conventions. Il vous appartient d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

Par ailleurs, en application de l'article 18 des statuts, il nous appartient de vous communiquer, le cas échéant, certaines informations relatives à l'exécution au cours de l'exercice écoulé, des conventions déjà approuvées par l'Assemblée Générale.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes relative à cette mission. Ces diligences ont consisté à vérifier la concordance des informations qui nous ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

I. CONVENTIONS SOUMISES A L'APPROBATION DE L'ASSEMBLEE GENERALE

Nous avons été avisés des conventions suivantes mentionnées à l'article L.227-10 du code de commerce qui sont intervenues au cours de l'exercice écoulé.

1.1 Conventions avec la SAS YMAGIS ENGINEERING SERVICES

- Personne concernée

Jean MIZRAHI, Président de la SAS YMAGIS et de la SAS YMAGIS ENGINEERING SERVICES

1.1.1. Prestations de direction, commerciale et administrative

- Nature et objet

Réalisation de prestations de direction, commerciale, administrative, comptable, financière et technique ainsi que la mise à disposition de locaux et de moyens généraux.

- Modalités

En rémunération de ces prestations, il a été facturé par la SAS YMAGIS à la SAS YMAGIS ENGINEERING SERVICES un montant forfaitaire de K€ 180 au titre de l'exercice 2011.

1.1.2. Prestations de services en matière d'assistance et de prospection commerciale

- Nature et objet

Prestations de services à la SAS YMAGIS ENGINEERING SERVICES en matière de prospection et développement, assistance dans la réalisation d'études sectorielles des marchés, mise à disposition des équipes commerciales et définition de l'orientation commerciale et de la politique marketing.

- Modalités

Les prestations de services valorisées ont été facturées à hauteur de 10% du chiffre d'affaires réalisé par le bénéficiaire avec les clients sous contrat avec YMAGIS, soit pour un montant de K€ 1 165 pour l'exercice 2011.

1.2. Convention avec la SARL YMAGIS UGC FRANCE

- Personne concernée

Jean **MIZRAHI**, Président de la **SAS YMAGIS** et Gérant de **SARL YMAGIS UGC FRANCE**

1.2.1 Prestations de direction, commerciale et administrative

- Nature et Objet

Réalisation de prestations de direction, commerciale, administrative, comptable, financière et technique ainsi que la mise à disposition de locaux et de moyens généraux.

- Modalités

En rémunération de ces prestations, il a été facturé par la **SAS YMAGIS** à la **SARL YMAGIS UGC FRANCE** un montant forfaitaire de K€ 586 au titre de l'exercice 2011.

1.2.2. Facturation des VPF

- Nature et objet

Facturation de **SARL YMAGIS UGC FRANCE** à la **SAS YMAGIS** des recettes VPF collectées par cette dernière et rétrocédées à l'euro l'euro à la **SARL YMAGIS UGC FRANCE**.

- Modalités

Les recettes VPF ont été facturées pour un montant de K€ 2 833 au titre de l'exercice 2011.

1.2.3. Avance en compte courant

- Nature et objet

Réalisation d'une avance en compte courant de la part de la **SARL YMAGIS UGC FRANCE** dont le solde au 31 décembre 2011 s'élève K€138.

- Modalités

Cette avance n'a pas été rémunérée au titre de l'exercice 2011.

1.3 Conventions avec la SARL YMAGIS UGC ESPAGNE

- Personne concernée

Jean **MIZRAHI**, Président de la **SAS YMAGIS** et Gérant de **SARL YMAGIS UGC ESPAGNE**

1.3.1. Prestations de direction, commerciale et administratives

- Nature et objet

Réalisation de prestations de direction, commerciale, administrative, comptable, financière et technique ainsi que la mise à disposition de locaux et de moyens généraux

- **Modalités**

En rémunération de ces prestations, il a été facturé par la **SAS YMAGIS** à la **SARL YMAGIS UGC ESPAGNE** un montant forfaitaire de K€ 45 au titre de l'exercice 2011.

1.3.2. Facturation des VPF

- **Nature et objet**

Facturation de **SARL YMAGIS UGC ESPAGNE** à la **SAS YMAGIS** des recettes VPF collectées par cette dernière et rétrocédées à l'euro l'euro à la **SARL YMAGIS UGC ESPAGNE**.

- **Modalités**

Les recettes VPF ont été facturées pour un montant de K€ 224 au titre de l'exercice 2011.

1.3.3. Avance en compte courant

- **Nature et objet**

Réalisation d'une avance en compte courant de la part de la **SARL YMAGIS UGC ESPAGNE** dont le solde au 31 décembre 2011 s'élève à K€ 48.

- **Modalités**

Cette avance n'a pas été rémunérée au titre de l'exercice 2011.

1.4. Conventions avec la SARL YMAGIS UGC BELGIQUE

- **Personne concernée**

Jean **MIZRAHI**, Président de la **SAS YMAGIS** et Gérant de **SARL YMAGIS UGC BELGIQUE**

1.4.1 Prestations de direction, commerciale et administrative

- **Nature et objet**

Réalisation de prestations de direction, commerciale, administrative, comptable, financière et technique ainsi que la mise à disposition de locaux et de moyens généraux.

- **Modalités**

En rémunération de ces prestations, il a été facturé par la **SAS YMAGIS** à la **SARL YMAGIS UGC BELGIQUE** un montant forfaitaire de K€ 74 au titre de l'exercice 2011.

1.4.2. Refacturation des VPF

- **Nature et objet**

Facturation de **SARL YMAGIS UGC BELGIQUE** à la **SAS YMAGIS** des recettes VPF collectées par cette dernière et rétrocédées à l'euro l'euro à la **SARL YMAGIS UGC BELGIQUE**.

- **Modalités**

Les recettes VPF ont été facturées pour un montant de K€ 352 au titre de l'exercice 2011.

1.4.3. Avance en compte courant

- **Nature et objet**

Réalisation d'une avance en compte courant de la part de la **SARL YMAGIS UGC BELGIQUE** dont le solde au 31 décembre 2011 s'élève à K€ 26.

- **Modalités**

Cette avance n'a pas été rémunérée au titre de l'exercice 2011.

1.5. Conventions avec la SARL YMAGIS UGC ITALIE

- **Personnes concernées**

Jean **MIZRAHI**, Président de la **SAS YMAGIS** et Gérant de **SARL YMAGIS UGC ITALIE**

1.5.1. Prestations de direction, commerciale et administrative

- **Nature et objet**

Réalisation de prestations de direction, commerciale, administrative, comptable, financière et technique ainsi que la mise à disposition de locaux et de moyens généraux.

- **Modalités**

En rémunération de ces prestations, il a été facturé par la **SAS YMAGIS** à la **SARL YMAGIS UGC ITALIE** un montant forfaitaire de K€ 3 au titre de l'exercice 2011.

1.5.2. Facturation des VPF

- **Nature et objet**

Facturation de **SARL YMAGIS UGC ITALIE** à la **SAS YMAGIS** des recettes VPF collectée par cette dernière et rétrocédées à l'euro l'euro à la **SARL YMAGIS UGC ITALIE**.

- **Modalités**

Les recettes VPF ont été facturées pour un montant de K€ 22 au titre de l'exercice 2011.

1.5.3. Avance en compte courant

- Nature et objet

Réalisation d'une avance en compte courant de la part de la **SARL YMAGIS UGC ITALIE** dont le solde au 31 décembre 2011 s'élève à K€ 71.

- Modalités

Cette avance n'a pas été rémunérée au titre de l'exercice 2011.

2. CONVENTIONS DEJA APPROUVEES PAR L'ASSEMBLEE GENERALE

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

Conformément aux dispositions statutaires de votre société, nous avons été informés que l'exécution des conventions suivantes déjà approuvées par l'Assemblée Générale s'est poursuivie au cours de l'exercice écoulé.

2.1. Conventions avec la société 3DELUX

2.1.1 Prestations de direction, commerciale et administrative

- Personnes concernées

Jean **MIZRAHI**, Président de la **SAS YMAGIS** et de la **SAS 3DELUX**

- Nature et objet

Réalisation de prestations de direction, commerciale, administrative, comptable, financière et technique ainsi que la mise à disposition de locaux et de moyens généraux.

- Modalités

En rémunération de ces prestations, il a été facturé par la **SAS YMAGIS** à la **SAS 3DELUX** un montant forfaitaire de K€ 180 au titre de l'exercice 2011.

2.1.2. Avance en compte courant

- Nature et objet

Réalisation d'une avance en compte courant de la part de la **SAS YMAGIS** dont le solde au 31 décembre 2011 s'élève à K€ 175.

- Modalités

Cette avance n'a pas été rémunérée au titre de l'exercice 2011.

2.2. Convention avec YMAGIS ENGINEERING SERVICES

2.2.1. Avance en compte courant

- Personnes concernées

Jean **MIZRAHI**, Président de la **SAS YMAGIS** et de la **SAS YMAGIS ENGINEERING SERVICES**

- Nature et objet

Réalisation d'une avance en compte courant de la part de la **SAS YMAGIS ENGINEERING SERVICES** dont le solde au 31 décembre 2011 s'élève à K€ 194.

- Modalités

Cette avance n'a pas été rémunérée au titre de l'exercice 2011.

Fait à Paris, le 5 juin 2012
Les Commissaires aux Comptes

VACHON ET ASSOCIES
Représenté par Bertrand VACHON

GRANT THORNTON
Membre de **GRANT THORNTON INTERNATIONAL**
Représenté par Laurent BOUBY

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

20.1 COMPTES CONSOLIDES ETABLIS EN NORMES IFRS POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2012 ET 2011

I. Etat de la situation financière

<i>En Milliers d'euros</i>	Notes	31-déc-12	31-déc-11	01-janv-11
Immobilisations incorporelles	6.1	260	521	648
Immobilisations corporelles	6.2	41 749	34 342	8 772
Actifs financiers non courants	6.3	1 014	470	94
Impôts différés actifs	6.4	1 236	1 309	200
Actifs non courants		44 259	36 642	9 714
Stocks	6.5	1 424	1 218	796
Clients	6.6	11 910	9 013	3 309
Autres actifs courants	6.6	6 745	3 294	1 617
Actifs financiers courants	6.3	145	124	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie	6.7	5 167	3 337	1 679
Actifs courants		25 391	16 987	7 401
Total Actifs		69 650	53 628	17 116
Capital social	6.8	986	986	986
Primes d'émission		2 914	2 914	2 914
Réserves		3 898	3 008	1 830
Report à nouveau		(1 876)	(4 365)	(3 179)
Résultat net		2 015	3 387	-
Capitaux propres part Groupe		7 937	5 930	2 551
Intérêts non contrôlant		(23)	114	178
Capitaux propres consolidés		7 914	6 044	2 729
Provisions (part non courante)	6.9	452	271	48
Emprunts et passifs financiers (part non courante)	6.10	32 427	30 437	8 470
Avantages au personnel	6.11	86	46	21
Impôts différés passifs	6.4	-	-	-
Autres passifs non courants	6.12	1 339	816	77
Passifs non courants		34 305	31 570	8 616
Provisions (part courante)	6.9	10	-	-
Emprunts et passifs financiers (part courante)	6.10	11 260	7 418	1 323
Fournisseurs	6.13	5 481	4 119	2 076
Dette d'impôt sur les sociétés		379	281	323
Autres passifs courants	6.13	10 301	4 196	2 048
Passifs courants		27 431	16 014	5 770
Total Passifs et Capitaux propres		69 650	53 628	17 116

II. Compte de résultat consolidé

<i>En Milliers d'euros</i>	Notes	2012	2011
Chiffre d'affaires	4	39 696	26 000
Achats consommés		(9 802)	(6 916)
Autres achats et charges externes	6.14	(11 713)	(7 286)
Impôts et taxes		(217)	(98)
Charges de personnel	6.15	(5 636)	(3 304)
Autres produits opérationnels courants		768	179
Autres charges opérationnelles courantes		(552)	(260)
Dotations aux amortissements et provisions	6.16	(6 646)	(4 392)
Résultat opérationnel courant		5 898	3 923
Autres produits	6.17	-	1 000
Autres charges	6.17	-	-
Résultat opérationnel		5 898	4 923
Coût de l'endettement financier brut		(2 776)	(2 029)
Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie		-	-
Coût de l'endettement net		(2 776)	(2 029)
Autres produits financiers		40	45
Autres charges financières		(12)	(6)
Résultat financier	6.18	(2 748)	(1 991)
Impôts sur les résultats	6.19	(1 272)	391
Résultat net de la période		1 878	3 323
Part attribuable aux intérêts non controlants		137	64
Résultat net de la période - Part attribuable aux actionnaires d'YMAGIS		2 015	3 387
Résultat par action	6.8	2,04 €	3,44 €
Résultat dilué par action	6.8	1,62 €	2,60 €

III. Etat du résultat global consolidé

<i>En Milliers d'euros</i>	2012	2011
Résultat net consolidé (Part du Groupe)	2 015	3 387
Intérêts non contrôlant	(137)	(64)
Résultat net de la période	1 878	3 323
Gains (pertes) actuariels relatifs aux avantages du personnel	(13)	(12)
Effet d'impôt	4	4
Eléments non reclassables en résultat	(9)	(8)
Eléments pouvant potentiellement être reclassés en résultat		
Résultat global consolidé	1 870	3 315
Dont part groupe	2 007	3 379
Dont part des intérêts non contrôlant	(137)	(64)

IV. Etat des variations des capitaux propres

<i>En Milliers d'euros</i>	Nombre d'actions	Capital	Primes d'émission	Réserves et résultat	Avantages au personnel	Total part Groupe	Intérêts non contrôlant	Capitaux propres de l'ensemble consolidé
1er janvier 2011	985 718	986	2 914	(1 349)		2 551	178	2 729
Résultat net				3 387		3 387	(64)	3 323
Autres éléments du résultat global					(8)	(8)		(8)
Autres variations						-		-
31 décembre 2011	985 718	986	2 914	2 038	(8)	5 930	114	6 044
Résultat net				2 015		2 015	(137)	1 878
Autres éléments du résultat global					(9)	(9)		(9)
Autres variations						-		-
31 décembre 2012	985 718	986	2 914	4 053	(17)	7 937	(23)	7 914

Les capitaux propres de l'ensemble consolidé incluent la part « capitaux propres » des Obligations Remboursables ou Convertibles en action à échéance 30 juin 2013 dans la mesure où la société est en mesure d'imposer leur conversion en action avant l'échéance.

La part capitaux propres des obligations a été déterminée à l'origine par déduction entre la valeur nominale de ces obligations qui s'élève à € 2 730 milliers et la valeur actualisée des intérêts à verser au porteur estimée à € 1 146 milliers, soit une part « capitaux propres » estimée à € 1 584 milliers.

Le montant des intérêts restant à courir, net d'impôt, s'élève à € 295 milliers au 31 décembre 2011 et € 80 milliers au 31 décembre 2012.

Ces obligations ont été émises au profit d'YMAGIS HOLDINGS (OCHoldings) pour 18.572 obligations remboursables en actions et au profit des fonds gérés par OTC Asset Management et Odyssee Venture (OCP2) pour 371.430 obligations convertibles ou remboursables en actions. Ces obligations convertibles portent un intérêt jusqu'au jour de leur conversion, au taux actuariel de 15% par an. Ces intérêts sont capitalisés annuellement et seront intégralement payés en numéraire à l'occasion de la conversion des dites obligations.

V. Etat des flux de trésorerie

<i>En Milliers d'euros</i>	2012	2011
Résultat net de la période	1 878	3 323
Amortissements et provisions	6 631	4 415
(Plus) / Moins-value de cession	17	(32)
Autres charges et produits d'exploitation sans effet sur la trésorerie	761	52
Charge d'impôt (y compris impôts différés) comptabilisée	1 272	(391)
Variation des intérêts sur obligations convertibles	282	505
Autres charges financières	121	192
Charges d'intérêts décaissées	2 332	1 588
Marge brute d'autofinancement	13 295	9 652
Variation du Besoin en Fond de Roulement	(1 910)	(3 446)
Variation des actifs financiers non courants liés à l'activité	(398)	(346)
Impôts payés	(1 089)	(631)
Flux de trésorerie liés à l'activité	9 897	5 229
Incidence des acquisitions de filiales	-	-
Acquisitions d'immobilisations incorporelles	(182)	(156)
Acquisitions d'immobilisations corporelles	(1 346)	(1 078)
Cessions d'immobilisations	275	168
Variation nette des actifs financiers	(167)	(153)
Flux de trésorerie liés aux investissements	(1 421)	(1 219)
Augmentation et réduction de capital	-	-
Dividendes payés	-	-
Variation nette des autres dettes financières courantes	614	1 925
Remboursements d'emprunts relatifs à des locations financement	(6 238)	(3 369)
Encaissements liés aux nouveaux emprunts long terme	3 227	957
Remboursements d'emprunts long terme	(1 924)	(276)
Charges d'intérêts décaissées	(2 332)	(1 588)
Flux de trésorerie liés aux financements	(6 652)	(2 352)
Flux nets de trésorerie de la période	1 825	1 658
Trésorerie et équivalents de trésorerie début de période	3 337	1 679
Trésorerie et équivalents de trésorerie fin de période	5 162	3 337
Variation de la Trésorerie et équivalents de trésorerie	1 825	1 658

Conformément à IAS 7-44, les investissements financés par des contrats de location financière, retraités dans l'état de la situation financière, pour respectivement € 28 239 milliers et € 9 785 milliers au 31 décembre 2011 et 31 décembre 2012, ne sont pas présentés dans les flux d'investissement et dans les flux de financement.

VI. Notes annexes aux comptes consolidés

Note 1. Présentation de l'activité et du Groupe

YMAGIS est une entreprise domiciliée en France dont le siège social est à Paris, 106 rue de la Boétie.

YMAGIS s'est imposé comme un intervenant majeur du développement du cinéma numérique en Europe, en développant une offre de service complète (financement, vente, mise en place, maintenance et infogérance des équipements de projection) et en s'orientant vers des métiers à forte valeur ajoutée (duplication et acheminement des contenus par voie physique ou dématérialisée, post-production etc.)

Le Groupe est constitué à ce jour de dix sociétés. Il est présent dans trois pays (France, Espagne et Allemagne) et exerce son activité dans sept pays européens.

Note 2. Date de première application des normes IFRS

Le Groupe YMAGIS a décidé de présenter ses états financiers consolidés à compter du 1^{er} janvier 2011 selon les normes d'information financière internationales IFRS (International Financial Reporting Standards).

