



Société Anonyme à Directoire et Conseil de Surveillance au capital de 5 052 249 €  
Siège social : 91, boulevard Saint Germain – 75 006 Paris  
523 107 324 RCS Paris

## DOCUMENT D'INFORMATION

Etabli à l'occasion de l'admission des actions de la Société  
sur NYSE Alternext à Paris  
24 février 2011

### AVERTISSEMENT

Le présent document d'information a été établi par la société GROUPE JEMINI dans le cadre de l'admission de ses actions sur NYSE Alternext à Paris en application des dispositions de l'article 3.2 des Règles d'Alternext.

Cette admission consécutive à un placement privé réalisé auprès d'investisseurs qualifiés, n'a pas donné lieu à l'établissement d'un prospectus soumis au visa de l'Autorité des Marchés Financiers.

L'Offre au public d'instruments financiers émis par la Société ne peut être réalisée que dans les conditions prévues aux articles L. 412-1 et L. 621-8 à L. 621-8-3 du Code monétaire et financier.

Invest *Securities*  
Corporate Finance

Listing Sponsor

 ROTHSCHILD

Conseil de l'émetteur

Des exemplaires du présent document sont disponibles sans frais auprès de GROUPE JEMINI, 91 boulevard Saint Germain – 75 006 Paris et sur son site Internet [www.groupe-jemini.com](http://www.groupe-jemini.com), ainsi que sur le site Internet d'Alternext ([www.alternext.com](http://www.alternext.com)).

## NOTE INTRODUCTIVE

Sauf indication contraire, la société GROUPE JEMINI (la « Société ») est décrite dans le présent Document d'Information telle qu'elle existera à la date de réalisation de son introduction en bourse.

A cette fin, certains renseignements de caractère général concernant la Société, s'agissant notamment de la description de ses stipulations statutaires, résultent de résolutions adoptées par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires du jeudi 10 février 2011 sous conditions suspensives, et en particulier celle de l'inscription des actions de la Société aux négociations sur NYSE Alternext à Paris et de leur première cotation, et figurent au paragraphe 21.2 – « Acte constitutif et statuts » du présent Document d'Information.

Par ailleurs, la synthèse des informations relatives au capital autorisé mais non émis, s'agissant des délégations de compétence et autorisations financières accordées par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires du jeudi 10 février 2011 au Directoire de la Société, sous condition suspensive de l'inscription des actions de la Société aux négociations sur NYSE Alternext à Paris, figure au paragraphe 21.1 – « Capital social » du présent Document d'Information.

Le terme GROUPE JEMINI (la « Société ») utilisé dans le présent document désigne la Société. Le terme « le Groupe » désigne le groupe de sociétés constitué par la Société et l'ensemble de ses filiales.