L'état de la situation financière d'ouverture à la date de transition du 1^{er} janvier 2011 et les comptes de l'exercice comparatif 2011 ont été établis selon ces mêmes principes comptables IFRS.

Note 3. Base de préparation des comptes consolidés

Les comptes consolidés 2012 du Groupe YMAGIS ont été préparés par la Direction Financière.

Le Conseil d'Administration a arrêté les états financiers consolidés au 31 décembre 2012 lors de sa séance du 13 mars 2013.

Ces comptes ne seront définitifs qu'après leur approbation par l'Assemblée Générale des actionnaires qui se tiendra le 25 mars 2013.

Ces états financiers consolidés:

- incluent les états financiers consolidés d'YMAGIS SAS et de ses filiales ("le Groupe YMAGIS") ;
- couvrent les périodes de douze mois arrêtées au 31 décembre 2012 et 2011
- ont été établis conformément aux normes comptables internationales (International Financial Reporting Standards : « IFRS ») ;
- ont été arrondis en milliers d'euros, l'euro étant la monnaie fonctionnelle d'YMAGIS SAS, société mère du Groupe et de l'intégralité de ses filiales et la monnaie de présentation du Groupe YMAGIS.

1. Référentiel IFRS

La section « NOTE DE TRANSITION AU REFERENTIEL IFRS » présente les tableaux de réconciliation entre les principes français préalablement utilisés et les normes IFRS pour :

- les capitaux propres consolidés au 1^{er} janvier 2011
- les capitaux propres consolidés au 31 décembre 2011
- le résultat net consolidé de l'exercice clos au 31 décembre 2011
- l'état des flux de trésorerie de l'exercice clos au 31 décembre 2011

Le référentiel IFRS:

- est conforme au règlement n° 1606/2002 du Parlement Européen et du Conseil du 19 juillet 2002 sur l'application des normes comptables internationales ;
- intègre les normes comptables internationales (IAS et IFRS), les interprétations du comité permanent d'interprétation (ou Standing Interpretations Committee - SIC) et du comité d'interprétation des normes d'information financière internationales (ou International Financial Reporting Interpretations Committee - IFRIC), telles que publiées par l'International Accounting Standards Board (IASB) au 31 décembre 2012 et applicables à compter de 2012 et telles qu'adoptées par l'Union Européenne au 31 décembre 2012. Les nouvelles normes et interprétations applicables à compter du 1^{er} janvier 2012, IFRS 7 amendée et IAS 12 amendée (applicable de manière anticipée), sont sans impact sur les comptes consolidés.

Les normes IFRS applicables au Groupe YMAGIS ont donc été mises en œuvre de manière constante à compter du 1^{er} janvier 2011, date des états de la situation financière d'ouverture selon les principes généraux des IFRS.

2. Nouvelles normes et interprétations adoptées par l'IASB mais non encore applicables

Le Groupe a anticipé la norme IAS 19 révisée qui conduit notamment à reconnaître l'intégralité des avantages postérieurs à l'emploi accordés aux salariés dans les états de la situation financière et la contrepartie des variations d'hypothèses actuarielles directement en capitaux propres.

Les autres normes et interprétations obligatoires à compter du 1^{er} janvier 2013 telle que décrites sur le site: http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/ias/index_fr.htm sont sans incidence significative sur les comptes du Groupe.

3. Recours à des estimations

La préparation des états financiers requiert, de la part de la Direction, l'utilisation d'estimations et d'hypothèses jugées raisonnables, susceptibles d'avoir un impact sur les montants d'actifs, passifs, capitaux propres, produits et charges figurant dans les comptes, ainsi que sur les informations figurant en annexe sur les actifs et passifs éventuels. Ces estimations partent d'une hypothèse de continuité d'exploitation et sont établies en fonction des informations disponibles lors de leur établissement. La principale estimation porte sur la durée d'amortissement des immobilisations corporelles.

Des précisions sont apportées dans la note sur les principes comptables significatifs.

Les montants définitifs pourraient être différents de ces estimations.

Ces estimations peuvent être révisées si les circonstances sur lesquelles elles étaient fondées évoluent ou par suite de nouvelles informations.

4. Principes comptables significatifs

Filiales

Les filiales contrôlées par le Groupe sont consolidées. Une société est contrôlée par le Groupe dès lors que les critères exposés dans IAS 27 sont respectés, c'est-à-dire dès lors que le Groupe « a le pouvoir de diriger les politiques financières et opérationnelles d'une entité afin d'obtenir des avantages de ses activités », ce qui est le cas de l'ensemble des sociétés du périmètre de consolidation du Groupe YMAGIS.

Elimination des opérations internes au Groupe

Les opérations réalisées entre des filiales consolidées sont éliminées en totalité, ainsi que les créances et dettes qui en résultent.

Financement de la Transition Numérique

Le financement du matériel de projection numérique installé dans les cinémas sous contrat VPF avec le Groupe YMAGIS suit deux schémas :

- Le 1^{ère} schéma, Tiers Investisseur, prévoit qu'YMAGIS acquiert le matériel soit directement soit auprès d'un établissement financier dans le cadre d'un contrat de location financière et loue ou sous loue cet équipement à l'exploitant. S'agissant d'un contrat de location financière, l'engagement pris vis-à-vis du crédit bailleur est inscrit au passif en dette financière en contrepartie d'une immobilisation corporelle amortie sur 8 ans. La facturation du loyer ou sous loyer et du VPF sont inscrits en chiffre d'affaires. Les charges de location financière facturées par la banque sont comptabilisées pour la part intérêt en charges financières et pour la part capital, en diminution de la dette financière nette.
- le 2^{ème} schéma, Tiers Collecteur, prévoit que l'exploitant se charge d'acquérir le matériel de projection numérique et cède à YMAGIS le droit de percevoir le VPF en échange d'une prise en charge significative du financement de l'équipement sur sa durée. Compte tenu des obligations qui incombent à l'exploitant, notamment l'obligation de fournir les données nécessaires à la perception du VPF par YMAGIS et l'obligation de souscrire sur 10 ans un contrat d'infogérance avec YMAGIS, l'engagement contractuel correspondant est présenté en engagement hors bilan, la prise en charge du financement par YMAGIS est comptabilisée en charge d'exploitation et la facturation du VPF est comptabilisée en chiffre d'affaires.

Recherche et développement – Travaux de R&D réalisés en interne

Conformément à IAS 38, Immobilisations incorporelles, les frais de recherche internes sont comptabilisés en charges dès lors qu'ils sont encourus.

Selon IAS 38, les frais de développement internes sont comptabilisés en immobilisations incorporelles uniquement si les six critères suivants sont satisfaits :

- (a) faisabilité technique nécessaire à l'achèvement du projet de développement,
- (b) intention du Groupe d'achever le projet,

- (c) capacité de celui-ci à utiliser cet actif incorporel,
- (d) démonstration de la probabilité d'avantages économiques futurs attachés à l'actif,
- (e) disponibilité de ressources techniques, financières et autres afin d'achever le projet et
- (f) évaluation fiable des dépenses de développement.

Compte tenu de leur nature, ces frais sont inscrits dans les comptes consolidés sur la ligne « concessions, brevets, licences ».

Ces frais sont amortis linéairement en fonction de leur durée de vie économique estimée (entre 1 et 5 ans).

Autres immobilisations incorporelles

Elles comprennent principalement des logiciels. Les autres immobilisations incorporelles acquises figurent au bilan pour leur coût d'acquisition diminué le cas échéant des amortissements et des pertes de valeur cumulés.

Elles sont amorties linéairement en fonction de leur durée de vie économique estimée (entre 1 et 5 ans).

Subventions d'investissement

Les subventions d'investissement sont présentées au bilan en diminution du montant de l'actif au titre duquel elles ont été reçues.

Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont évaluées à leur coût d'acquisition (prix d'achat et frais accessoires). Elles ne font l'objet d'aucune réévaluation.

Les amortissements pour dépréciation sont calculés suivant le mode linéaire en fonction de la durée d'utilisation estimée. Les durées d'amortissement les plus généralement retenues sont les suivantes :

- Matériel et outillage : de 3 à 10 ans
- Matériel de projection numérique : 8 ans
- Installations générales, agencements, aménagements divers : de 5 à 10 ans
- Matériel de transport : de 3 à 5 ans
- Matériel de bureau et informatique : de 3 à 5 ans
- Mobilier : de 5 à 10 ans.

Contrats de location-financement

Conformément à IAS 17, « Contrats de location », les immobilisations prises en location financière, essentiellement constituées du matériel de projection numérique financé par YMAGIS (modèle Tiers Investisseur) sont comptabilisées à l'actif des états de la situation financière, assorties d'une dette au passif, lorsque les conditions des contrats sont telles que ces derniers sont qualifiés de contrats de location-financement, c'est-à-dire qu'ils transfèrent substantiellement au Groupe YMAGIS les risques et avantages attachés à la propriété du bien. De

telles immobilisations sont présentées à l'actif à leur prix d'achat net d'amortissement. La part « capital restant dû » des contrats de location financière est inscrite au passif.

Dépréciation des actifs corporels et incorporels

Conformément à la norme IAS 36, « Dépréciation d'actifs », les actifs générant des flux de trésorerie propres et les actifs inclus dans des unités génératrices de trésorerie (UGT) font l'objet d'un test de dépréciation lorsque des événements ou des circonstances nouvelles indiquent que les actifs ou les UGT pourraient avoir subi une perte de valeur.

Une UGT est le plus petit groupe identifiable d'actifs qui génère des entrées de trésorerie largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou groupes d'actifs.

L'examen d'indicateurs quantitatifs et qualitatifs, est effectué à chaque date d'arrêt. S'il existe une indication interne ou externe de perte de valeur, le Groupe évalue la valeur recouvrable de l'actif ou de l'UGT concerné.

Dans ce cas, le Groupe comptabilise une perte de valeur lorsque la valeur comptable de l'actif excède sa valeur recouvrable. Lorsqu'il n'est pas possible d'estimer la valeur recouvrable d'un actif en particulier, le Groupe détermine la valeur recouvrable de l'UGT à laquelle l'actif appartient. La valeur recouvrable de l'actif est la valeur la plus élevée entre sa juste valeur nette des frais de cession et sa valeur d'utilité. Afin de déterminer la valeur d'utilité, le Groupe s'appuie sur des estimations des flux de trésorerie futurs, générés par l'actif ou l'UGT, établis selon les mêmes méthodes que celles utilisées pour les évaluations initiales en fonction des plans à moyen terme de chaque activité.

Les flux de trésorerie estimés sont actualisés en retenant des taux du marché à long terme qui reflètent les meilleures estimations de la valeur temps de l'argent, des risques spécifiques des actifs ou UGT ainsi que de la situation économique des zones géographiques dans lesquelles s'exerce l'activité attachée à ces actifs ou UGT.

Les pertes de valeur sur actifs corporels et incorporels sont comptabilisées sur la ligne « Autres charges » dans le compte de résultat.

Actifs financiers

Le Groupe enregistre un actif financier lorsqu'il devient partie prenante aux dispositions contractuelles de cet instrument. Les actifs financiers, utilisés par le Groupe, comprennent :

- Les actifs évalués à la juste valeur par le biais du compte de résultat ;
- Les prêts et créances dont la part à plus d'un an est actualisée au taux de financement estimé de la contrepartie.

Les achats et les ventes d'actifs financiers sont comptabilisés à la date de transaction.

Les actifs évalués en juste valeur par le résultat

Les parts d'OPCVM de trésorerie et les titres de créances négociables sont évalués à la juste valeur. Cette dernière correspond à la valeur de marché de ces placements à la date de clôture de l'exercice.

Les variations de juste valeur sont comptabilisées en résultat financier, sous la rubrique «Autres produits et charges financières ».

Les prêts et créances

Cette catégorie inclut les créances rattachées à des participations, ainsi que les prêts et les créances d'exploitation.

Lors de leur comptabilisation initiale, les prêts sont mesurés à leur juste valeur augmentée des coûts de transaction qui leur sont directement attribuables.

A chaque clôture, les prêts sont évalués à leur coût amorti. Par ailleurs, des pertes de valeur sont comptabilisées en résultat lorsqu'il existe une indication objective de dépréciation du fait d'un événement intervenu après la comptabilisation initiale de l'actif.

Ces actifs et passifs financiers sont ventilés au bilan en éléments courants et non courants suivant leur date d'échéance inférieure ou supérieure à un an.

Cette catégorie inclut les créances commerciales dont l'échéance est supérieure à 12 mois et ne portant pas intérêt. Ces actifs font l'objet d'une décote lors de l'enregistrement initial. Evalués à leur coût amorti, ils font ensuite l'objet d'une désactualisation sur les exercices futurs.

L'enregistrement de la décote initiale ainsi que les variations ultérieures sont comptabilisées en chiffre d'affaires.

Stocks

Les stocks sont évalués suivant la méthode premier entré, premier sorti (FIFO). La valeur brute des marchandises et des approvisionnements comprend le prix d'achat et les frais accessoires.

Une provision pour dépréciation des stocks égale à la différence entre la valeur brute déterminée suivant les modalités indiquées ci-dessus et la valeur de réalisation déduction faite des frais proportionnels de vente, est effectuée lorsque cette valeur brute est supérieure à l'autre terme énoncé.

Clients et autres actifs courants

Les créances clients et autres actifs courants d'exploitation sont des actifs financiers courants. Ils sont évalués initialement à la juste valeur, qui correspond en général à leur valeur nominale. À chaque arrêté, les créances clients et autres actifs courants d'exploitation sont évalués au coût amorti déduction faite des pertes de valeur tenant compte des risques éventuels de non recouvrement.

Une estimation du risque de non-recouvrement des créances est faite à chaque clôture et donne lieu à la comptabilisation d'une dépréciation en conséquence. Le risque de non-recouvrement est apprécié au regard des retards de paiement et de la qualité du débiteur.

Dans le cadre de la mise en place de financement court terme, le Groupe effectue avec certains partenaires financiers, des opérations de mobilisation de créances. Les actifs financiers correspondant sont cédés en tout ou partie si les contrats de mobilisation de créance respectent les conditions suivantes :

- transfert du droit contractuel à percevoir la trésorerie ;
- cession à un partenaire financier des risques et avantages liés à cette créance ;
- le partenaire financier supporte entièrement le risque de non règlement de cette créance pour des motifs financiers uniquement ; le Groupe restant garant de l'ensemble des risques techniques et industriels ;
- le recouvrement de la créance est à la charge du partenaire financier. Toutefois, ce dernier peut contractuellement demander au Groupe d'effectuer pour son compte cette démarche vis-à-vis des créanciers.

Les contrats ne respectant pas ces critères ne donnent pas lieu à la cession des créances.

Au 31 décembre 2012, aucun contrat n'est cédé car ils ne respectent pas ces critères.

Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie comprennent les liquidités, les placements à court terme très liquides qui sont facilement convertibles en un montant connu de trésorerie et qui sont soumis à un risque négligeable de changement de valeur, et les découverts bancaires. Les découverts bancaires figurent au passif courant des états de la situation financière, dans les emprunts et dettes financières à court terme. Les placements dont l'échéance initiale est à plus de trois mois à partir de la date d'acquisition sans possibilité de sortie anticipée sont exclus de la trésorerie et des équivalents de trésorerie de l'état des flux de trésorerie.

Provisions

En conformité avec IAS 37, « Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels », le Groupe comptabilise des provisions dès lors qu'il existe des obligations actuelles, juridiques ou implicites, résultant d'événements passés, qu'il est probable que des sorties de ressources représentatives d'avantages économiques seront nécessaires pour régler les obligations et que le montant de ces sorties de ressources peut être estimé de manière fiable.

Les provisions dont l'échéance est supérieure à un an ou dont l'échéance n'est pas fixée de façon précise sont classées en « Provisions (part non courante) ».

Les passifs éventuels ne sont pas comptabilisés mais font l'objet d'une information dans les notes annexes sauf si la probabilité d'une sortie de ressource est très faible.

Le Groupe évalue les provisions sur la base des faits et des circonstances relatifs aux obligations actuelles à la date de clôture, en fonction de son expérience en la matière et au mieux de ses connaissances à la date d'arrêté.

Si des produits viennent compenser les sorties de ressources prévues, un actif est comptabilisé dès lors qu'ils sont quasiment certains. Les actifs éventuels ne sont pas comptabilisés.

Le Groupe constate des provisions relatives à des litiges pour lesquels une sortie de ressource est probable et dès lors que le montant de ces sorties de ressources peut être estimé de manière fiable. Lorsque l'effet de la valeur temps de l'argent est significatif, de telles provisions sont constatées pour leur montant actualisé, c'est-à-dire pour la valeur actuelle des dépenses attendues jugées nécessaires pour régler les obligations correspondantes. Pour déterminer la valeur actuelle de ces engagements, le Groupe utilise des taux d'actualisation reflétant l'estimation de la valeur temps de l'argent et des risques spécifiques à ces engagements.

L'augmentation des provisions enregistrée pour refléter les effets de l'écoulement du temps est comptabilisée en « Autres produits et charges financiers ».

Emprunts et passifs financiers

Les passifs financiers sont constitués d'emprunts bancaires, de la part capital des contrats de location financière, et d'instruments de dette. Les passifs financiers sont évalués initialement à la juste valeur de la contrepartie reçue, diminuée des coûts de transaction directement attribuables à l'opération.

Par la suite, ils sont évalués à leur coût amorti en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif. Tous les frais relatifs à l'émission d'emprunts ou d'obligations ainsi que toute différence entre les produits d'émission nets des coûts de transaction et la valeur de remboursement sont constatés au compte de résultat en « Charges financières » sur la durée de vie des emprunts selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

Obligations remboursables ou convertibles en actions

Les obligations remboursables ou convertibles en actions émises par le Groupe sont comptabilisées en distinguant deux composantes :

- une composante dette correspondant à l'obligation de verser au porteur des flux de trésorerie sur la base d'un taux d'intérêts fixe,
- une composante capitaux propres liée au droit de l'émetteur d'imposer le remboursement du nominal en un nombre fixe d'actions.