\* \* \*

# SOMMAIRE

<b>AVERTISSEMENT</b> .....	<b>1</b>
<b>1. PERSONNES RESPONSABLES</b> .....	<b>16</b>
1.1 PERSONNES RESPONSABLES DES INFORMATIONS CONTENUES DANS LE DOCUMENT D'INFORMATION.....	16
1.2 ATTESTATION DU RESPONSABLE DU DOCUMENT D'INFORMATION.....	16
1.3 ATTESTATION DU LISTING SPONSOR.....	17
<b>2. CONTROLEURS LEGAUX DES COMPTES</b> .....	<b>18</b>
2.1 COMMISSAIRES AUX COMPTES.....	18
2.2 CONTROLEURS LEGAUX AYANT DEMISSIONNE OU AYANT ETE ECARTES DURANT LA PERIODE COUVERTE PAR LES INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES.....	18
<b>3. INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES</b> .....	<b>19</b>
3.1 INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES.....	19
3.1.1 Bilan simplifié.....	19
3.1.2 Compte de résultat simplifié.....	20
3.1.3 Flux de trésorerie.....	20
3.2 PERIODES INTERMEDIAIRES.....	20
<b>4. FACTEURS DE RISQUE</b> .....	<b>21</b>
4.1 RISQUES LIES A L'ACTIVITE DE LA SOCIETE.....	21
4.1.1 Risques liés à l'environnement concurrentiel.....	21
4.1.2 Risques liés à la conjoncture.....	21
4.1.3 Risques liés au lancement de nouveaux produits ou nouvelles licences.....	22
4.1.4 Risques liés à la saisonnalité de l'activité.....	22
4.1.5 Risques liés à la réglementation applicable.....	23
4.1.6 Risques technologiques et propriété intellectuelle.....	23
4.2 RISQUES LIES A L'EXPLOITATION DE LA SOCIETE.....	24
4.2.1 Risques liés aux concessions de licences et aux marques.....	24
4.2.2 Risques liés aux stocks et à leur gestion.....	25
4.2.3 Risques liés aux fournisseurs et sous-traitants.....	25
4.2.4 Risques liés aux clients et autres débiteurs.....	26
4.2.5 Risques liés à la stratégie de croissance externe.....	26
4.2.6 Risques liés à l'environnement social.....	27
4.3 RISQUES LIES A LA SOCIETE.....	27
4.3.1 Risques liés à l'actionnaire de référence.....	27
4.3.2 Risques liés à la dépendance à l'égard des dirigeants et personnes clés.....	27
4.4 RISQUES JURIDIQUES.....	28
4.4.1 Contrats de licences de marques.....	28
4.4.2 Risques de litige.....	28
4.5 ASSURANCES ET COUVERTURE DES RISQUES.....	29
4.6 RISQUES FINANCIERS.....	31
4.6.1 Risque de liquidité.....	31
4.6.2 Risque de taux.....	31
4.6.3 Risque de change.....	32
4.6.4 Risque sur actions.....	32
4.6.5 Risques liés aux écarts d'acquisition.....	32
4.6.6 Engagements hors bilan.....	32
4.7 RISQUES LIES A L'OPERATION D'INSCRIPTION SUR ALTERNEXT.....	32
4.7.1 Absence de cotation antérieure – Incertitudes sur le développement d'un marché actif.....	32
4.7.2 Le cours des actions de la société sur le marché Alternext pourrait connaître des variations significatives.....	33
4.7.3 Les actionnaires de la Société ne bénéficieront pas des garanties associées aux marchés réglementés.....	33
<b>5. INFORMATIONS CONCERNANT L'EMETTEUR</b> .....	<b>34</b>
5.1 HISTOIRE ET EVOLUTION DE LA SOCIETE.....	34
5.1.1 Raison sociale.....	34
5.1.2 Lieu et numéro d'enregistrement.....	34
5.1.3 Date de constitution et durée.....	34
5.1.4 Siège social, forme juridique et législation.....	34
5.1.5 Historique de la Société.....	34
5.2 INVESTISSEMENTS.....	35
5.2.1 Principaux investissements réalisés par la Société au cours des trois derniers exercices.....	35