Avantages au personnel

Les obligations du Groupe en matière de retraite consistent en des indemnités versées lors du départ du salarié. Conformément à l'IAS 19, dans le cadre des régimes à prestations définies, les engagements de retraite sont calculés selon la méthode des unités de crédit projetées. Les estimations des obligations du Groupe au titre des engagements du personnel des sociétés françaises sont calculées par un actuaire indépendant. La méthode prend en compte, sur la base

d'hypothèses actuarielles, la probabilité de durée de service futur du salarié, le niveau de rémunération futur, l'espérance de vie et la rotation du personnel. L'obligation, calculée charges sociales comprises, est actualisée et est comptabilisée sur la base des années de service des salariés. Les écarts actuariels résultant de ces hypothèses sont reconnus en capitaux propres.

Chiffre d'affaires

Activité VPF (Virtual Print Fee) ou contribution à la transition numérique

Le revenu du VPF est reconnu dès lors que les films longs métrages ou tout autre contenu sont projetés sur les écrans qui utilisent les installations sous contrat avec YMAGIS quel que soit le mode de financement retenu (Tiers Collecteur ou Tiers Investisseur). Un VPF est dû à chaque nouveau film ou contenu projeté sur une installation sous contrat, et en ce qui concerne les films, quel que soit le nombre de projections. Le montant du VPF perçu dépend donc du nombre de nouveaux films et de contenus projetés sur un écran sous contrat avec YMAGIS.

Les contrats de VPF de la majorité des distributeurs sont plafonnés dès lors que les coûts économiques du modèle ont été couverts (le « Cost Recoupment »). Le Cost Recoupment est atteint une fois que la somme des VPF perçus, majorée, le cas échéant, des contributions exploitants dans le modèle Tiers Investisseur, égale la somme des dépenses, inclusion faite du prix d'achat des équipements, des coûts de financement, des frais généraux et d'une marge contractuellement convenue. A ce jour, la société n'est pas en mesure d'estimer la date et la probabilité de l'atteinte du Cost Recoupment.

Les VPF dus par des fournisseurs de contenu qui ne sont pas sous contrat avec YMAGIS (les « Free Riders ») sont facturés au tarif public. Lors de la contractualisation de la relation entre YMAGIS et les Free Riders, si les conditions commerciales diffèrent du tarif public, des avoirs sont comptabilisés le cas échéant.

La perception du VPF est soumise à certaines limites contractuelles et, en France, légales:

- une période maximum de 10 ans à compter de la date de déploiement moyenne par complexe cinématographique ; en France, compte tenu de la loi 2010-1140, cette période est plafonnée à la couverture du coût de l'équipement telle que négociée entre les parties, et limitée au plus tard au 31 décembre 2021,
- Les contrats signés par la société avec différents fournisseurs de contenus conduiront, à la date du Cost Recoupment, à une réduction progressive des revenus collectés par la société auprès de ces fournisseurs de contenus. C'est seulement lorsque cette étape aura été atteinte que la société sera en mesure de calculer la durée et le montant résiduel de perception du VPF et d'ajuster en conséquence la valeur nette et la durée d'amortissement résiduelle du matériel de projection numérique loué dans le modèle Tiers Investisseur. De même, à cette étape, la société sera en mesure d'estimer et de provisionner si nécessaire la différence entre d'une part le VPF et les contributions exploitant restant à percevoir et d'autre part, les loyers restants dus tant vis-à-vis des établissements de crédit que des exploitants.

Les loyers facturés aux exploitants dans le cadre du schéma Tiers Investisseurs sont reconnus en revenus mensuellement.

Activité Services

Les revenus de service, lorsqu'ils consistent en des revenus mensuels relatif à la gestion des installations et à des contrats de maintenance sont reconnus sur la période pendant laquelle les services sont rendus. Les revenus des autres prestations non récurrentes y compris les installations de complexes cinématographiques facturées sont reconnus dès lors que la prestation d'installation a été rendue et réceptionnée par l'exploitant.

Les ventes de logiciel qui ne requièrent pas de modification substantielle du logiciel donnent lieu à comptabilisation en chiffre d'affaires à leur livraison dans la mesure où la société n'a plus d'obligation contractuelle.

Autres produits et charges opérationnels

Ce poste inclut les charges et produits non récurrents et individuellement significatifs.

Résultat financier

Le résultat financier incorpore d'une part le coût de l'endettement net composé essentiellement des charges de location financière, le coût de financement des créances factor et les intérêts payés sur le financement du Groupe minoré des intérêts perçus sur les placements de trésorerie.

Les autres produits et charges financiers incluent les charges de désactualisation des provisions long terme et notamment des provisions pour retraite et des provisions pour renouvellement des installations.

Impôt sur les résultats

Le Groupe comptabilise l'impôt exigible et l'impôt différé conformément aux dispositions prévues par la norme IAS 12.

La ligne « impôt sur les résultats » du compte de résultat comprend les impôts exigibles et les impôts différés des sociétés consolidées.

Impôts exigibles

L'impôt exigible correspond à l'impôt dû aux autorités fiscales par chacune des sociétés consolidées dans les pays où elle exerce. Conformément à l'avis du Conseil National de la Comptabilité du 14 janvier 2010 relatif à la comptabilisation de la CVAE en application des normes IFRS, la société a choisi de présenter sa CVAE en impôt sur le résultat.

Impôts différés

En application de la norme IAS 12 le Groupe constate des impôts différés sur les différences temporelles entre la valeur comptable et la valeur fiscale des actifs et des passifs inscrits dans

l'état de situation financière et sur les pertes fiscales reportables lorsque leur récupération est jugée probable.

Les principaux paramètres et éléments d'appréciation sont les suivants :

- **Taux d'impôt :**

Les taux d'impôt retenus sont ceux adoptés ou quasi-adoptés à la clôture des comptes et applicables à l'entité fiscale concernée. Les actifs et passifs d'impôts différés sont calculés en utilisant le taux d'impôt qui sera en vigueur au moment du reversement de la différence temporelle.

- **Principe d'inscription dans l'état de situation financière des soldes d'impôts différés et reports déficitaires :**

Il est fait masse, par entité fiscale, des impôts différés actifs et passifs en y incluant les actifs d'impôt différés afférant à des éventuels reports déficitaires.

Si le solde net est un actif il est inscrit dans l'état de situation financière à concurrence du montant que l'entité fiscale concernée pourra récupérer grâce à l'existence d'un bénéfice imposable attendu compte tenu des perspectives économiques envisagées au niveau de chaque société et de la stratégie fiscale développée dans un avenir proche au niveau du Groupe. Si cette méthodologie conduit implicitement à ne pas activer la totalité des reports déficitaires alors que dans le même temps le solde des impôts différés nets hors reports déficitaires est un passif, ce passif pourra être compensé par un complément d'activation des reports déficitaires. La justification de cet ajustement est que certains impôts différés peuvent être adaptés et avoir une échéance finie à mettre en rapport avec la durée des reports.

Si le solde net est un passif il est inscrit dans l'état de situation financière pour la totalité de son montant.

- **Présentation :**

Les impôts différés sont présentés en position nette par entité fiscale, à l'actif et au passif de l'état de situation financière consolidé. La contrepartie est inscrite en compte de résultat.

Les impôts différés générés par des retraitements inscrits directement en capitaux propres (écart actuariel sur les engagements de retraite) sont également inscrits directement en capitaux propres.

Conformément à IAS 12, les actifs et passifs d'impôts différés ne sont pas actualisés.

Résultat net par action

Le résultat par action (résultat de base par action) est obtenu en divisant le résultat disponible aux porteurs d'actions par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation au cours de l'exercice. Les actions propres ne sont pas prises en compte dans ce calcul.

Le résultat dilué par action est obtenu en divisant le résultat disponible aux porteurs d'actions par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation au cours de l'exercice auquel on ajoute tous les instruments dilutifs potentiels que sont les options et les obligations convertibles en action ordinaires émises par la société. Pour les besoins de ce calcul, le résultat net est retraité afin d'exclure les charges d'intérêts, nettes d'impôt, liées à ces instruments dilutifs et le numérateur est retraité de l'équivalence en actions du nombre de ces instruments.

Note 4. Information relative au périmètre de consolidation

YMAGIS, maison mère du Groupe est une société anonyme simplifiée (SAS) enregistrée et domiciliée en France. Son siège social est situé au 106, rue La Boétie - 75008 PARIS.

Le périmètre de consolidation du Groupe YMAGIS est le suivant :

Nom de l'entité	Activité	% d'intérêt
Filiales consolidées par intégration globale		
Ymagis SAS (société-mère)	(1)	
3 DeLux SAS	(2)	51%
Ymagis Engineering Services SAS (YES)	(3)	100%
Ymagis UGC France SARL	(1)	100%
Ymagis UGC Espagne SARL	(1)	100%
Ymagis UGC Belgique SARL	(1)	100%
Ymagis UGC Italie SARL	(1)	100%
Ymagis Deutschland GmbH	(1)	100%
Ymagis Systemhaus GmbH	(3)	100%
Ymagis Spain SLU	(1)	100%
Entreprises sous contrôle conjoint consolidées par intégration proportionnelle		
Néant		
Entreprises associées mises en équivalence		
Néant		

Détail des activités :

- (1) Assistance et financement de la transition numérique pour les exploitants des salles de cinéma ; services de post production et acheminement des contenus par voie physique ou dématérialisée.
- (2) Vente et location de lunettes 3D.
- (3) Vente, installation, maintenance, entretien et infogérance de matériel de projection numérique pour les salles de cinéma.

Note 5. Informations sectorielles

En application d'IFRS 8, Secteurs opérationnels, l'information sectorielle présentée est établie sur la base des données de gestion interne communiquées au Président du Conseil d'Administration d'YMAGIS SAS, principal décideur opérationnel du Groupe. Les secteurs

opérationnels sont suivis individuellement en termes de reporting interne, suivant des indicateurs communs.

Les secteurs d'activité du Groupe se décomposent en:

- « Virtual Print Fee (VPF) » : financement et gestion du VPF pour les cinémas sous contrat VPF avec YMAGIS.
- « Services » : installation et gestion du matériel de projection installé pour les exploitants, duplication et acheminement dans les salles de cinéma des copies numériques et travaux de post-production pour les distributeurs et / ou les producteurs de contenus.

La répartition de certains agrégats du compte de résultat consolidé par secteur d'activité est la suivante :

En Milliers d'euros	2012				2011			
	Virtual Print Fee	Services	Holding	Total	Virtual Print Fee	Services	Holding	Total
Chiffre d'affaires	21 552	18 144	-	39 696	11 959	14 041	-	26 000
Coûts directs	(7 581)	(12 717)	-	(20 297)	(3 986)	(9 469)	-	(13 455)
Marge brute	13 971	5 427	-	19 398	7 973	4 572	-	12 545
Coûts indirects	(3 602)	(3 034)	(217)	(6 855)	(2 247)	(1 931)	(53)	(4 230)
Dotation amort. et prov. d'exploitation	(5 809)	(838)	-	(6 646)	(3 470)	(922)	-	(4 392)
Résultat opérationnel courant	4 560	1 555	(217)	5 898	2 257	1 719	(53)	3 923
Autres produits et charges	-	-	-	-	-	-	1 000	1 000
Résultat opérationnel	4 560	1 555	(217)	5 898	2 257	1 719	947	4 923
Résultat financier	(2 227)	36	(557)	(2 748)	(1 524)	(0)	(467)	(1 991)
Impôts sur les résultats	-	-	(1 272)	(1 272)	-	-	391	391
Résultat net de l'ensemble consolidé	2 334	1 591	(2 046)	1 878	733	1 719	871	3 323
Intérêts non contrôlant			137	137			64	64
Résultat net Part du Groupe	2 334	1 591	(1 909)	2 015	733	1 719	935	3 387

La présentation de l'information financière sectorielle présentée ci-dessus correspond à celle des tableaux de bord utilisés par la Direction jusqu'au 31 décembre 2012, mise à jour pour tenir compte du changement de référentiel comptable.

La marge brute correspond à la marge dégagée après prise en compte des coûts directs affectés à chacune des activités incluant notamment les achats et charges externes et les coûts de personnel.

La répartition géographique du chiffre d'affaires est la suivante :

<i>En Milliers d'euros</i>	2012		2011	
	Montant	%	Montant	%
France	24 496	62%	17 737	68%
Allemagne	7 428	19%	1 401	5%
Benelux	4 187	11%	3 082	12%
Espagne	2 662	7%	3 269	13%
Autres	923	2%	511	2%
Chiffre d'affaires	39 696	100%	26 000	100%

La répartition des actifs et passifs par secteur d'activité est la suivante :

	2012					2011				
	Virtual Print Fee	Service aux exploitants	Total Segments opérationnels	Holding	Total Consolidé	Virtual Print Fee	Service aux exploitants	Total Segments opérationnels	Holding	Total Consolidé
Actifs non courants	41 920	1 668	43 589	670	44 259	34 083	1 663	35 746	897	36 642
Actifs courants	11 395	8 829	20 224	5 167	25 391	6 681	6 969	13 650	3 337	16 987
Total Actifs	53 316	10 497	63 813	5 837	69 650	40 764	8 632	49 396	4 233	53 628
Passifs non courants	29 301	1 764	31 065	3 240	34 305	26 731	1 119	27 849	3 721	31 570
Passifs courants	16 012	8 278	24 289	3 141	27 431	10 028	5 084	15 112	903	16 014
Total Passifs	45 312	10 042	55 354	6 381	61 736	36 759	6 203	42 961	4 623	47 585

La colonne holding correspond à l'impôt différé actif sur l'activation des déficits, la trésorerie, la dette financière hors contrats de crédit-bail ainsi que les dettes d'impôts.

L'écart entre les lignes « Total Actifs » et « Total Passifs » correspond au montant des Capitaux Propres.

La répartition géographique des actifs non courants est la suivante :

<i>En Milliers d'euros</i>	2012		2011	
	Montant	%	Montant	%
France	42 750	97%	36 642	100%
Allemagne	128	0%		0%
Benelux	0	0%		0%
Espagne	1 381	3%		0%
Autres	0	0%		0%
Actifs non courants	44 259	100%	36 642	100%

Au 31 décembre 2012, le matériel de projection numérique des salles allemandes et espagnoles figure dans les comptes de la société française qui en assure le financement.

Note 6. Présentation des états financiers

1. Immobilisations incorporelles

En Milliers d'euros	31-déc-12			31-déc-11		
	Concessions, brevets, licences	Autres immobilisations incorporelles	Total	Concessions, brevets, licences	Autres immobilisations incorporelles	Total
Valeur brute						
Au 1er janvier	970	4	974	865	4	869
Augmentations	182		182	156		156
Variation de périmètre de consolidation			-			-
Sorties	(8)		(8)	(50)		(50)
Au 31 décembre	1 144	4	1 148	970	4	974
Amortissements et pertes de valeur						
Au 1er janvier	(452)	(1)	(454)	(220)	(1)	(221)
Dotations aux amortissements	(433)		(433)	(236)	(0)	(237)
Variation de périmètre de consolidation			-			-
Pertes de valeur			-			-
Sorties	(1)	(0)	(1)	4		4
Au 31 décembre	(887)	(2)	(888)	(452)	(1)	(454)
Valeur nette						
Au 1er janvier	518	3	521	645	3	648
Au 31 décembre	257	2	260	518	3	521

Les acquisitions sur 2011 et 2012 concernent principalement des logiciels acquis à l'extérieur.

Les frais de recherche et développement comptabilisés en charges s'élèvent à € 419 milliers en 2012 et € 327 milliers sur 2011. Ces frais n'ont pas donné lieu à activation au cours des exercices 2011 et 2012 car ils ne correspondaient pas aux critères d'activation d'IAS 38.

Aucun indice de perte de valeur n'a été identifié à la clôture des exercices 2011 et 2012.

2. Immobilisations corporelles

En Milliers d'euros	31-déc-12				31-déc-11				
	Installations spécifiques	Autres immob. Corporelles (1)	Actifs en location-financement (2)	Immob. en cours	Total	Installations spécifiques	Autres immob. Corporelles (1)	Actifs en location-financement (2)	Total
Valeur brute									
Au 1er janvier	203	3 106	35 978	-	39 287	203	2 121	7 639	9 963
Augmentations	20	3 579	9 785	276	13 659		1 244	28 339	29 583
Variation de périmètre					-				-
Sorties		(513)			(513)		(259)		(259)
Au 31 décembre	223	6 172	45 763	276	52 433	203	3 106	35 978	39 287
Amortissements et pertes de valeur									
Au 1er janvier	(70)	(1 172)	(3 703)	-	(4 945)	(49)	(755)	(387)	(1 191)
Dot. aux amortissements	(22)	(634)	(5 313)		(5 969)	(21)	(587)	(3 316)	(3 923)
Variation de périmètre					-				-
Pertes de valeur					-				-
Sorties		230			230		169		169
Au 31 décembre	(92)	(1 576)	(9 015)	-	(10 683)	(70)	(1 172)	(3 703)	(4 945)
Valeur nette									
Au 1er janvier	133	1 934	32 275		34 342	154	1 366	7 252	8 772
Au 31 décembre	131	4 596	36 747	276	41 749	133	1 934	32 275	34 342

(1) les autres immobilisations corporelles sont principalement composées de matériel de projection exploitant, de matériels audio vidéo, d'agencements et de kits 3D.

(2) les actifs en location-financement correspondent aux équipements et matériel de projection numérique financés par un crédit-bail dans le cadre du schéma Tiers Investisseur.

3. Actifs financiers

<i>En Milliers d'euros</i>	Cession de créances - Fonds de garanties	Dépôts et cautionnements	Créances commerciales	Total
Au 1er janvier 2011		54	40	94
Augmentations	124	30	346	501
Remboursements / Cessions				-
Au 31 décembre 2011	124	83	387	594
Augmentations	21	149	398	568
Remboursements / Cessions		(3)		(3)
Au 31 décembre 2012	145	229	785	1 159
dont courant				145
dont non courant				1 014

Le montant des actifs financiers « Cession de créances – Fonds de garanties » est lié à la constitution d'un fonds de garantie dans le cadre de la mise à place des contrats de cession de créances, Dailly et factor, fin 2010 et courant 2011 respectivement.

L'augmentation des dépôts et cautionnements en 2012 est liée à l'installation de la société dans de nouveaux locaux à Montrouge, Berlin et Barcelone.

Les créances commerciales concernent des créances dont le paiement est contractuellement prévu en juin 2019. Ce montant est appelé à augmenter année après année jusqu'à cette échéance. En contrepartie, la société détient une ligne de crédit dont les termes sont repris en note 6.10.

4. Impôts différés

<i>En Milliers d'euros</i>	01-janv-11	Impactant les capitaux propres	Impactant le résultat net	31-déc-11	Impactant les capitaux propres	Impactant le résultat net	31-déc-12
Avantages du personnel	7	4	4	15	4	10	30
Location financière Tiers Investisseur	(6)		46	40		(105)	(65)
Prod. constaté avance - Tiers Investisseur	29		285	314		225	539
Actualisation des créances	4		28	32		25	57
Actualisation des provisions long terme	(5)		(12)	(16)		(13)	(30)
Split accounting	104		(75)	29		13	42
Déficits reportables			819	819		(318)	502
Autres différences temporelles	66		10	76		85	161
Total	200	4	1 105	1 309	4	(77)	1 236

Un actif d'impôt différé a été constaté au 31 décembre 2011 au titre des déficits d'YMAGIS SAS € 825 milliers et repris sur 2012 à hauteur de € 318 milliers. Cet actif d'impôt différé est

déterminé en fonction des déficits que le Groupe considère pouvoir imputer à court terme sur les bénéfiques fiscaux localisés en France compte tenu de ses perspectives de résultats.

Des déficits fiscaux, hors périmètre d'intégration fiscale France, à hauteur de € 603 milliers en base, n'ont pas été reconnus à la clôture car leur récupération est jugée improbable à ce jour par la société.

5. Stocks

<i>En Milliers d'euros</i>	31-déc-12	31-déc-11	01-janv-11
Matières premières et consommables			
En-cours production de services			38
Produits finis			
Marchandises	1 424	1 218	758
Total Stocks	1 424	1 218	796

Le stock est constitué de projecteurs, serveurs et librairies non encore revendus aux clients ou aux bailleurs (dans le cadre de refinancement en crédit-bail), et également, dans une moindre mesure par des encours de prestation de services sur la post production de film.

6. Clients et autres actifs courants

<i>En Milliers d'euros</i>	31-déc-12	31-déc-11	01-janv-11
Clients	11 910	9 013	3 309
Créances sociales	89	1	3
Créances fiscales	5 165	2 801	806
Débiteurs divers	652	81	385
Avances et charges constatées d'avance	840	411	423
Autres actifs courants	6 745	3 294	1 617

Le Groupe dispose de deux lignes d'affacturage (France et Export) et d'une ligne Dailly. Dans le cadre de ce contrat, le montant brut des créances cédées au factor s'élève à € 2 596 milliers au 31 décembre 2012 et € 2 091 milliers au 31 décembre 2011. Le Groupe conserve l'essentiel des risques et avantages des créances clients cédées. Par conséquent, les créances sont maintenues à l'actif.

Les créances fiscales correspondent essentiellement à de la TVA.

Au cours de l'exercice 2012, l'administration fiscale française s'est interrogée sur l'assujettissement des facturations de VPF à la TVA considérant que les flux de VPF pourraient correspondre à des subventions d'investissement. Dans l'attente d'une position définitive, certains distributeurs ont cessé le paiement de la TVA. Il en résulte une créance de TVA sur les distributeurs d'un montant de € 571 milliers non encaissée à ce jour. Si la position de l'administration fiscale devait être confirmée, il conviendrait de régulariser cette situation d'une part par imputation de cette créance sur la TVA à payer par YMAGIS et d'autre part d'assujettir la société à la taxe sur les salaires. Au titre de l'exercice 2012, cette taxe s'élèverait à € 153 milliers pour une année pleine étant entendu que cette charge pourrait être opposée au VPF dans le cadre de l'analyse du Cost Recoupment.

L'antériorité des créances clients se décompose comme suit :

<i>En Milliers d'euros</i>	31-déc-12	31-déc-11
Créances non échues	4 587	4 072
Créances échues < à 90 jours	3 019	3 018
Créances échues entre 90 et 180 jours	408	112
Créances échues > 6 mois	622	580
Clients hors douteux et hors factures à établir	8 636	7 782
Factures à établir	3 244	1 220
Clients douteux	257	52
Provision pour créances douteuses	(227)	(41)
Total Clients	11 910	9 013

7. Trésorerie et équivalents de trésorerie

<i>En Milliers d'euros</i>	31-déc-12	31-déc-11	01-janv-11
Trésorerie et équivalent de trésorerie	5 167	3 337	1 679
Découverts bancaires	(5)		
Trésorerie et équivalent de trésorerie dans le tableau des flux de trésorerie	5 162	3 337	1 679

La trésorerie inclut pour € 776 milliers et € 730 milliers respectivement au 31 décembre 2011 et 31 décembre 2012 des sommes relatives aux encaissements de VPF nets des loyers versés aux crédit-bailleurs dans le cadre d'un contrat de location-financement. Ces montants font l'objet d'un nantissement en garantie auprès des organismes de financement concernés (la « Cash Reserve »).

De plus, tant que la Cash Reserve ne s'élève pas à € 6 050 milliers, la société s'est engagée à ne pas distribuer de dividende.

8. Composition du capital et résultat par action

	31-déc-12	31-déc-11	01-janv-11
Nombres d'actions	985 718	985 718	985 718
Valeur nominale	1,00	1,00	1,00
Capital social en euros	985 718	985 718	985 718

Les actions du capital sont composées d'actions de préférence réparties de la façon suivante :

	31-déc-12
Actions de préférence "F"	500 000
Actions de préférence "P"	485 718
Total	985 718

Ces actions confèrent à leurs titulaires des prérogatives telles que, notamment, la faculté de proposer la nomination de membre du Conseil d'Administration, des droits d'informations particuliers et un droit au boni de liquidation.

<i>En Euros</i>	31-déc-12	31-déc-11
Résultat non dilué par action	2,04	3,44
Résultat utilisé pour le calcul du résultat non dilué par action	2 015 200	3 387 269
Nombre moyen pondéré d'actions	985 718	985 718
Résultat dilué par action	1,62	2,60
Résultat utilisé pour le calcul du résultat de base par action	2 015 200	3 387 269
Charge d'intérêt nette d'impôt sur les Obligations Convertibles	207 422	186 676
Résultat utilisé pour le calcul du résultat dilué par action	2 222 622	3 573 945
Nombre moyen pondéré d'actions utilisé pour le calcul du résultat dilué par action	1 375 720	1 375 720

Le nombre d'actions dilué inclut l'ensemble des titres susceptibles d'être émis si la conversion des obligations convertibles est initiée par les porteurs.

9. Provisions

<i>En Milliers d'euros</i>	Provision pour garanties données	Autres provisions	Total
Au 1er janvier 2011	48	-	48
Dotations	176	81	257
Utilisations			-
Reprises			-
Effet de l'actualisation / modification du taux	(34)		(34)
Impact sur le résultat de la période	142	81	223
Au 31 décembre 2011	190	81	271
Dotations	208	21	229
Utilisations			-
Reprises			-
Effet de l'actualisation / modification du taux	(38)		(38)
Impact sur le résultat de la période	170	21	191
Au 31 décembre 2012	361	102	462
Dont part courante			10
Dont part non courante			452

La filiale YMAGIS Engineering Services SAS comptabilise une provision dans le cadre d'une extension de garantie (de 5 à 10 ans) accordée sur certains équipements.

10. Emprunts et passifs financiers

<i>En Milliers d'euros</i>		31-déc-12	31-déc-11	01-janv-11
Intérêts sur emprunt obligataire convertible	(3)	-	1 969	1 689
Intérêts sur autres dettes financières		327	194	10
Emprunts auprès des établissements de crédit	(1)	1 676	510	379
Lignes de crédit	(1)	822	522	
Dettes liées aux contrats de location-financement		94	192	207
Dettes liées aux contrats de location-financement Tiers investisseurs	(4)	29 158	26 700	5 835
Emprunts et dettes financières diverses	(1)	350	350	350
Emprunts et passifs financiers (part non courante)		32 427	30 437	8 470
Intérêts sur emprunt obligataire convertible		2 285	-	-
Emprunts auprès des établissements de crédit	(1)	234	304	167
Dettes liées aux contrats de location-financement		98	120	110
Dettes liées aux contrats de location-financement Tiers investisseurs	(4)	5 959	4 870	870
Mobilisation de créances	(2)	2 539	1 925	-
Emprunts et dettes financières diverses	(1)	-	-	8
Comptes courants hors groupe	(5)	108	182	167
Concours bancaires courant		5		
Concours bancaires (intérêts courus non échus)		32	17	1
Emprunts et passifs financiers (part courante)		11 260	7 418	1 323
Total		43 688	37 855	9 793

Au cours de l'exercice 2011, l'augmentation de la dette financière du Groupe YMAGIS est essentiellement générée par les financements de matériel obtenus auprès des organismes de crédit-bail dans le cadre du modèle Tiers Investisseur. L'effet sur la dette financière du Groupe est de € 24 864 milliers au 31 décembre 2011 (net du capital remboursé sur la période pour € 3 369 milliers).

Le montant des créances cédées s'établit à € 1 925 milliers au 31 décembre 2011. Ce montant était nul au 31 décembre 2010 dans la mesure où les contrats Dailly et factor ont été mis en place fin 2010 et courant 2011 respectivement.

Au cours de l'exercice 2012, la dette financière évolue essentiellement sous les effets conjugués :

- De financements de matériel obtenus auprès des organismes de crédit-bail dans le cadre du modèle Tiers Investisseur. L'effet sur la dette financière du Groupe est de € 3 547 milliers au 31 décembre 2012 (net du capital remboursé sur la période pour € 6 238 milliers).
- De prêts OSEO accordés dans le cadre du renforcement de la structure financière du Groupe et dans le cadre du renforcement du développement à l'international pour € 1 250 milliers et € 150 milliers respectivement.
- De l'augmentation des financements court terme obtenus dans le cadre des cessions de créances commerciales. L'effet sur la dette financière du Groupe est de € 614 milliers au 31 décembre 2012.

Le Groupe YMAGIS a par ailleurs bénéficié au cours de l'année 2012 d'un financement court terme pour € 1 500 milliers qui a été intégralement remboursé sur la période.

(1) Les termes et conditions des emprunts en cours hors crédit-baux sont les suivants :

En Milliers d'euros	taux d'intérêt	Année d'échéance	Valeur d'origine	Valeur comptable 31-déc-2012	Montant disponible
Emprunts auprès des établissements de crédit	Euribor 1 mois + 4% l'an	2015	550	413	(a)
	Euribor 1 mois + 3,2% l'an	2013	500	97	(b)
	Variation TME (base 08/12) + 4,67% l'an	2018	150	150	(*)
	Variation TME (base 08/12) + 5,37% l'an	2019	1 250	1 250	(*)
Total			2 450	1 910	
Emprunts et dettes financières diverses	4% l'an (intérêts capitalisés)	2019	350	350	
Lignes de crédit	16,5% l'an (intérêts capitalisés)	2019	6 350	822	129 (c)
Total Emprunts			9 150	3 082	129

(*) TME : Taux moyen mensuel des emprunts d'Etat

En Milliers d'euros	taux d'intérêt	Année d'échéance	Valeur d'origine	Valeur comptable 31-déc-2011	Montant disponible
Emprunts auprès des établissements de crédit	Euribor 1 mois + 4% l'an	2015	550	550	(a)
	Euribor 1 mois + 3,2% l'an	2013	500	264	(b)
Total			1 050	814	
Emprunts et dettes financières diverses	4% l'an (intérêts capitalisés)	2019	350	350	
Lignes de crédit	16,5% l'an (intérêts capitalisés)	2019	6 350	522	0 (c)
Total Emprunts			7 750	1 686	0

(a) Cet emprunt a fait l'objet d'une opération de garantie de taux qui protège la société si l'Euribor 1 mois passe au dessus de 2%, moyennant une prime de € 10 milliers. Compte tenu de son montant non significatif, cette prime a été maintenue dans les comptes consolidés en charges financières sur l'exercice 2011. Dans la mesure où la valeur du CAP s'établit à € 74 au 31 décembre 2012, aucun retraitement n'a été effectué.

(b) Emprunt bénéficiant d'une garantie d'YMAGIS SAS en tant que maison mère.

(c) Les lignes de crédit sont plafonnées au montant des créances commerciales, non actualisées, figurant dans les actifs financiers non courants (Note 6 §3).

(2) Mise en place de contrats de Dailly et d'affacturage fin 2010 et courant 2011 d'un plafond de € 5 850 milliers sous réserve de l'existence des créances. Au 31 décembre 2011 et 2012 les utilisations de ces lignes s'élèvent à respectivement € 1 925 milliers et € 2 539 milliers, soit l'intégralité du portefeuille des créances cessibles.

(3) L'endettement financier au 31 décembre 2012 (part courante) inclut l'intégralité des intérêts courus à payer sur les Obligation convertibles, soit € 2 164 milliers ainsi que la valeur actuelle des intérêts restant à courir pour € 121 milliers (hors impôt différé).

(4) Valeur actuelle nette de la dette de location-financement Tiers investisseur.

<i>En Milliers d'euros</i>	A moins d'un an	Entre un et cinq ans	A plus de 5 ans	Total
31 décembre 2012				
Paielements au titre de la location	8 006	30 919	2 351	41 276
Charges financières	(2 047)	(4 051)	(60)	(6 159)
Valeur actuelle nette de la dette de location-financement	5 959	26 867	2 291	35 117
31 décembre 2011				
Paielements au titre de la location	6 779	25 023	6 364	38 165
Charges financières	(1 909)	(4 430)	(257)	(6 595)
Valeur actuelle nette de la dette de location-financement	4 870	20 593	6 107	31 570
31 décembre 2010				
Paielements au titre de la location	1 252	5 009	1 875	8 136
Charges financières	(382)	(956)	(93)	(1 431)
Valeur actuelle nette de la dette de location-financement	870	4 053	1 782	6 706

(5) Ce compte courant permet de couvrir la part négative des participations ne donnant pas le contrôle.

Echéancier des dettes financières:

<i>En Milliers d'euros</i>	31-déc-12			Total
	Montants dus			
	A moins d'un an	Entre 1 et 5 ans	> 5 ans	
Intérêts sur emprunt obligataire convertible	2 285			2 285
Intérêts sur autres dettes financières			327	327
Emprunts auprès des établissements de crédit	234	1 146	530	1 910
Lignes de crédit			822	822
Dettes liées aux contrats de location-financement	98	94	-	192
Dettes liées aux contrats de location-financement Tiers investisseurs	5 959	26 867	2 291	35 117
Mobilisation de créances	2 539			2 539
Emprunts et dettes financières diverses			350	350
Comptes courants hors groupe	108			108
Concours bancaires courant	5			5
Concours bancaires (intérêts courus non échus)	32			32
Total Emprunts	11 260	28 107	4 320	43 688

<i>En Milliers d'euros</i>	31-déc-11			Total
	Montants dus			
	A moins d'un an	Entre 1 et 5 ans	> 5 ans	
Intérêts sur emprunt obligataire convertible		1 969		1 969
Intérêts sur autres dettes financières			194	194
Emprunts auprès des établissements de crédit	304	510		814
Lignes de crédit			522	522
Dettes liées aux contrats de location-financement	120	192		312
Dettes liées aux contrats de location-financement Tiers investisseurs	4 870	20 593	6 107	31 570
Mobilisation de créances	1 925			1 925
Emprunts et dettes financières diverses			350	350
Comptes courants hors groupe	182			182
Concours bancaires (intérêts courus non échus)	17			17
Total Emprunts	7 418	23 265	7 173	37 855

11. Avantages au personnel

Les principales hypothèses actuarielles retenues pour l'évaluation des engagements sont détaillées dans le tableau ci-dessous :

Hypothèses	31-déc-12	31-déc-11	01-janv-11
Taux d'actualisation	3,30%	3,98%	4,53%
Sources du taux d'actualisation	Courbe de taux Actuaire-Conseil	Bloomberg 20 ans au 31-déc-11	Bloomberg 20 ans au 31-déc-10
Duration des engagements	24		
Taux d'augmentation des salaires	3,9% pour les cadres et 2,8% pour les non cadres		
Taux de sortie	Courbe décroissante par âge et par catégorie (cadre et non cadre)		
Taux de charges sociales	38%		
Table de mortalité	INSEE 2006-2008		
Modalités de départ en fin de carrière	Départ volontaire		
Age de fin de carrière	62 ans		

Le taux d'actualisation a été déterminé sur la base du rendement des obligations d'entreprise de haute qualité dont les maturités correspondent aux flux attendus des régimes. Une variation de 0,5 point du taux d'actualisation aurait pour impact :

Sensibilité au taux d'actualisation	31-déc-12	31-déc-11
Taux d'actualisation -0,5% - Impact sur l'engagement	11	6
Taux d'actualisation -0,5% - Impact sur la charge N+1	5	3
Taux d'actualisation +0,5% - Impact sur l'engagement	(9)	(5)
Taux d'actualisation +0,5% - Impact sur la charge N+1	(4)	(3)

Les hypothèses démographiques ont été fixées par la Direction.

Les variations des engagements provisionnés dans les états de la situation financière au titre des régimes à prestations définies peuvent s'analyser de la façon suivante :

En Milliers d'euros	31-déc-12	31-déc-11
Engagement de début de période	46	21
Coût normal	24	12
Intérêt sur la dette	3	1
Modification de régime		
Réduction / Liquidation de régime		
Acquisitions / Cessions		
Transferts		
Pertes (Gains) actuariels	13	12
Prestations versées		
Autres (écarts de change)		
Engagement de fin de période	86	46

12. Autres passifs non courants

Les autres passifs non courants, relatifs à des produits constatés d'avance, incluent pour € 816 milliers et € 1 339 milliers respectivement au 31 décembre 2011 et 2012, les revenus différés pour la partie des cessions bail en excès du prix de revient. Ces revenus différés sont lissés sur la durée d'amortissement du matériel, soit 8 ans.

13. Fournisseurs et autres passifs courants

<i>En Milliers d'euros</i>	31-déc-12	31-déc-11	01-janv-11
Fournisseurs	5 481	4 119	2 076
Dettes fiscales et sociales	5 792	3 214	1 095
Produits constatés d'avance	2 048	616	488
Autres dettes	2 461	366	465
Autres passifs courants	10 301	4 196	2 048

Les autres dettes concernent essentiellement des avoirs à établir auprès des clients.

14. Autres achats et charges externes

<i>En Milliers d'euros</i>	31-déc-12	31-déc-11
Contribution au financement - Tiers collecteurs	(7 123)	(3 885)
Achats de sous traitance	(641)	(473)
Achats de fournitures non stockées	(574)	(360)
Location et charges locatives	(605)	(384)
Autres services extérieurs	(2 771)	(2 185)
Total	(11 713)	(7 286)

Les autres services extérieurs sont principalement composés d'honoraires, de frais de transport et de déplacement.