5.2.2	Principaux investissements de la Société réalisés depuis le 30/06/2010.....	35
5.2.3	Principaux investissements de la Société en cours de négociation depuis le 30/06/2010 .....	35
<b>6.</b>	<b>APERCU DES ACTIVITES .....</b>	<b>36</b>
6.1	PRESENTATION GENERALE DU GROUPE.....	36
6.1.1	Modèle économique.....	36
6.1.2	Savoir-faire et points forts du Groupe .....	37
6.2	LES PRODUITS .....	39
6.2.1	La gamme de produits (sous licence ou en marque propre).....	39
6.2.2	Les licences .....	41
6.2.3	Les marques propres .....	45
6.3	ORGANISATION .....	45
6.4	STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT.....	46
6.4.1	La croissance interne .....	46
6.4.2	La croissance externe .....	46
6.5	LE MARCHÉ DES PRODUITS ET ACCESSOIRES POUR L'ENFANT.....	47
6.5.1	Présentation du marché.....	47
6.5.2	Focus sur le marché de la licence pour l'enfant .....	48
6.5.3	L'environnement réglementaire du marché des produits de l'enfant.....	52
6.5.4	Les circuits de distribution.....	54
<b>7.</b>	<b>ORGANIGRAMME.....</b>	<b>55</b>
7.1	DESCRIPTION DU GROUPE .....	55
7.2	PRESENTATION DES SOCIÉTÉS DU GROUPE .....	55
<b>8.</b>	<b>PROPRIÉTÉS IMMOBILIÈRES ET ÉQUIPEMENTS.....</b>	<b>56</b>
8.1	IMMOBILISATIONS CORPORELLES .....	56
8.2	PROBLÈMES ENVIRONNEMENTAUX .....	56
<b>9.</b>	<b>EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET RESULTAT.....</b>	<b>57</b>
9.1	ANALYSE DU BILAN .....	57
9.1.1	Comparaison comptable des périodes de 12 mois clos les 31 décembre 2008 et 31 décembre 2009.....	58
9.1.2	Commentaire sur la première situation semestrielle au 30 juin 2010 .....	58
9.2	ANALYSE DE LA VARIATION DES CAPITAUX PROPRES PRO FORMA .....	58
9.3	ANALYSE DU COMPTE DE RESULTAT .....	59
9.3.1	Comparaison comptable des périodes de 12 mois clos les 31 décembre 2008 et 31 décembre 2009.....	59
9.3.2	Commentaire sur la saisonnalité et la situation semestrielle au 30 juin 2010 .....	60
9.4	ANALYSE DES VARIATIONS ET FLUX DE TRÉSORERIE HISTORIQUES .....	60
<b>10.</b>	<b>TRÉSORERIE ET CAPITAUX .....</b>	<b>61</b>
10.1	INFORMATIONS SUR LES CAPITAUX DE L'ÉMETTEUR .....	61
10.2	FLUX DE TRÉSORERIE .....	61
10.3	CONDITIONS D'EMPRUNTS .....	63
10.4	RESTRICTION À L'UTILISATION DES CAPITAUX AYANT INFLUÉ SENSIBLEMENT OU POUVANT INFLUER SENSIBLEMENT, DE MANIÈRE DIRECTE OU INDIRECTE, SUR LES OPÉRATIONS DE L'ÉMETTEUR .....	63
10.5	SOURCES DE FINANCEMENT ATTENDUES.....	63
<b>11.</b>	<b>RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT, BREVETS ET LICENCES.....</b>	<b>64</b>
11.1	RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT .....	64
11.2	BREVETS, LICENCES ET MARQUES.....	64
<b>12.</b>	<b>INFORMATION SUR LES TENDANCES.....</b>	<b>67</b>
12.1	PRINCIPALES TENDANCES AYANT AFFECTÉ LA PRODUCTION, LES VENTES ET LES STOCKS, LES COUTS ET LES PRIX DE VENTE DEPUIS LA FIN DU DERNIER EXERCICE .....	67
12.2	EXISTENCE DE TOUTE TENDANCE CONNUE, INCERTITUDE OU DEMANDE OU TOUT ENGAGEMENT OU ÉVÉNEMENT RAISONNABLEMENT SUSCEPTIBLE D'INFLUER SENSIBLEMENT SUR LES PERSPECTIVES DE LA SOCIÉTÉ.....	68
<b>13.</b>	<b>PRÉVISION OU ESTIMATION DU BÉNÉFICE.....</b>	<b>69</b>
<b>14.</b>	<b>ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE ET DIRECTION GÉNÉRALE .....</b>	<b>70</b>
14.1	DIRECTOIRE .....	70
14.1.1	Composition du Directoire.....	70
14.1.2	Renseignements personnels relatifs aux membres du Directoire .....	70
14.1.3	Liste des mandats et fonctions exercés par les membres du Directoire dans toutes sociétés au cours des 5 dernières années.....	71
14.1.4	Déclarations concernant les membres du Directoire.....	71
14.1.5	Déclaration sur la nature de tout lien familial entre les membres du Directoire.....	71
14.2	CONSEIL DE SURVEILLANCE .....	71