15. Charges de personnel et effectif

<i>En Milliers d'euros</i>	2012	2011
Charges de personnel	(4 046)	(2 402)
Charges sociales	(1 501)	(902)
Participation des salariés	(89)	-
Total	(5 636)	(3 304)
Effectifs fin de période	90	54

16. Dotations aux amortissements et provisions

Les dotations s'analysent de la façon suivante :

<i>En Milliers d'euros</i>	31-déc-12	31-déc-11
Amortissements des immobilisations	(6 209)	(4 077) (*)
Stocks	(2)	(17)
Créances clients	(226)	(41)
Risques et charges	(208)	(257)
Total	(6 646)	(4 392)

(*) Dont provenant d'immobilisations en location financement € (5 313) milliers en 2012 et € (3 316) milliers en 2011.

17. Autres produits et autres charges

Les autres produits et charges opérationnels 2011 concernent une indemnisation de rupture de contrats.

18. Résultat financier

<i>En Milliers d'euros</i>	31-déc-12	31-déc-11
(-) Coût de l'endettement financier brut	(2 776)	(2 029)
Intérêts incorporés dans le coût des actifs		
Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie		
Coût de l'endettement financier net	(2 776)	(2 029)
(-) Autres charges financières	(12)	(6)
Autres produits financiers	40	45
Total produits et charges financières	(2 748)	(1 991)

19. Impôt sur les résultats

Convention d'intégration fiscale

En France, la société YMAGIS SAS s'est constituée, depuis l'exercice fiscal 2011, seule redevable de l'impôt sur les sociétés dû au titre du Groupe fiscal qui comprend les sociétés YMAGIS Engineering Services, YMAGIS UGC France, YMAGIS UGC Espagne, YMAGIS UGC Belgique et YMAGIS UGC Italie. En application de la convention d'intégration fiscale, les filiales intégrées fiscalement supportent leur propre charge d'impôt, comme elles le feraient en l'absence d'intégration fiscale et versent les sommes correspondantes à la société YMAGIS, à titre de contribution au paiement des impôts du Groupe fiscal.

Détail de l'impôt sur les résultats

<i>En Milliers d'euros</i>	31-déc-12	31-déc-11
Impôts courants	(1 195)	(713)
Impôts différés	(77)	1 105
Total impôts sur les résultats	(1 272)	391

Il convient de noter que le crédit d'impôt recherche, d'un montant de € 94 milliers en 2011 et € 60 milliers en 2012, est reclassé en diminution des charges de personnel et que la charge de CVAE, d'un montant de € 125 milliers en 2011 et € 302 milliers en 2012, est reclassée de la ligne « Impôts et taxes » vers la rubrique impôt courant.

Rapprochement entre impôt théorique et impôt réel

<i>En Milliers d'euros</i>	31-déc-12	31-déc-11
Résultat net avant impôt	3 150	2 932
Taux d'impôt en vigueur	34,43%	33,33%
Charge d'impôt théorique	(1 085)	(977)
<u>Effets des:</u>		
Charges non déductibles	(11)	(39)
Impôts différés non reconnus sur les pertes de l'exercice	(98)	
Impôts différés antérieurement non reconnus et imputés sur l'exercice		636 (a)
Impôts différés antérieurement non reconnus et reconnus sur l'exercice		824 (a)
Différentiel de taux d'impôt	100	-
Crédit d'impôt	21	31
Contribution sur la valeur ajoutée des entreprises	(198)	(83)
Total charge d'impôt	(1 272)	391
Taux effectif d'impôt	-40,37%	13,35%

(a) Eléments expliqués dans la note de transition au référentiel IFRS (note 3)

Note 7. Informations relative à la juste valeur des actifs et passifs financiers

Les principales méthodes et hypothèses utilisées pour estimer la juste valeur des instruments financiers sont décrites ci-dessous :

Prêts et créances

YMAGIS considère que la valeur comptable de la trésorerie, des créances clients, ainsi que des divers dépôts et cautionnements, est une bonne estimation de la valeur de marché, en raison du fort degré de liquidité de ces éléments.

Les créances commerciales, dont l'échéance est supérieure à 12 mois et ne portant pas intérêt, sont comptabilisées à l'actif du bilan à leur juste valeur par le compte de résultat.

Actifs à la juste valeur

Le Groupe ne détient que des valeurs mobilières de placement. Celles-ci sont comptabilisées à l'actif du bilan à leur juste valeur par le compte de résultat.

Passifs financiers au coût amorti

Pour les dettes fournisseurs, le Groupe considère que la valeur comptable est une bonne estimation de la valeur de marché, en raison du fort degré de liquidité de ces éléments.

Lors de leur comptabilisation initiale, les passifs financiers sont mesurés à leur juste valeur nette des coûts de transaction qui sont directement attribuables à leur émission.

A chaque clôture, ces passifs financiers sont ensuite évalués à leur coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

La juste valeur des passifs financiers au coût amorti est calculée par référence au taux de financement applicable à la clôture de l'exercice. Au 31 décembre 2012, les taux appliqués sont de 5,4% pour les dettes à long terme et de 5,7% sur les contrats de location financière.

En Milliers d'euros	classification selon IAS 39			31/12/2012				
	Prêts et Créances	Actif à la juste valeur par résultat	Passif au coûts amortis	Valeur comptable	Juste valeur estimée	Niveau 1 (*)	Niveau 2 (**)	Niveau 3 (***)
Actifs financiers non courants	✓	✓		1 014	1 014			
Clients	✓			11 910	11 910			
Autres actifs courants	✓			6 745	6 713			
Actifs financiers courants	✓			145	145			
Trésorerie et équivalents de trésorerie		✓		5 167	5 167	5 167		
Actifs courants				23 967	23 935	5 167	-	-
Total Actifs				24 981	24 949	5 167	-	-
Interets à payer sur emprunt obligataire			✓	2 164	2 265			
Lignes de crédit			✓	1 113	2 243			
Autres emprunt bancaires			✓	4 872	4 872			
Contrats de location financières			✓	35 309	36 118			
Comptes courants actionnaires			✓	108	108			
Fournisseurs			✓	5 481	5 481			
Dette d'impôt sur les sociétés			✓	379	379			
Autres passifs courants			✓	8 169	8 169			
Total Passif				57 595	59 635	-	-	

En Milliers d'euros	classification selon IAS 39			31/12/2011				
	Prêts et Créances	Actif à la juste valeur par résultat	Passif au coûts amortis	Valeur comptable	Juste valeur estimée	Niveau 1 (*)	Niveau 2 (**)	Niveau 3 (***)
Actifs financiers non courants	✓	✓		470	470			
Clients	✓			9 013	9 013			
Autres actifs courants	✓			3 294	3 294			
Actifs financiers courants	✓			124	124			
Trésorerie et équivalents de trésorerie		✓		3 337	3 337	3 337		
Actifs courants				15 769	15 769	3 337		-
Total Actifs				16 238	16 238	3 337	-	-
Interets à payer sur emprunt obligataire			✓	1 882	2 157			
Lignes de crédit			✓	685	1 526			
Autres emprunt bancaires			✓	3 137	3 137			
Contrats de location financières			✓	31 882	31 763			
Comptes courants actionnaires			✓	182	182			
Fournisseurs			✓	4 119	4 119			
Dette d'impôt sur les sociétés			✓	281	281			
Autres passifs courants			✓	3 581	3 581			
Total Passif				45 749	46 746	-	-	-

(*) Niveau 1 - Cours cotés et disponibilité

(**) Niveau 2 - Modèle interne avec paramètre observable

(***) Niveau 3 - Modèle interne avec paramètre non observable

La juste valeur du CAP, au 31 décembre 2012, non retraitée est de € 74 (Cf. Note 10 (b)).

Note 8. Informations complémentaires

1. Gestion des risques

Politique générale

La gestion des risques de liquidité, de change et de taux, ainsi que des risques de contrepartie associés est centralisée et assurée par la Direction Financière du Groupe. Les stratégies de financement et de couverture des risques de taux et de change sont élaborées par la Direction Financière du Groupe après accord préalable de la Direction Générale.

Risque de liquidité

L'ensemble des excédents de trésorerie ou des besoins des filiales françaises et étrangères sont gérées par la Direction Financière du Groupe au moyen de conventions de trésorerie.

Dans un contexte de crise de liquidité généralisé, le Groupe pourrait être exposé à une raréfaction de ses sources de financement. Une telle raréfaction pourrait remettre en cause la capacité du Groupe à faire face à ses engagements.

Risque de taux d'intérêt

L'essentiel de la dette financière du Groupe provient de contrats de location financière souscrits à taux fixe pour une durée de 5 à 7 ans. L'endettement à taux variables provient des financements du compte client via des cessions Dailly, des contrats d'affacturage et des dettes long moyen terme à hauteur de € 1 400 milliers. Le total des dettes à taux variables représentent moins de 10% de la dette financière brute. Par conséquent, la sensibilité en année pleine d'une variation des taux d'intérêt est sans incidence matérielle sur la valeur de marché de l'endettement financier net.

A titre d'information, le ratio d'endettement net est le suivant :

<i>En Milliers d'euros</i>	31-déc-12	31-déc-11	01-janv-11
Emprunts et dettes financières	43 688	37 855	9 793
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(5 167)	(3 337)	(1 679)
Créances long terme	(785)	(387)	(40)
Dette nette (1)	37 736	34 132	8 074
Capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société (2)	7 937	6 559	2 610
Dette nette et Capitaux propres (1)+(2)=(3)	45 673	40 690	10 683
Gearing = (1)/(3)	83%	84%	76%

Risque de change

L'intégralité des filiales du Groupe opèrent en zone EURO. Les achats et les ventes en devise ne sont pas matériels à ce jour dans la mesure où l'intégralité du VPF est facturée en Euro. Dans ce

contexte, la société n'a pas d'exposition significative à la variation de sa monnaie fonctionnelle, l'Euro.

Risque de contrepartie

L'essentiel de la dette financière est contractée auprès d'une contrepartie de 1^{er} rang qui représente 72% de l'encours d'endettement net au 31 décembre 2012.

Risque de crédit

Le risque de crédit représente principalement le risque de perte financière dans le cas où un client viendrait à manquer à l'une de ses obligations contractuelles.

Le degré d'exposition au risque de contrepartie sur l'activité commerciale est faible compte tenu du profil de la clientèle du Groupe. Le 1^{er} client représente 4,5% du CA consolidé, les 5 premiers 20% en 2012.

2. Engagements financiers et passifs éventuels

Engagement donnés et reçus au titre du financement des équipements

L'engagement net au titre du financement des équipements se décompose entre les engagements pris dans le modèle Tiers Collecteur vis-à-vis des exploitants lorsque ces derniers acquièrent le matériel directement et cède le droit de percevoir le VPF à YMAGIS en échange d'une contribution à leur financement, (engagement donné) et les loyers facturés aux exploitants dans le modèle Tiers Investisseurs dans le cadre de leur contribution aux financements portés par YMAGIS (engagement reçu).

- Paiements restant dus aux exploitants (modèle Tiers collecteur)

<i>En Milliers d'euros</i>	A moins d'un an	Entre un et cinq ans	A plus de 5 ans	Total
31 décembre 2012	7 938	27 132	11 082	46 152
31 décembre 2011	5 744	22 197	9 656	37 597

Les paiements au titre des contributions comptabilisés en charges s'élèvent respectivement à € 7 114 milliers et € 3 971 milliers au 31 décembre 2012 et 2011.

- Contribution exploitants restant à percevoir (modèle Tiers Investisseur)

<i>En Milliers d'euros</i>	A moins d'un an	Entre un et cinq ans	A plus de 5 ans	Total
31 décembre 2012	149	474	4 285	4 908
31 décembre 2011	708	450	4 032	5 189

Par ailleurs, comme indiqué en note 10, les paiements restant dus aux organismes de crédit-bail (modèle Tiers Investisseur) comptabilisés en dette financière pour le montant du capital restant dû représentent :

<i>En Milliers d'euros</i>	A moins d'un an	Entre un et cinq ans	A plus de 5 ans	Total
31 décembre 2012	8 006	30 919	2 351	41 276
31 décembre 2011	6 779	25 023	6 364	38 165

Compte tenu de leur mutualisation et dans l'hypothèse d'une période de collection du VPF de 10 ans, dans la mesure où la société ne peut estimer à ce jour la date de fin de perception du VPF pour certains distributeurs liée à la date de Cost Recoupment, les produits issus des VPF devraient permettre de couvrir les engagements donnés aux exploitants des salles et aux crédits bailleurs.

Engagements reçus au titre de l'infogérance

Dans le cadre de ses relations avec les exploitants, ces derniers, lorsqu'ils sont sous contrats VPF avec le Groupe YMAGIS, se sont engagés dans des contrats d'infogérance des installations au profit d'YMAGIS pour les montants suivants :

<i>En Milliers d'euros</i>	A moins d'un an	Entre un et cinq ans	A plus de 5 ans	Total
31 décembre 2012	2 942	12 368	12 753	28 063
31 décembre 2011	1 738	9 060	11 092	21 890

Engagements liés aux autres locations simples

Dans le cadre de son exploitation, le Groupe est amené à mettre en place des contrats de location simple. Les principaux contrats sont les suivants:

- Locations immobilières
- Véhicules de location
- Locations diverses (ponctuelles).

Les engagements donnés au titre des locations immobilières concernent essentiellement les loyers sur les bureaux de Paris, Barcelone, Berlin et Montrouge. Ils se décomposent de la façon suivante:

<i>Loyers restant à payer</i>	A moins d'un an	Entre un et cinq ans	A plus de 5 ans	Total
31 décembre 2012	796	1 356	114	2 267
31 décembre 2011	145	267	-	412

Les autres contrats ne comportent aucune clause spécifique pouvant avoir un impact sur le mode de renouvellement ou de résiliation de ces contrats.

Autres engagements donnés

La société s'est engagée à ne pas distribuer de dividende en l'absence de la constitution d'une réserve de trésorerie de € 6 050 milliers dans le cadre d'un contrat de location financière. Les montants collectés sur ce contrat à la clôture sont indiqués note 7.

Les titres des parts sociales et les comptes bancaires des sociétés YMAGIS UGC France, YMAGIS UGC Belgique, YMAGIS UGC Espagne et YMAGIS UGC Italie ont été donnés en nantissement du financement souscrit par YMAGIS dans le cadre de l'équipement en projecteurs numériques des cinémas UGC.

Les titres de la filiale YMAGIS Deutschland ont été donnés en nantissement du financement souscrit par le regroupement d'exploitants indépendants Cineplex (modèle Tiers collecteur) dans le cadre de son équipement en projecteurs numériques.

Les engagements au titre des droits individuels de formation s'élèvent à 1 950 heures.

3. Transaction avec les parties liées

Rémunération de la Direction

Pour l'ensemble des membres de la Direction, le total des rémunérations, avantages acquis ou à acquérir sont les suivants :

<i>En Milliers d'euros</i>	31-déc-12	31-déc-11
Rémunérations brutes, charges patronales et avantages en nature	304	274
Avantages postérieurs à l'emploi		
Autres avantages long terme		
Paiements fondés sur des actions		
Indemnités de fin de contrat de travail		
Total charge de la période	304	274

Principales relations entre la société YMAGIS SAS et ses filiales

La société YMAGIS, maison mère du Groupe, centralise certains actes de la gestion globale des filiales (management général, gestion des assurances et des risques, gestion financière...). De ce fait, elle facture à ses filiales des « frais de siège » intégrant les coûts relatifs de ces postes.

La société YMAGIS SAS s'est constituée, depuis l'exercice fiscal 2011, seule redevable de l'impôt sur les sociétés dû au titre du Groupe fiscal qui comprend les sociétés YMAGIS Engineering Services, YMAGIS UGC France, YMAGIS UGC Espagne, YMAGIS UGC Belgique et YMAGIS UGC Italie. En application de la convention d'intégration fiscale, les filiales intégrées fiscalement supportent leur propre charge d'impôt, comme elles le feraient en l'absence d'intégration fiscale et versent les sommes correspondantes à la société YMAGIS, à titre de contribution au paiement des impôts du Groupe fiscal.

Au titre des exercices 2011 et 2012, il n'existe pas d'opérations entre YMAGIS Holding et YMAGIS SAS.

4. Publicité des honoraires des commissaires aux comptes

<i>En Milliers d'euros</i>	Grant Thornton		Vachon & Associés	
	Montant		Montant	
	2012	2011	2012	2011
Audit				
Commissariat aux comptes, certifications, examen des comptes individuels et consolidés	53	40	57	46
Missions accessoires	4		4	
Sous-total	57	40	61	46
Autres prestations (le cas échéant)				
- Juridique, fiscal, social				
- Technologie de l'information				
- Audit interne				
- Autres				
Sous-total	0	0	0	0
Total	57	40	61	46

5. Evènements postérieurs à la clôture

Au cours du mois de janvier 2013, la société a décidé d'envisager une introduction en bourse au cours du 2^{ème} trimestre 2013.

Le Groupe est en cours de négociation avec les organismes financiers concernés pour obtenir l'annulation de la clause qui restreint la possibilité de distribuer des dividendes, telle que décrite dans la note 7.

VII. NOTE DE TRANSITION AU REFERENTIEL IFRS

Note 1. Contexte de la publication IFRS du Groupe

La conversion des comptes historiques du Groupe YMAGIS au référentiel IFRS découle de sa volonté de cotation sur le marché Euronext, qui impose une publication de l'information financière sur la base de ce référentiel.

Le référentiel IFRS :

- est conforme au règlement n° 1606/2002 du Parlement Européen et du Conseil du 19 juillet 2002 sur l'application des normes comptables internationales ;
- intègre les normes comptables internationales (IAS et IFRS), les interprétations du comité permanent d'interprétation (ou Standing Interpretations Committee - SIC) et du comité d'interprétation des normes d'information financière internationales (ou International Financial Reporting Interpretations Committee - IFRIC), telles que publiées par l'International Accounting Standards Board (IASB) au 31 décembre 2012 et applicables à compter de 2012 et telles qu'adoptées par l'Union Européenne au 31 décembre 2012 pour les exercices clos avant cette date.

Cette note présente l'incidence sur le résultat net, le résultat global, les capitaux propres et sur le l'état des flux de trésorerie des retraitements réalisés par le Groupe au titre de la conversion aux IFRS de ses états financiers consolidés établis selon les principes français pour les capitaux propres d'ouverture au 1er janvier 2011 et les capitaux propres au 31 décembre 2011 ainsi que pour le résultat net et le résultat global de l'exercice 2011.

Note 2. Principes d'élaboration

1. IFRS 1 : Exemptions et exceptions

La norme IFRS 1, « Première adoption des normes internationales d'information financière », a été appliquée lors de la préparation de cette note.

La norme IFRS 1 exige une application constante et rétrospective de l'ensemble des normes IFRS en vigueur à la date de clôture pour toutes les périodes présentées dans le premier jeu complet d'états financiers consolidés IFRS.

Toutefois, la norme IFRS 1 prévoit certaines exemptions. Les exemptions suivantes ont été retenues par le Groupe :

- Avantages du personnel : tous les gains et pertes actuariels précédemment non comptabilisés ont été constatés dans les capitaux propres à la date de transition. Le Groupe YMAGIS comptabilisera les écarts actuariels par capitaux propres comme recommandé par IAS 19 révisé
- Le Groupe a considéré que la valeur nette comptable des immobilisations dans ses comptes français était représentative de la juste valeur au 1er janvier 2011
- L'analyse des contrats de location financière a été effectuée sur la base des conditions contractuelles existantes au 1^{er} janvier 2011.

Par ailleurs, le Groupe YMAGIS n'est pas concerné par les exemptions obligatoires de la norme IFRS 1 relative à l'application rétrospective de certaines normes IFRS (décomptabilisation des actifs et passifs financiers, comptabilité de couverture, correction d'estimations et classement des actifs destinés à être cédés et activités abandonnées).

2. Présentation des informations financières consolidées

Les informations financières présentées dans cette note ont été établies conformément à la norme IAS 1, Présentation des états financiers. Les états financiers consolidés du Groupe étaient précédemment présentés selon un format conforme aux principes comptables français.

3. Prêts et créances

Les prêts et créances sont des actifs financiers, autres que des instruments dérivés, à paiements déterminés ou déterminables, qui ne sont pas cotés sur un marché actif. Ils sont présentés en actif courant, sous la rubrique « Autres actifs courant » dans le cadre des dépôts de garanti et la rubrique Clients pour les clients lorsqu'ils ont une échéance de moins de 12 mois à la date de clôture de l'état de situation financière.

Lorsque l'échéance est supérieure à 12 mois, les prêts et créances sont classés sous la rubrique « Autres actifs non courants ». Ces actifs financiers sont évalués à leur coût amorti en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif.

L'enregistrement initial des créances clients ainsi que les variations ultérieures sont comptabilisées en chiffre d'affaires.

4. Passifs financiers

Les passifs financiers sont constitués d'emprunts bancaires et d'instruments de dette. Les emprunts bancaires et les instruments de dette sont évalués initialement à la juste valeur de la contrepartie reçue, diminuée des coûts de transaction directement attribuables à l'opération.

Par la suite, ils sont évalués à leur coût amorti en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif. Tous les frais relatifs à l'émission d'emprunts ou d'obligations ainsi que toute différence entre les produits d'émission nets des coûts de transaction et la valeur de remboursement sont constatés au compte de résultat en « Charges financières » sur la durée de vie des emprunts selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

5. Actualisation des provisions à long terme

Le Groupe YMAGIS constate des provisions à long terme relatives à certains engagements tels que des obligations légales en matière de garantie pour lesquels la responsabilité du Groupe est probable.

Selon les principes comptables français, de telles provisions ne sont pas systématiquement actualisées. IAS 37, « Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels », requiert la comptabilisation de provisions dont le montant est la valeur actuelle des dépenses attendues

jugées nécessaires pour régler les obligations correspondantes lorsque l'effet de la valeur temps de l'argent est significatif.

Pour déterminer la valeur actuelle de ces engagements, le Groupe YMAGIS utilise des taux d'actualisation avant impôts reflétant l'estimation de la valeur temps de l'argent et des risques spécifiques à ces engagements.

L'augmentation des provisions enregistrée pour refléter les effets de l'écoulement du temps, ainsi que les gains et pertes relatifs aux changements de taux d'actualisation sont comptabilisés en « Produits financiers / Charges financières ».

6. Impôts différés

Les impôts différés résultent des différences temporelles entre la valeur comptable des actifs et passifs et leur valeur fiscale. Ils sont comptabilisés en utilisant la méthode bilancielle du report variable.

Des passifs d'impôt différé sont comptabilisés :

- Pour toute différence temporelle imposable
- Pour des différences temporelles taxables liées à des participations dans les filiales, sauf lorsque le Groupe contrôle le renversement de la différence et qu'il est probable que la différence temporelle ne s'inversera pas dans un avenir prévisible.

Des actifs d'impôt différé sont comptabilisés pour toute différence temporelle déductible, déficits reportables et crédits d'impôt non utilisés, dans la mesure où il est probable qu'un bénéfice imposable sera disponible, sur lequel ces différences temporelles pourront être imputées.

La valeur comptable des actifs d'impôt différé est revue à chaque date de clôture et réduite dans la mesure où il n'est pas plus probable qu'un bénéfice imposable suffisant sera disponible pour permettre l'utilisation de l'avantage de tout ou partie des ces actifs d'impôt différé.

Le taux d'impôt retenu est celui en vigueur à la clôture et applicable à l'entité fiscale concernée. Les actifs et passifs d'impôt différé sont calculés en utilisant le taux d'impôt dont l'application est attendue au moment du reversement de la différence temporelle (i.e. actif réalisé ou passif réglé).

7. Avantages du personnel

Les régimes de retraite, les indemnités assimilées et autres avantages sociaux sont comptabilisés dans l'état de situation financière sur la base d'une évaluation actuarielle des engagements à prestations définies à la date de clôture, diminuée éventuellement de la juste valeur des fonds investis en couverture de ces plans. L'évaluation de ces engagements est réalisée chaque année en fonction d'hypothèses démographiques et financières telles la mortalité, la rotation des effectifs, l'évolution des salaires ou les taux d'actualisation.

Dans le cadre de la transition aux IFRS et conformément à l'exemption de la norme IFRS 1, le Groupe YMAGIS a choisi de comptabiliser, au 1er janvier 2011, tous les gains et pertes actuariels précédemment non reconnus relatifs aux régimes de retraite, dans les capitaux propres sous la rubrique « Autres éléments comptabilisés directement en capitaux propres ».

8. Dépréciation

Conformément à la norme IFRS 1, un test de dépréciation a été réalisé au 1er janvier 2011, date de l'état de la situation financière d'ouverture.

Ce test a été mené conformément aux principes de la norme IAS 36, « Dépréciation d'actifs », sans qu'aucun retraitement en résultant n'ait été constaté compte tenu des perspectives de l'entreprise.

Les pertes de valeur et les reprises de perte de valeur sont comptabilisées en « Dépréciation des immobilisations corporelles et incorporelles » dans le compte de résultat.

9. Reconnaissance du revenu

Le chiffre d'affaires du Groupe YMAGIS comprend les éléments suivants :

Activité VPF (Virtual Print Fee) ou Contribution à la Transition Numérique

Le revenu du VPF est reconnu dès lors que les films longs métrages ou tout autre contenu sont projetés sur les écrans qui utilisent les installations sous contrat avec YMAGIS quel que soit le mode de financement retenu (Tiers collecteur ou Tiers Investisseur). Un VPF est dû à chaque nouveau contenu projeté sur une installation sous contrat, et en ce qui concerne les films, quel que soit le nombre de projections du film concerné. Le montant du VPF perçu dépend donc du nombre de contenus et plus spécialement du nombre de nouveaux films projetés sur les écrans sous contrat avec YMAGIS.

Les contrats de VPF de la majorité des distributeurs sont plafonnés une fois que le Cost Recoupment est atteint. Le Cost Recoupment est atteint une fois que la somme des VPF perçus, majorée, le cas échéant, des contributions exploitants dans le modèle Tiers Investisseur, égale la somme des dépenses, inclusion faite du prix d'achat des équipements, des coûts de financement, des frais généraux et d'une marge contractuellement convenue. A ce jour, la société n'est pas en mesure d'estimer la date et la probabilité de l'atteinte du Cost Recoupment.

Les VPF dus par des fournisseurs de contenu qui ne sont pas sous contrat avec YMAGIS (les « Free Riders ») sont facturés au tarif public. Lors de la contractualisation de la relation entre YMAGIS et les Free Riders, si les conditions commerciales diffèrent du tarif public, des avoirs sont le cas échéant comptabilisés.

Les loyers facturés aux exploitants dans le cadre du schéma Tiers Investisseurs sont reconnus en revenus mensuellement.

Activité Services

Les revenus de service, lorsqu'ils consistent en des revenus mensuels relatif à la gestion des installations et à des contrats de maintenance sont reconnus sur la période pendant laquelle les services sont rendus. Les revenus des autres prestations non récurrentes y compris les installations de complexes cinématographiques facturées sont reconnus dès lors que la prestation d'installation a été rendue et réceptionnée par l'exploitant.

Les ventes de logiciel qui ne requièrent pas de modification substantielle du logiciel donnent lieu à comptabilisation en chiffre d'affaires à leur livraison dans la mesure où la société n'a plus d'obligation contractuelle.

Note 3. Note de réconciliation

1. Réconciliation des capitaux propres au 1^{er} janvier 2011 et 31 décembre 2011 et réconciliation du résultat de l'exercice 2011 entre les normes françaises et les IFRS

En Milliers d'euros	Notes	1er janv.		Intérêts non contrôlant	Ensemble consolidé 1er janv.	Flux 2011		Etat du résultat global	Ensemble consolidé 31 déc.
		2011	Part du Groupe			Résultat net de l'exercice	Intérêts non contrôlant		
Capitaux propres selon les normes françaises		103		178	281	3 949	(64)	-	4 166
Location financière tiers Investisseur (IAS 17)	a	(5)			(5)	(150)			(155)
Constatation d'un revenu différé (IAS 17.59)	b	(89)			(89)	(855)			(944)
Avantages du personnel (IAS 19)	c	(21)			(21)	(13)		(12)	(46)
Obligations Convertibles - Part "capitaux propres" (IAS 39)	d	1 584			1 584				1 584
Obligations Convertibles - Part "passif financier" (IAS 39)	d	834			834	225			1 059
Actualisation des provisions long terme (IAS 37)	e	15			15	35			49
Actualisation des créances (IAS 39)	f	(12)			(12)	(84)			(96)
Total des ajustements IFRS avant impôts		2 307		-	2 307	(843)	-	(12)	1 452
Effets d'impôts sur les ajustements IFRS (IAS 12)	g	141			141	281		4	426
Capitaux propres selon les normes IFRS		2 551		178	2 729	3 387	(64)	(8)	6 044

2. Description des principaux ajustements et reclassements IFRS

a. Location Financière

Ce retraitement conduit à :

- un ajustement sur les capitaux propres au 1er janvier 2011 de € (5) milliers
- un ajustement sur le résultat avant impôt 2011 de € (150) milliers
- un ajustement sur les capitaux propres au 31 décembre 2011 de € (155) milliers.

En norme française, le Groupe n'appliquait pas la méthode préférentielle relative à la comptabilisation des contrats de location financière. Pour les besoins des comptes IFRS, la société, en application de la norme IAS 17, a considéré que le matériel financé par des contrats de location financière devait faire l'objet d'une reconnaissance en immobilisation corporelle et amorti sur 8 ans avec une contrepartie en dette financière courante et non courante amortie sur la durée du financement obtenu. Les charges constatées d'avance constatées en norme française sur les premiers loyers majorés sont annulées.

La charge de loyer comptabilisée en norme française dans les charges externes a été annulée et la société reconnaît dans ses comptes IFRS une charge d'amortissement et des frais financiers.

Au 1^{er} janvier 2011, le montant de la dette financière reconnue s'élève à € 6 706 milliers et le montant des immobilisations nettes constatées s'élève à € 6 914 milliers.

b. Constatation d'un revenu différé

Ce retraitement conduit à :

- un ajustement sur les capitaux propres au 1er janvier 2011 de € (89) milliers
- un ajustement sur le résultat avant impôt 2011 de € (855) milliers
- un ajustement sur les capitaux propres au 31 décembre 2011 de € (944) milliers.

En application de IAS 17- 59, le revenu constaté dans les comptes français en excès du prix de revient de l'actif cédé est reconnu sur 8 ans.

c. Avantages au personnel – Engagements postérieurs à l'emploi

Ce retraitement conduit à :

- un ajustement sur les capitaux propres au 1er janvier 2011 de € (21) milliers
- un ajustement sur le résultat avant impôt 2011 de € (13) milliers
- un ajustement sur le résultat global de € (12) milliers
- un ajustement sur les capitaux propres au 31 décembre 2011 de € (46) milliers.

En norme française, le Groupe, compte tenu de son caractère non significatif, n'appliquait pas la méthode préférentielle relative à la comptabilisation des engagements postérieurs à l'emploi.

Le calcul de cet engagement a été effectué en application d'IAS 19 pour le personnel français. Le taux d'actualisation utilisé est de 4,53% au 1^{er} janvier 2011 et de 3,98% au 31 décembre 2011. La durée moyenne d'activité projetée est 15,8 ans.

La charge de désactualisation financière de cette indemnité est présentée en autre charge financière pour un montant de € 1 millier, l'augmentation des droits pour € 12 milliers est présentée en frais de personnel.

d. Conversion des Obligations convertibles

Ce retraitement conduit à un ajustement sur les capitaux propres au 1^{er} janvier 2011 de € 2 418 milliers.

En norme française ces obligations étaient présentées en dettes financières. Compte tenu du droit de l'émetteur d'imposer le remboursement du nominal des obligations en un nombre fixe d'actions, les obligations ont été décomposée à l'origine en :

- une composante « dette » représentant la valeur actualisée au taux de 16,5% des intérêts payable jusqu'à l'échéance du 30 avril 2013 et
- une composante « capitaux propres » évaluée par différence entre la valeur de la dette et la valeur d'émission des obligations.

e. Actualisation des passifs non courants

Ce retraitement conduit à :

- un ajustement sur les capitaux propres au 1er janvier 2011 de € 15 milliers
- un ajustement sur le résultat avant impôt 2011 de € 35 milliers (autre produit financier)
- un ajustement sur les capitaux propres au 31 décembre 2011 de € 49 milliers.

Conformément à IAS 39, les passifs non courants doivent être actualisés. Ces passifs sont constitués exclusivement des provisions pour garanties consenties aux exploitants pour la période au delà de la garantie du constructeur de 5 ans. Ces provisions correspondant pour l'essentiel à des équipements financés par location financière, ils ont été actualisés au taux moyens de financement de ces équipements soit 6%.

f. Actualisation des actifs non courants

Ce retraitement conduit à :

- un ajustement sur les capitaux propres au 1er janvier 2011 de € (12) milliers
- un ajustement sur le résultat avant impôt de 2011 de € (84) milliers (chiffre d'affaires)
- un ajustement sur les capitaux propres au 31 décembre 2011 de € (96) milliers.

Dans le cadre de son activité tiers investisseur, la société a été conduite à différer l'encaissement de certaines contributions exploitants jusqu'à l'échéance du financement. Cette créance à long terme a été actualisée au taux de 3% qui correspond au taux estimé de financement de l'exploitant concerné. Les flux d'actualisation et de désactualisation sont présentés en diminution du chiffre d'affaires.

g. Impôt sur les résultats

Les calculs d'impôts différés résultant des comptes consolidés en norme française sont conformes aux normes IFRS. Par conséquent, seuls les retraitements présentés ci-dessus ont donné lieu à une charge ou un produit d'impôt différé au taux de 33,33% pour l'état de la situation financière au 1^{er} janvier 2011 et l'exercice clos le 31 décembre 2011. Ce taux de 33,33% est passé à 34,43% au 1^{er} janvier 2012 compte tenu de la croissance attendu du résultat, de la consommation des pertes fiscales reportables.

Lors de la clôture des comptes consolidés au 31 décembre 2011, établis selon les principes comptables français, la société a décidé d'activer pour un montant de € 824 milliers les impôts différés sur les déficits fiscaux reportables du périmètre d'intégration fiscale français. Cette décision était basée sur l'existence, pour la première fois, d'une forte présomption de récupérer ces déficits compte tenu du résultat dégagé sur l'exercice, de l'utilisation pour € 636 milliers d'une partie des déficits générés sur l'intégralité des exercices comptables jusqu'au 31 décembre 2010, et enfin des prévisions d'exploitations pour 2012.

Lors de l'établissement des comptes au format IFRS, compte tenu de l'existence de pertes fiscales récurrentes de 2007 à 2010 et conformément à IAS 12-34 la société a considéré que les hypothèses utilisées lors de l'établissement des comptes en application des normes françaises devait être conservées. La société reconnaît donc en 2011 un produit d'impôt de € 391 milliers qui intègre € 1 460 milliers liés à l'utilisation et à l'activation des pertes fiscales de 2007 à 2010.

Il convient de noter également que la présentation du compte de résultat au format IFRS conduit d'une part à reclasser le crédit d'impôt recherche, soit € 94 milliers au titre de l'exercice 2011, en diminution des charges de personnel et que la charge de CVAE, soit € 125 milliers est reclassée de la ligne Impôt et taxe vers la rubrique impôt sur les sociétés. Aucune CVAE différée n'a été constatée sur l'état de la situation financière au 1^{er} janvier 2010 ni sur le compte de résultat 2011, son montant étant insignifiant.

3. Réconciliation de l'état des flux de trésorerie 2011 entre les normes françaises et les IFRS

Les retraitements décrits ci-dessus et le reclassement en dette financière courante des financements consentis dans les opérations de cession de créance pour € 1 925 milliers ont les impacts suivants sur l'état des flux de trésorerie :

En Milliers d'euros	2011				Selon les normes IFRS
	Selon les normes françaises	Location financière tiers Investisseur (IAS 17)	Cession de créances (IAS 39)	Intérêts financiers décaissés (IAS 7)	
Flux de trésorerie liés à l'activité	2 196	3 369	(1 925)	1 588	5 229
Flux de trésorerie liés aux investissements	(1 219)				(1 219)
Flux de trésorerie liés aux financements	681	(3 369)	1 925	(1 588)	(2 352)
Flux nets de trésorerie de la période	1 658	(0)	-	-	1 658
Variation de la Trésorerie et équivalents de trésorerie	1 658	-	-	-	1 658

Le retraitement relatif aux contrats de location financière vise à faire apparaître dans les opérations de financement le remboursement du capital des contrats de location financière.