14.2.1	Composition du Conseil de Surveillance .....	71
14.2.2	Renseignements personnels relatifs aux membres du Conseil de Surveillance .....	72
14.2.3	Liste des mandats et fonctions exercés par les membres du Conseil de Surveillance dans toutes sociétés au cours des 5 dernières années.....	74
14.2.4	Déclarations concernant les membres du Conseil de Surveillance.....	74
14.2.5	Déclaration sur la nature de tout lien familial entre les membres du Conseil de Surveillance.....	75
14.3	CONFLITS D'INTERETS POTENTIELS AU NIVEAU DES MEMBRES DU DIRECTOIRE ET DU CONSEIL DE SURVEILLANCE .....	75
14.3.1	Conflits d'intérêts potentiels au niveau des membres du Directoire et du Conseil de Surveillance.....	75
14.3.2	Arrangement ou accord conclu avec les principaux actionnaires, des clients, des fournisseurs ou autres, en vertu duquel un membre du Directoire ou du Conseil de Surveillance a été sélectionné .....	75
14.3.3	Restriction acceptée par les membres du Directoire ou du Conseil de Surveillance concernant la cession, dans un certain laps de temps, de leur participation dans le capital social de l'émetteur.....	75
<b>15.</b>	<b>REMUNERATION ET AVANTAGES .....</b>	<b>76</b>
15.1	REMUNERATION BRUTE GLOBALE DES MEMBRES DU DIRECTOIRE ET DU CONSEIL DE SURVEILLANCE .....	76
15.1.1	Rémunération brute globale prévue des membres du Directoire .....	76
15.1.2	Rémunération brute globale prévue des membres du Conseil de surveillance.....	77
15.2	SOMMES PROVISIONNEES OU CONSTATEES PAR AILLEURS PAR LA SOCIETE AUX FINS DU VERSEMENT DE PENSIONS, DE RETRAITES OU D'AUTRES AVANTAGES.....	77
<b>16.</b>	<b>FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION.....</b>	<b>78</b>
16.1	FONCTIONNEMENT ET MANDATS DES MEMBRES DU DIRECTOIRE ET DU CONSEIL DE SURVEILLANCE .....	78
16.1.1	Le Directoire (article 13 des statuts).....	78
16.1.2	Le Conseil de Surveillance (article 14 des statuts).....	80
16.1.3	Collège de censeurs (article 16 des statuts) .....	83
16.2	INFORMATIONS SUR LES CONTRATS DE SERVICES LIANT LES MEMBRES DU DIRECTOIRE ET DU CONSEIL DE SURVEILLANCE A LA SOCIETE OU L'UNE DE SES FILIALES .....	83
16.3	COMITES.....	83
16.4	DECLARATION RELATIVE AU GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE .....	84
<b>17.</b>	<b>SALARIES .....</b>	<b>85</b>
17.1	NOMBRE DE SALARIES .....	85
17.2	PARTICIPATIONS ET STOCK OPTIONS .....	85
17.3	PARTICIPATION DES SALARIES DANS LE CAPITAL DE LA SOCIETE .....	85
17.3.1	Contrats d'intéressement et de participation .....	85
17.3.2	Bons consentis aux salariés.....	86
<b>18.</b>	<b>PRINCIPAUX ACTIONNAIRES .....</b>	<b>87</b>
18.1	REPARTITION DU CAPITAL.....	87
18.2	DROITS DE VOTE DOUBLE.....	89
18.3	CONTROLE DE L'EMETTEUR .....	89
18.4	ACCORDS POUVANT ENTRAINER UN CHANGEMENT DE CONTROLE .....	89
<b>19.</b>	<b>OPERATIONS AVEC DES APPARENTES .....</b>	<b>90</b>
19.1	TRANSACTIONS AVEC LES PARTIES LIEES .....	90
19.2	RAPPORT SPECIAL DU COMMISSAIRE AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES.....	90
<b>20.</b>	<b>INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DE LA SOCIETE .....</b>	<b>91</b>
20.1	INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES .....	91
20.1.1	Comptes sociaux clos le 30 juin 2010 .....	91
20.2	INFORMATIONS FINANCIERES PRO FORMA .....	93
20.2.1	Présentation du Groupe .....	93
20.2.2	Opérations financières réalisées par la holding de tête.....	93
20.2.3	Conditions suspensives attachées à l'acquisition de la société FINANCIERE SPEL et de ses filiales (SPEL et CTC).....	94
20.2.4	Principes retenus pour l'arrêté des comptes consolidés pro forma .....	94
20.2.5	Rapport d'examen limité sur les comptes consolidés pro forma clos les 31/12/2009 et 30/06/2010.....	97
20.2.6	Comptes consolidés pro forma des exercices clos les 31 décembre 2008, 31 décembre 2009 et 30 juin 2010 .....	103
20.2.7	Méthodes et principes comptables.....	108
20.2.8	Evolution du périmètre de consolidation .....	115
20.2.9	Notes explicatives sur le bilan .....	117
20.2.10	Notes explicatives sur le compte de résultat .....	128
20.2.11	Politique de gestion des risques.....	130
20.2.12	Parties liées.....	131
20.2.13	Rémunération des organes de direction .....	132
20.2.14	Engagements du Groupe .....	132

20.2.15	Passifs éventuels .....	132
20.2.16	Événements postérieurs à la clôture .....	132
20.3	VERIFICATIONS DES INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES ANNUELLES .....	132
20.4	DATE DES DERNIERES INFORMATIONS FINANCIERES .....	132
20.5	INFORMATIONS INTERMEDIAIRES ET AUTRES .....	133
20.6	POLITIQUE DE DISTRIBUTION DES DIVIDENDES .....	133
20.6.1	Montant historique du dividende par action .....	133
20.7	PROCEDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE .....	133
20.8	CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION FINANCIERE OU COMMERCIALE .....	133
<b>21.</b>	<b>INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES .....</b>	<b>134</b>
21.1	CAPITAL SOCIAL .....	134
21.1.1	Montant du capital social .....	134
21.1.2	Titres non-représentatifs du capital .....	134
21.1.3	Autocontrôle .....	134
21.1.4	Capital potentiel .....	134
21.1.5	Capital autorisé non émis .....	134
21.1.6	Informations sur le capital de tout membre du groupe faisant l'objet d'une option d'un accord conditionnel ou inconditionnel prévoyant de le placer sous option .....	136
21.1.7	Nantissement .....	136
21.1.8	Tableau d'évolution du capital de la Société au cours des trois dernières années .....	136
21.2	ACTE CONSTITUTIF ET STATUTS .....	136
21.2.1	Objet social (article 2 des statuts) .....	136
21.2.2	Dispositions des statuts, d'une charte ou d'un règlement de la Société concernant les membres du Directoire et du Conseil de Surveillance .....	137
21.2.3	Droits, privilèges et restrictions attachés aux actions .....	137
21.2.4	Conditions de modification des droits des actionnaires .....	138
21.2.5	Assemblées générales d'actionnaires (articles 18 à 26 des statuts) .....	138
21.2.6	Dispositions des statuts, d'une charte ou d'un règlement de la Société qui pourraient avoir pour effet de retarder, de différer ou d'empêcher un changement de son contrôle .....	138
21.2.7	Franchissements de seuils (article 10.2 des statuts) .....	139
21.2.8	Modification du capital .....	139
<b>22.</b>	<b>CONTRATS IMPORTANTS .....</b>	<b>140</b>
<b>23.</b>	<b>INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DECLARATIONS D'EXPERTS ET DECLARATIONS D'INTERETS .....</b>	<b>141</b>
<b>24.</b>	<b>DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC .....</b>	<b>142</b>
<b>25.</b>	<b>INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS .....</b>	<b>143</b>
<b>26.</b>	<b>PROCEDURE D'ADMISSION A LA COTE D'ALTERNEXT .....</b>	<b>144</b>
26.1	OBJECTIF DE L'OPERATION .....	144
26.2	ACTIONS DONT L'ADMISSION EST DEMANDEE SUR NYSE ALTERNEXT .....	144
26.3	PLACEMENT PRIVE PREALABLE A L'ADMISSION .....	144
26.3.1	Investisseurs qualifiés .....	144
26.3.2	Calendrier prévisionnel .....	145
26.3.3	Actions mises à la disposition des Investisseurs qualifiés .....	145
26.3.4	Garanties .....	145
26.3.5	Dilution .....	145
26.3.6	Incidence sur les capitaux propres .....	145
26.4	AUTORISATIONS EN VERTU DESQUELLES EST REALISE LE PLACEMENT PRIVE .....	145
26.4.1	Assemblée générale de la Société .....	145
26.4.2	Engagement de conservation .....	146
26.4.3	Intention des principaux actionnaires .....	146
26.4.4	Etablissement en charge du service des titres .....	146
26.4.5	Mise à disposition du Document d'Information .....	146