Le retraitement relatif aux cessions de créances vise à présenter en dette financière courante les montants perçus en contrepartie des cessions avec recours des créances vis-à-vis des principaux distributeurs.

Le retraitement relatif aux intérêts décaissés répond à la présentation préconisée par IAS 7-31 qui diverge de la présentation précédente en application des normes françaises. En effet, selon les normes IFRS, les intérêts décaissés sont plutôt présentés en flux de financement.

Conformément à IAS 7-44, les investissements financés par des contrats de location financière retraités dans l'état de la situation financière, ne sont pas présentés dans les flux d'investissement et dans les flux de financement.

20.2 INFORMATIONS FINANCIERES PROFORMA

Non applicable.

20.3 ETATS FINANCIERS HISTORIQUES DE YMAGIS SA

La Société ayant établi des comptes consolidés sur la période de référence, les états financiers individuels historiques d'Ymagis SA ne sont pas intégrés dans le présent document.

20.4 VERIFICATION DES INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES ANNUELLES

20.4.1 Rapport d'audit des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés établis selon les normes IFRS telles qu'adoptées dans l'Union européenne pour les exercices clos les 31 décembre 2012 et 2011

Au Conseil d'administration,

En notre qualité de commissaires aux comptes de la société **YMAGIS**, et en application du règlement (CE) n° 809/2004 dans le cadre du projet d'admission des actions de la société sur le marché NYSE Euronext Paris, nous avons effectué un audit des comptes consolidés de celle-ci relatifs aux exercices clos les 31 décembre 2012 et 31 décembre 2011, tels que joints au présent rapport.

Ces comptes consolidés ont été établis sous la responsabilité du conseil d'administration, Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant les montants et informations figurant dans ces comptes. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

A notre avis, les comptes consolidés établis pour les besoins du document de base présentent sincèrement, dans tous leurs aspects significatifs et au regard du référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne, le patrimoine et la situation financière au 31 décembre 2012 et au 31 décembre 2011 ainsi que le résultat de l'ensemble constitué par les personnes et les entités comprises dans la consolidation pour chacun des exercices clos à ces dates.

Paris, le 15 mars 2013

Les Commissaires aux Comptes

Grant Thornton
Membre français de Grant Thornton
International

Laurent Bouby
Associé

Vachon et Associés

Bertrand Vachon
Associé Gérant

20.4.2 Autres informations vérifiées par les contrôleurs légaux

Néant.

20.5 DATE DES DERNIERES INFORMATIONS FINANCIERES

31 décembre 2012.

20.6 INFORMATIONS FINANCIERES INTERMEDIAIRES CONSOLIDEES

Non applicable.

20.7 POLITIQUE DE DISTRIBUTION DES DIVIDENDES

20.7.1 Politique de distribution

En fonction de ses résultats futurs, la Société pourra décider de procéder au versement de dividendes. A ce jour, il est précisé que la Société n'envisage pas de verser de dividende au titre de l'exercice en cours.

20.7.2 Dividendes et réserves distribuées par la Société au cours des deux derniers exercices

Néant.

20.8 PROCEDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE

A la date du présent Document de Base, il n'existe pas de 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 ou de l'une ou l'autre de ses filiales.

20.9 CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION FINANCIERE OU COMMERCIALE DE LA SOCIETE

Néant

21 INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

21.1 CAPITAL SOCIAL

21.1.1 Montant du capital social

A ce jour, et après prise en compte de la division de la valeur nominale unitaire des actions, le capital social de la Société est composé de 3.942.872 actions ordinaires, toutes de même catégorie et entièrement libérées. Se reporter également au chapitre 18 du présent Document de Base.

21.1.2 Absence de titres non représentatifs de capital

A la date du présent Document de Base, aucun titre non représentatif de capital n'a été émis par la Société.

21.1.3 Autocontrôle, auto-détention et acquisition par la Société de ses propres actions

A la date du présent Document de Base, la Société ne détient aucune action propre. Toutefois, l'Assemblée Générale des actionnaires de la Société du 25 mars 2013 a autorisé le Conseil d'Administration, pour une durée de 18 mois à compter du jour de l'assemblée et sous la condition suspensive de l'inscription aux négociations et de la première cotation des actions de la Société sur le marché *NYSE-Euronext* à Paris, à mettre en œuvre un programme de rachat des actions de la Société conformément aux dispositions de l'article L.225-209 du Code de commerce et du Règlement général de l'AMF, dans les conditions décrites ci-dessous :

Nombre maximum d'actions pouvant être achetées : 10% du capital social à la date du rachat des actions. Lorsque les actions sont acquises dans le but de favoriser l'animation et la liquidité des titres, le nombre d'actions pris en compte pour le calcul de la limite de 10 % prévue ci-dessus correspond au nombre d'actions achetées, déduction faite du nombre d'actions revendues pendant la durée de l'autorisation

Objectifs des rachats d'actions

- l'annulation en tout ou partie des actions ainsi rachetées; ou
- l'animation du marché ou la liquidité de l'action de la Société par un prestataire de service d'investissement dans le cadre d'un contrat de liquidité conforme à la charte de déontologie reconnue par l'Autorité des Marchés Financiers ; ou
- l'attribution d'actions aux salariés au titre de la mise en œuvre de tout plan d'épargne d'entreprise ou de tout plan d'actionnariat salarié dans les conditions et selon les modalités prévues par la loi, notamment les articles L. 3332-18 et suivants du Code du travail ; ou
- la remise d'actions à titre d'échange, de paiement ou autre, dans le cadre d'éventuelles opérations de croissance externe, de fusion, de scission ou d'apport ; ou
- la mise en œuvre de tout plan d'options d'achat d'actions de la Société dans le cadre des dispositions des articles L. 225-177 et suivants du Code de commerce ; ou
- la mise en œuvre de tout plan d'attribution gratuite d'actions de la Société dans le cadre des dispositions des articles L. 225-197-1 et suivants du Code de commerce ; ou
- la remise d'actions à l'occasion de l'exercice de tout droit attaché à des valeurs mobilières donnant accès immédiatement ou à terme au capital de la Société.

Prix d'achat maximum : 300% du prix par action retenu dans le cadre de l'introduction en bourse, hors frais et commissions et ajustements éventuels afin de tenir compte d'opérations sur le capital ;

Montant maximum des fonds pouvant être consacrés au rachat d'actions : 5.000.000 €.

Il est précisé que le nombre d'actions acquises par la Société en vue de leur conservation et de leur remise ultérieure en paiement ou en échange dans le cadre d'une opération de fusion, de scission ou d'apport ne peut excéder 5% de son capital social.

Les actions ainsi rachetées pourront être annulées.

Il est rappelé qu'à compter de l'admission aux négociations des titres de la Société, cette dernière sera tenue aux obligations de communication suivantes en matière de rachat d'actions :

Préalablement à la mise en œuvre du programme de rachat autorisé par l'Assemblée Générale du 25 mars 2013

- ✓ Publication d'un descriptif du programme de rachat d'actions (diffusion effective et intégrale par voie électronique et mise en ligne sur le site Internet de la Société).

Pendant la réalisation du programme de rachat

- ✓ Publication des transactions à J+7 par mise en ligne sur le site Internet de la Société (hors transactions réalisées dans le cadre d'un contrat de liquidité) ;
- ✓ Déclarations mensuelles de la Société à l'AMF.

Chaque année

- ✓ Présentation du bilan de la mise en œuvre du programme de rachat et de l'utilisation des actions acquises dans le rapport du directoire à l'assemblée générale.

21.1.4 Autres titres donnant accès au capital

21.1.4.1 Emprunt obligataire convertible en actions

A la date de présent Document de Base, il existe 18.572 obligations remboursables en actions ordinaires émises au profit d'Ymagis Holdings (OCHoldings) et 371.430 obligations convertibles ou remboursables en actions ordinaires émises au profit des fonds gérés par OTC Asset Management et Odysée Venture (OCP2).

Les contrats d'émission de ces deux types d'obligations prévoyaient un remboursement en numéraire à la date d'échéance, à savoir le 30 juin 2013.

Aux termes de deux avenants en date du 25 mars 2013, les contrats d'émission desdites obligations ont été modifiés afin d'introduire une clause de remboursement anticipé automatique, sur la base d'une parité de trois (3) obligations pour huit (8) actions nouvelles ordinaires, à la date de fixation par le Conseil d'Administration de la Société, le cas échéant, du prix de souscription des actions dans le cadre d'une augmentation de capital liée à l'admission des actions de la Société sur un marché réglementé ou organisé en fonctionnement régulier en France ou à l'étranger. Sur la base de cette parité, la conversion des obligations devrait conduire à la création de 1.039.992 actions nouvelles.

Ces obligations convertibles portent un intérêt jusqu'au jour de leur conversion, au taux actuariel de 15% par an. Ces intérêts ont été capitalisés annuellement et seront intégralement payés en numéraire à l'occasion de la conversion des dites obligations.

21.1.4.2 Bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise (BSPCE)

Sur la base de résolutions adoptées le 25 mars 2013 par l'Assemblée Générale et d'une décision du Conseil d'Administration en date du 25 mars 2013, la Société a décidé l'émission de bons de souscriptions de parts de créateurs d'entreprise au bénéfice des salariés de la Société selon les modalités suivantes :

Intitulé du plan	BSPCE
Date d'assemblée	25-mars-13
Date du CA ayant décidé l'attribution des BSPCE	25-mars-13
Nombre total de BSPCE autorisés	74 750
Nombre total de BSPCE attribués	74 750
Nombre total d'actions pouvant encore être souscrites (1)	299 000
<i>dont pouvant être souscrites par les mandataires sociaux:</i>	
<i>dont Jean-Marie DURA</i>	75 000
<i>dont Christophe LACROIX</i>	65 000
Nombre de bénéficiaires non mandataires (à l'attribution)	52
Date limite d'exercice des BSPCE	25-mars-17
Prix d'exercice des BSPCE (1)	19,12 €
(1 BSPCE donnant le droit de souscrire à 4 actions nouvelles)	soit 4,78 € par action
Modalités d'exercice	(2)
Nombre d'actions déjà souscrites au 8 avril 2013	0
Nombre de BSPCE attribués annulés ou caducs au 8 avril 2013	0
Nombre de BSPCE attribués restants au 8 avril 2013	74 750
Nombre d'actions pouvant être souscrites au 8 avril 2013 (1)	299 000

- (1) Après prise en compte de la division du nominal par 4 décidée par l'assemblée générale réunie le 25 mars 2013 ;
- (2) Seuls des salariés présents dans la Société depuis au moins 24 mois seraient autorisés à exercer les BSPCE dont ils sont bénéficiaires, cette présence s'entendant depuis leur date de première embauche même si celle précède la date de l'attribution des BSPCE (les « **Bénéficiaires** ») ;
Les BSPCE sont exerçables annuellement par tranche de 25 % dans le délai de 6 ans à compter de leur attribution (à savoir à compter de la réception de la notification d'attribution par les Bénéficiaires) ;
Les actions seront incessibles jusqu'au deuxième anniversaire de la date d'émission des BSPCE ;
Tout salarié quittant la Société pour quelque raison autre qu'une faute lourde devra exercer les BSPCE qu'il est autorisé à souscrire dans les 3 mois de son départ, et les BSPCE qui n'auraient pas été exercés dans ces délais seront purement et simplement caducs. En cas de faute lourde, le salarié perdra l'intégralité de ses droits à souscrire.

21.1.4.3 Synthèse des instruments dilutifs existants

L'exercice de tous les titres donnant accès au capital existant à ce jour, pourrait conduire à la création de 1.338.992 actions nouvelles générant une dilution maximale de 34,0 % sur la base du capital actuel et de 17,0 % des droits de vote actuels, puis sur une base pleinement diluée, 25,4 % sur la base du capital et de 14,5 % des droits de vote pleinement dilués.

	Nombre existant	Nombre d'actions susceptibles d'être créées
BSPCE	74 750	299 000
OCA	390 002	1 039 992
		1 338 992

Toutefois, compte tenu de la conversion automatique des OCA au jour de la 1^{ère} cotation des actions sur Euronext, la dilution résiduelle qui subsistera à cette date ne concerne que les actions susceptibles d'être créées par l'exercice des BSPCE.

La création des 299.000 actions nouvelles susceptibles de résulter de l'exercice intégral des 74.750 BSPCE générerait une dilution maximale de :

- 7,6% sur la base du capital et 3,8% sur la base des droits de vote existants à ce jour (hors dilution issue de la conversion des OCA),
- 7,0% sur la base du capital et de 3,7% des droits de vote dilués (compte non tenu des actions nouvelles à résulter de la conversion des OCA).

Compte tenu des actions nouvelles à créer par conversion des OCA, cette dilution passerait à :

- 6,0% sur la base du capital et 3,3% sur la base des droits de vote existant à ce jour, et à
- 5,7% sur la base du capital pleinement dilué et 3,2% sur la base des droits de vote pleinement dilués.

21.1.5 Droits d'acquisition et/ou obligations attachés au capital émis mais non libéré et engagement d'augmentation du capital

Néant.

21.1.6 Informations sur le capital social de tout membre du Groupe faisant l'objet d'une option ou d'un accord conditionnel ou inconditionnel prévoyant de le placer sous option et détail de ces options (en ce compris l'identité des personnes auxquelles elles se rapportent)

Néant.

21.1.7 Modifications du capital social

Le tableau ci-dessous indique l'évolution du capital social de la Société depuis sa constitution.

Date	Opération	Nombre d'actions émises	Valeur nominale unitaire des actions	Montant nominal de la variation du capital social	Prime d'émission, d'apport ou de fusion	Montant cumulé du capital social	Nombre cumulé d'actions
22 AOUT 2007	<i>CONSTITUTION DE LA SOCIETE</i>	200.000	1,00 €	200.000,00 €	-	200.000,00 €	200.000
24 OCTOBRE 2008	<i>EMISSION D' ACTIONS DE PREFERENCE F</i>	300.000	1,00 €	300.000,00 €	-	500.000,00 €	500.000
24 OCTOBRE 2008	<i>AUGMENTATION DE CAPITAL EN NUMERAIRE</i>	485.718	1,00 €	485.718,00 €	2.914.308,00 €	985.718,00 €	985.718
25 MARS 2013	<i>DIVISION DU NOMINAL PAR QUATRE (4)</i>	2 957 154	0,25 €	-	-	985.718, 00 €	3.942.872

21.1.8 Nantissement

21.1.8.1 Nantissement d'actions de la Société

A la connaissance de la Société, il n'existe à la date du présent Document de Base, aucun nantissement, aucune garantie, ni aucune sûreté sur les titres représentatifs du capital de la Société.

21.1.8.2 Nantissement d'actifs de la Société

A la connaissance de la Société, il n'existe à la date du présent Document de Base, aucun nantissement, aucune garantie, ni aucune sûreté sur les actifs de la Société à l'exception :

- des nantissements consentis au profit de Lease Expansion, Lixxbail et la BRED en juillet 2010 sur les titres et les comptes bancaires des sociétés YMAGIS UGC France, YMAGIS UGC Belgique, YMAGIS UGC Italie et YMAGIS UGC Espagne dans le cadre de l'équipement en projecteurs numériques des cinémas UGC.
- des nantissements consentis au profit de Vantargis Leasing GmbH en 2011 sur les titres de la filiale YMAGIS Deutschland dans le cadre de l'équipement en projecteurs numériques des cinémas du réseau Cineplex.

Se reporter également aux paragraphes 4.4.6 et 10.2 du présent Document de Base concernant la « Cash réserve ».

21.2 ACTE CONSTITUTIF ET STATUTS

Aux termes d'une décision d'Assemblée Générale Extraordinaire en date du 25 mars 2013, les actionnaires de la Société ont adopté à l'unanimité les statuts ci-après, sous condition suspensive de l'inscription des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé de *NYSE-Euronext* à Paris.

21.2.1 Objet social (article 2 des statuts)

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

- La conception, l'utilisation, la commercialisation de toutes prestations techniques qui concourent directement ou indirectement, à partir de tous matériels et supports notamment photochimiques, analogiques, informatiques, électroniques et numériques, à la fabrication, l'enregistrement, la reproduction et la diffusion de toute œuvre ou produits audiovisuels ;
- La vente, la location de tous matériels, supports et espaces nécessaires à la production des images et des sons ;
- L'ensemble des activités de communication audiovisuelle et cinématographique, jusque et y compris la diffusion des images et des sons à destination du public, par tous moyens connus et à venir ;
- La participation par le biais de toutes formes juridiques disponibles, dans toutes raisons sociales françaises ou étrangères, dont le but est ou serait de nature à se rattacher à l'objet social ;

- L'exploitation directe ou indirecte de tous brevets, licences ou marques pour l'accomplissement de l'objet social ;
- La conception et la commercialisation de logiciel ou de systèmes informatiques ;
- Le conseil aux entreprises ;
- et, plus généralement, toutes opérations de quelque nature qu'elles soient, économiques ou juridiques, financières, civiles ou commerciales, pouvant se rattacher, directement ou indirectement, à cet objet ou à tous objets similaires, connexes ou complémentaires ;
- la participation, directe ou indirecte, de la Société à toutes activités ou opérations industrielles, commerciales ou financières, mobilières ou immobilières, en France ou à l'étranger, sous quelque forme que ce soit, dès lors que ces activités ou opérations peuvent se rattacher, directement ou indirectement, à l'objet social ou à tous objets similaires, connexes ou complémentaires.

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

Il est renvoyé au chapitre 16 « Fonctionnement des organes d'administration et de direction » du présent Document de Base.

21.2.3 Droits, privilèges et restrictions attachés aux actions de la Société (articles 13 et 14 des statuts)

Chaque action donne droit au vote et à la représentation dans les Assemblées Générales, dans les conditions légales et statutaires. La propriété d'une action emporte de plein droit adhésion aux présents statuts et à toutes décisions des Assemblées Générales des actionnaires de la Société.

Sauf dans le cas où la loi en dispose autrement et à l'exception des dispositions de l'article 15 des statuts, chaque actionnaire a autant de droits de vote et exprime en assemblée autant de voix qu'il possède d'actions libérées des versements exigibles.

Les actions sont indivisibles à l'égard de la Société. Les copropriétaires d'actions indivises sont représentés aux Assemblées Générales par l'un d'eux ou par un mandataire unique. En cas de désaccord, le mandataire est désigné en justice à la demande du copropriétaire le plus diligent.