**Rappel : Décret no 2006-557 du 16 mai 2006 modifiant le chapitre Ier du titre Ier du livre IV de la partie réglementaire du code monétaire et financier**

Le Premier ministre,

Sur le rapport du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie,

Vu le code des assurances ;

Vu le code monétaire et financier, notamment son article L. 411-2 ;

Vu le code de la mutualité ;

Vu le code de la sécurité sociale ;

Vu l'ordonnance no 45-2710 du 2 novembre 1945 relative aux sociétés d'investissement ;

Vu l'ordonnance no 96-50 du 24 janvier 1996 relative au remboursement de la dette sociale, notamment son article 1er ;

Vu la loi no 72-650 du 11 juillet 1972 modifiée portant diverses dispositions d'ordre économique et financier, notamment son article 4 ;

Vu la loi no 85-695 du 11 juillet 1985 portant diverses dispositions d'ordre économique et financier, notamment son article 1er ;

Vu la loi no 2005-842 du 26 juillet 2005 pour la confiance et la modernisation de l'économie, Décrète :

**Art. 1er.** – Les articles D. 411-1 et D. 411-2 du code monétaire et financier sont remplacés par les articles D. 411-1 à D. 411-4 ainsi rédigés :

« *Art. D. 411-1.* – I. – Ont la qualité d'investisseurs qualifiés au sens de l'article L. 411-2 lorsqu'ils agissent pour compte propre :

« 1o Les établissements de crédit et les compagnies financières mentionnés respectivement à l'article L. 511-9 et à l'article L. 517-1 ;

« 2o Les institutions et services mentionnés à l'article L. 518-1 ;

« 3o Les entreprises d'investissement mentionnées à l'article L. 531-4 ;

« 4o Les sociétés d'investissement mentionnées à l'article 6 de l'ordonnance du 2 novembre 1945 susvisée ;

« 5o Les organismes de placement collectif mentionnés à l'article L. 214-1 et les sociétés de gestion d'organisme de placement collectif mentionnées à l'article L. 543-1 ;

« 6o Les sociétés d'assurance et les sociétés de réassurance mentionnées, respectivement, au premier alinéa de l'article L. 310-1 et à l'article L. 310-1-1 du code des assurances ;

« 7o Les sociétés de groupe d'assurance mentionnées à l'article L. 322-1-2 du code des assurances ;

« 8o Les institutions de prévoyance mentionnées à l'article L. 931-1 du code de la sécurité sociale ;

« 9o Le fonds de réserve pour les retraites mentionné à l'article L. 135-6 du code de la sécurité sociale ;