Le droit de vote attaché à l'action appartient à l'usufruitier dans les Assemblées Générales Ordinaires et au nu-propriétaire dans les Assemblées Générales Extraordinaires.

Chaque fois qu'il est nécessaire de posséder plusieurs actions pour exercer un droit quelconque, en cas d'échange, de regroupement ou d'attribution d'actions, ou en conséquence d'augmentation ou de réduction de capital, de fusion ou autre opération sociale, les propriétaires d'actions isolées ou en nombre inférieur à celui requis ne peuvent exercer ce droit qu'à la condition de faire leur affaire personnelle du groupement et, éventuellement, de l'achat ou de la vente d'actions ou droits nécessaires.

Un actionnaire ou détenteur de titres financiers de la Société peut se faire représenter à l'Assemblée dans les conditions légales et réglementaires en vigueur. Tout actionnaire peut voter par correspondance dans les conditions et selon les modalités fixées par les lois et règlements. Les actionnaires peuvent, dans les conditions fixées par les lois et règlements, adresser leur formule de

procuration et de vote par correspondance, soit sous forme papier, soit, sur décision du Conseil d'Administration publiée dans l'avis de réunion et l'avis de convocation, par télétransmission.

21.2.4 Modalités de modification des droits des actionnaires

Néant.

21.2.5 Assemblées Générales d'Actionnaires

21.2.5.1 Convocation aux Assemblées (article 27 des statuts)

Les Assemblées Générales sont convoquées et délibèrent dans les conditions fixées par la loi.

Les décisions collectives des actionnaires sont prises en Assemblées Générales Ordinaires, extraordinaires ou spéciales selon la nature des décisions qu'elles sont appelées à prendre.

Les délibérations des Assemblées Générales obligent tous les actionnaires.

Les Assemblées Générales Ordinaires et Extraordinaires et, le cas échéant, les Assemblées spéciales sont convoquées, se réunissent et délibèrent dans les conditions prévues par la loi.

L'ordre du jour des Assemblées est arrêté par l'auteur de la convocation ; toutefois, un ou plusieurs actionnaires peuvent, dans les conditions prévues par la loi, requérir l'inscription à l'ordre du jour de projets de résolutions.

L'Assemblée se réunit au siège social ou en tout autre lieu indiqué dans la convocation.

Les Assemblées sont présidées par le Président du Conseil d'Administration ou, en son absence, par un Vice-Président du Conseil d'Administration, ou en l'absence de ceux-ci, par un administrateur spécialement délégué à cet effet par le Conseil. À défaut, l'assemblée élit elle-même son président.

Conformément à la loi et aux règlements, les Assemblées Générales sont qualifiées d'extraordinaires lorsque leurs décisions se rapportent à une modification des statuts et d'ordinaires dans tous les autres cas. Les Assemblées Générales et, le cas échéant, les assemblées spéciales ont les pouvoirs définis par la loi.

Les fonctions de scrutateurs sont remplies par les deux membres de l'Assemblée présents et acceptant cette fonction qui disposent du plus grand nombre de voix. Le bureau désigne le Secrétaire, lequel peut être choisi en dehors des actionnaires.

Il est tenu une feuille de présence dans les conditions prévues par la loi. Les procès-verbaux des Assemblées sont établis et leurs copies sont délivrées et certifiées dans les conditions prévues par la loi.

21.2.5.2 Participation aux Assemblées (Article 28 des statuts)

Tout actionnaire a le droit d'assister aux Assemblées à condition que ses actions soient libérées des versements exigibles.

Le droit de participer aux Assemblées ou de s'y faire représenter est subordonné à l'enregistrement comptable des titres au nom de l'actionnaire au troisième jour ouvré précédant l'Assemblée à zéro heure, heure de Paris, soit dans les comptes de titres nominatifs tenus par la Société, soit dans les comptes de titres au porteur tenus par l'intermédiaire habilité.

Le Conseil d'Administration peut, s'il le juge utile, faire remettre aux actionnaires des cartes d'admission nominatives et personnelles et exiger la production de ces cartes pour l'accès à l'Assemblée Générale.

Si le Conseil d'Administration le décide au moment de la convocation de l'Assemblée, les actionnaires pourront participer à l'Assemblée par visioconférence ou par tous moyens de télécommunication ou télétransmission, y compris Internet, permettant son identification dans les conditions et suivant les modalités fixées par la réglementation en vigueur. Le cas échéant, cette décision est communiquée dans l'avis de réunion publié au Bulletin des annonces légales obligatoires (BALO).

Un actionnaire ou détenteur de titres financiers de la Société peut se faire représenter à l'assemblée dans les conditions légales et réglementaires en vigueur.

21.2.5.3 Identification des actionnaires (Article 10 des statuts)

En vue de l'identification des titres au porteur, la Société peut demander dans les conditions légales et réglementaires et sous les sanctions prévues par le Code de Commerce, au dépositaire central qui assure la tenue du compte émission de ses titres, les renseignements permettant l'identification des détenteurs de titres de la Société conférant immédiatement ou à terme le droit de vote dans ses Assemblées d'Actionnaires et notamment la quantité de titres détenue par chacun d'eux.

S'il s'agit de titres de forme nominative, donnant immédiatement ou à terme accès au capital, l'intermédiaire habilité est tenu de révéler l'identité des propriétaires de ces titres, sur simple demande de la Société ou de son mandataire, laquelle peut être présentée à tout moment.

L'inobservation par les détenteurs de titres ou les intermédiaires de leur obligation de communication des renseignements visés ci-dessus peut, dans les conditions prévues par la loi, entraîner la suspension, voire la privation du droit de vote et du droit au paiement du dividende attachés aux actions.

21.2.5.4 Droit de vote (Article 15 des statuts)

Un droit de vote double, eu égard à la quotité du capital qu'elles représentent, est attribué :

- de manière rétroactive à toutes les actions nominatives, entièrement libérées, inscrites au nom d'un même actionnaire depuis deux (2) ans au moins, ainsi que, en cas d'augmentation de capital par incorporation de réserves, bénéfiques ou primes, aux actions nominatives attribuées gratuitement à un actionnaire à raison d'actions anciennes pour lesquelles il bénéficie de ce droit ;
- dans les conditions légales, à toutes les actions nominatives, entièrement libérées, inscrites au nom d'un même actionnaire depuis deux (2) ans au moins, ainsi que, en cas d'augmentation de capital par incorporation de réserves, bénéfiques ou primes, aux actions nominatives attribuées gratuitement à un actionnaire à raison d'actions anciennes pour lesquelles il bénéficie de ce droit.

Le transfert d'action 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 le droit acquis et n'interrompt pas les délais prévus ci-dessus.

Ce droit de vote double pourra être supprimé par décision de l'Assemblée Générale Extraordinaire, après ratification de l'Assemblée spéciale des actionnaires bénéficiaires.

21.2.6 Dispositifs permettant de retarder, différer ou empêcher un changement de contrôle

Néant.

21.2.7 Franchissements de seuils statutaires (article 11 des statuts)

En sus des déclarations légales, toute personne, physique ou morale, qui vient à détenir ou cesse de détenir, de quelque manière que ce soit, au sens des articles L. 233-7 et suivants du livre II du Code de commerce, une fraction égale à 1% du capital et des droits de vote ou un multiple de cette fraction, doit, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception adressée au siège social dans un délai de quatre jours de Bourse à compter du franchissement de l'un de ces seuils, informer la Société du nombre total d'actions ou de titres donnant accès à terme au capital ainsi que du nombre de droits de vote qu'elle détient, seule ou indirectement ou encore de concert. Pour les franchissements de seuil résultant d'une acquisition ou d'une cession en Bourse, le délai de quatre jours de Bourse commence à compter du jour de la négociation des titres et non de leur livraison.

En cas de non-respect de cette obligation d'information et à la demande d'un ou de plusieurs actionnaires détenant 5 % des droits de vote, les droits de vote excédant la fraction qui aurait dû être déclarée ne peuvent être exercés ou délégués par l'actionnaire défaillant, à toute Assemblée d'actionnaires qui se tiendrait jusqu'à l'expiration d'un délai de deux ans suivant la date de régularisation de la notification.

21.2.8 Conditions particulières régissant les modifications du capital

Néant.

22 CONTRATS IMPORTANTS

A l'exception des contrats décrits ci-dessous, la Société n'a pas conclu de contrats significatifs au cours des deux dernières années autres que ceux conclus dans le cours normal des affaires.

22.1 Contrats avec les distributeurs

Il s'agit de contrats cadres organisant les termes et conditions de paiement des VPF par les distributeurs à la Société.

Ce type de contrat a été conclu avec plus de cent distributeurs à la date du présent Document de Base.

Le modèle de financement des équipements est fondé sur une période maximale de dix années à compter du déploiement de la technologie numérique. Dès lors, les contrats des distributeurs oscillent entre des durées de 14 à 15 ans, avec une première période d'environ 5 ans (*période de déploiement*) et la période de paiement des VPF de 10 ans. Les contrats prévoient un certain nombre d'obligations de la Société permettant aux distributeurs de s'assurer que le déploiement numérique s'effectuera dans des conditions de qualité et de fiabilité suffisante.

Les contrats que la Société a conclus avec les exploitants permettent aux distributeurs d'avoir un accès direct aux systèmes de projections numériques installées auprès de ces exploitants et de les inciter à procéder à la numérisation de leurs complexes cinématographiques. En contrepartie, la Société perçoit et collecte les VPF. Les distributeurs s'engagent notamment à payer des frais pour chaque copie de film numérique, frais dont les montants dépendent de chaque contrat et du pays concerné.

Aux termes du contrat visé ci-avant, la Société a notamment pris des engagements vis-à-vis de la propriété des équipements numériques et de la qualité des services de déploiement et d'assistance qu'elle doit fournir aux exploitants pour leurs installations numériques

Ces contrats sont soumis à diverses juridictions selon la nationalité des fournisseurs de contenus concernés.

22.2 Contrats avec les exploitants

Dans le cadre du déploiement des écrans numériques, les exploitants de salles de cinéma ont conclu avec la Société des contrats organisant les termes et conditions du financement de l'achat d'équipements numériques.

Ce type de contrat a été conclu avec plus de 150 exploitants de salle de cinéma à la date du présent Document de Base.

Ces contrats se divisent en deux catégories, les contrats pour lesquels l'équipement numérique est acquis par la Société et les contrats pour lesquels le matériel est directement acheté par l'exploitant. Dans le premier cas, la Société s'engage à sous-louer l'équipement à l'exploitant et ce dernier lui verser une somme déterminée selon un échancier contractuel, pour contribuer au remboursement. Dans le second cas, Ymagis verse une somme déterminée à l'exploitant selon un échancier contractuel.

Afin de limiter la responsabilité de la Société, certains de ces contrats prévoient qu'en cas de manquement des exploitants à leurs obligations contractuelles ayant pour conséquence le non-

paiement par les distributeurs des VPF au profit de la Société, les exploitants devront payer des indemnités à la Société.

Ces contrats ont été conclus pour une durée s'achevant au plus tard dix ans après le déploiement du dernier des équipements numériques dans les cinémas concernés.

Ces contrats sont le plus soumis au droit local de la salle de cinéma.

22.3 Contrats de financement UGC

Dans le cadre du déploiement des équipements numériques dans les complexes du groupe UGC, la Société et UGC ont conclu une convention intitulée « Convention de déploiement » mettant en place des sociétés particulières (SPV), filiales à 100% de la Société et dédiées au financement et à la mise en place des équipements numériques dans les complexes UGC (les « Filiales Ymagis UGC »).

Un accord cadre de financement a ainsi été conclu le 5 juillet 2010 pour une durée de 7 ans entre la Société, les Filiales Ymagis UGC, UGC Ciné Cité, Lease Expansion, Lixxbail et la BRED Banque Populaire visant à déterminer les termes du financement accordé à la Société et aux Filiales Ymagis UGC pour la location des vidéo-projecteurs numériques et des serveurs informatiques destinés à être déployés dans les salles de cinéma exploitées par UGC (Lease Expansion et Lixxbail ayant acquis ledit matériel).

Outre le paiement par les Filiales Ymagis UGC d'un loyer mensuel et d'une redevance de services mensuelle, la Société s'est engagée (i) à mettre à la disposition de ses filiales des ressources financières suffisantes pour faire face à leurs échéances de paiement et (ii) à reverser les VPF perçues auprès des distributeurs relatifs aux systèmes déployés sur des écrans du groupe UGC sur les comptes bancaires de ses filiales Ymagis UGC.

Le contrat cadre de financement est notamment garanti par le nantissement des comptes bancaires des Filiales Ymagis UGC, ainsi que le nantissement de leurs actions (voir paragraphe 21.1.8.2 du présent Document de Base).

Certains engagements particuliers sont mis à la charge de la Société aux termes dudit contrat cadre, tels que notamment l'interdiction de modifier sa participation dans les Filiales Ymagis UGC ou l'engagement de ne pas céder, aliéner ou transférer tout ou partie de ses actifs sans information préalable et écrite de la BRED Banque Populaire.

Enfin, outre les intérêts de retard dus par les Filiales Ymagis UGC en cas de position débitrice de leurs comptes-bancaires, le contrat peut être résilié par la BRED Banque Populaire dans plusieurs cas, incluant la détérioration de la situation financière de la Société ou de l'une des Filiales Ymagis UGC.

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

Néant.

24 DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC

Des exemplaires du présent Document de Base sont disponibles sans frais auprès de la Société ainsi que sur le site Internet de la Société (www.ymagis.com) et sur le site Internet de l'Autorité des Marchés Financiers (www.amf-france.org).

L'ensemble des documents juridiques et financiers relatifs à la Société et devant être mis à la disposition des actionnaires conformément à la réglementation en vigueur peuvent être consultés au siège de la Société.

A ce titre, pendant la durée de validité du Document de Base, les documents suivants (ou copie de ces documents) peuvent, le cas échéant, être consultés :

- les statuts de la Société ;
- tous rapports, courriers et autres documents, informations financières historiques, évaluations et déclarations établis par un expert à la demande de l'émetteur, dont une partie est incluse ou visée dans le Document de Base ;
- les informations financières historiques de l'émetteur pour chacun des deux exercices précédant la publication du Document de Base.

Les documents ci-dessus peuvent être consultés sur support physique au siège de la Société.

Il est précisé que le présent Document de Base a été rédigé sur la base de l'annexe XXV du règlement délégué (UE) N°486/2012 de mars 2012 (schéma allégé PME).

25 INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS

Se reporter à la section 7.1 « *Description du Groupe* » du présent Document de Base.

26 GLOSSAIRE

2K / 4K : Terme technique définissant la résolution d'une image numérique (2K= 2048 x 1080 pixels ; 4K = 4096 x 2160 pixels) ;

DCI (Digital Cinema Initiatives) : Joint-venture créée en 2002 par sept des plus grands studios hollywoodiens (Disney, Fox, MGM, Paramount, Sony Pictures Entertainment, Universal et Warner Bros. Studios) dans le but de donner au cinéma numérique un même niveau d'interopérabilité, de qualité et de sécurité que le support photochimique, et d'être ainsi adopté par la filière cinématographique. A partir de 2005, DCI a publié des spécifications (les « **Spécifications DCI** ») à l'attention de l'ensemble des acteurs de la chaîne de fabrication et de diffusion numérique, avec l'objectif d'établir des standards.

DCP (Digital Cinema Package) : Copie numérique conforme aux spécifications DCI.

DLP Cinema® (Digital Light Processing) : Technologie de projection d'images reposant sur l'utilisation d'une puce contenant des miroirs orientables. Elle a été mise au point par Texas Instruments en 1987.

DRM (Digital Rights Management) ou GDN (Gestion des Droits Numériques) : Dispositif technique ou logiciel ayant pour objectif de contrôler l'utilisation qui est faite des œuvres numériques.

KDM (Key Delivery Message) : Message électronique dans lequel le distributeur fait parvenir à un exploitant la clé qui va lui permettre d'exploiter le fichier chiffré du contenu.

LMS (Library Management System - Management des films stockés) : gestionnaire de stockage central des contenus sur un serveur central pouvant avoir une capacité allant jusqu'à plusieurs centaines de films et contenus.

Majors américaines : Terminologie pour appeler les six plus grands studios de cinéma américains cumulant les fonctions de production et de distribution de films et ayant une activité commerciale de distribution sur le territoire européen. Il s'agit de Paramount Pictures, Warner Brothers, Walt Disney Motion Pictures, Twentieth Century Fox, Universal Pictures et Sony Pictures Entertainment.

Master : Le master source d'un film est la version originale du film, issue de la chaîne de postproduction. Il est appelé le DSM (Digital Source Master). Celui-ci est ensuite décliné en Masters de distribution (les DCDM, pour Digital Cinema Distribution Master) qui servent de base pour réaliser les copies numériques et contiennent toutes les données pour la projection (images, sons, sous-titres).

SXRD™ (Silicon X-tal Reflective Display) : Technologie développée par le groupe Sony et utilisée par celui-ci pour la fabrication des projecteurs de cinéma numérique qu'il commercialise.

TCS (Theater Central Server) : Serveur informatique accompagné d'un environnement matériel et logiciel conçu par la Société, dont la fonction est d'assurer la gestion centralisée des équipements de projection au sein d'un même cinéma.

TMS (Theater Management System – logiciel de supervision) : outil de planification de la programmation des contenus dans toutes les salles du cinéma, assurant la gestion automatique des équipements connexes (projecteurs, lumières, rideau, son, etc.).

VPF (Virtual Print Fee) ou Frais de Copie Virtuels : Rémunération payée par le fournisseur d'un contenu au format numérique de façon à pouvoir être projeté par un équipement financé par la Société dans le cadre de son modèle économique. Le modèle financier résultant de la perception des VPF permet de couvrir une partie significative du financement des équipements de projection numérique. En versant des VPF, les fournisseurs de contenus contribuent ainsi au financement des équipements numériques installés dans les cinémas en distribuant une partie des gains réalisés sur les frais techniques de copie et d'acheminement des contenus. D'un point de vue économique, le fournisseur de contenus verse une partie de l'économie immédiate réalisée sur le coût de revient de chaque copie numérique livrée à un cinéma (versus copie 35 mm).

YMS (Ymagis Monitoring System – Outil de supervision technique d'Ymagis) : logiciel assurant un suivi constant de l'état des équipements numériques pour prévenir des défaillances et anticiper des actions de support (maintenance préventive). Ce système reporte directement aux techniciens d'Ymagis et aux exploitants et enregistre l'historique de l'activité.