« 10o Les mutuelles et unions de mutuelles relevant du livre II du code de la mutualité autres que celles mentionnées à l'article L. 510-2 du même code ;

« 11o Les compagnies financières Holdings mixtes mentionnées à l'article L. 517-4 et au 9o de l'article L. 334-2 du code des assurances ;

« 12o Les Etats membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques ;

« 13o La Banque centrale européenne et les banques centrales des Etats membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques ;

« 14o Les organismes financiers internationaux à caractère public auxquels la France ou tout autre Etat membre de l'Organisation de coopération et de développement économiques fait partie ;

« 15o La Caisse d'amortissement de la dette sociale instituée par l'article 1er de l'ordonnance du 24 janvier 1996 susvisée ;

« 16o Les sociétés de capital-risque mentionnées à l'article 1er de la loi du 11 juillet 1985 susvisée ;

« 17o Les sociétés financières d'innovation mentionnées au III de l'article 4 de la loi du 11 juillet 1972 susvisée ;

« 18o Les intermédiaires en marchandises ;

« 19o Les entités remplissant au moins deux des trois critères suivants :

« – effectifs annuels moyens supérieurs à 250 personnes ;

« – total du bilan supérieur à 43 millions d'euros ;

« – chiffre d'affaires ou montant des recettes supérieur à 50 millions d'euros.

« Ces critères sont appréciés au vu des derniers comptes consolidés ou, à défaut, des comptes sociaux, tels que publiés et, le cas échéant, certifiés par les commissaires aux comptes.

« II. – Ont également la qualité d'investisseurs qualifiés, lorsqu'ils agissent pour compte propre et à partir du jour de réception de l'accusé de réception attestant de leur inscription sur le fichier mentionné à l'article D. 411-3 :

« 1o Les entités qui remplissent au moins deux des trois critères suivants :

« – effectifs annuels moyens inférieurs à 250 personnes ;

« – total du bilan inférieur à 43 millions d'euros ;

« – chiffre d'affaires ou montant des recettes inférieur à 50 millions d'euros.

« Ces critères sont appréciés au vu des derniers comptes consolidés ou, à défaut, des comptes sociaux, tels que publiés et, le cas échéant, certifiés par les commissaires aux comptes. La décision d'inscription sur le fichier mentionné à l'article D. 411-3 est prise, selon le cas, par le Conseil de Surveillance, par le Directoire, par le ou les gérants, ou par l'organe de gestion de l'entité ;

« – la détention d'un portefeuille d'instruments financiers d'une valeur supérieure à 500 000 € ;

« – la réalisation d'opérations d'un montant supérieur à 600 € par opération sur des instruments financiers, à raison d'au moins dix par trimestre en moyenne sur les quatre trimestres précédents ;

« – l'occupation pendant au moins un an, dans le secteur financier, d'une position professionnelle exigeant une connaissance de l'investissement en instruments financiers.

« III. – Ont également la qualité d'investisseur qualifié :

« 1o Les entités mentionnées au I lorsqu'elles agissent pour le compte d'un organisme de placement collectif ou d'un investisseur qualifié appartenant à l'une des catégories mentionnées au I ou au II ;

« 2o Les prestataires de services d'investissement lorsqu'ils agissent dans le cadre d'une activité de gestion de portefeuille pour le compte de leur mandant.

« *Art. D. 411-2.* – Ont également la qualité d'investisseurs qualifiés les personnes physiques ou entités reconnues investisseurs qualifiés dans les Etats parties à l'accord sur l'Espace économique européen, conformément aux dispositions de la directive 2003/71/CE du 4 novembre 2003.

Page 3 sur 157

« *Art. D. 411-3.* – Les personnes ou entités mentionnées au II de l'article D. 411-1 qui en font la demande et déclarent sous leur responsabilité réunir les critères mentionnés au II de l'article D. 411-1 sont inscrites dans un fichier tenu par l'Autorité des marchés financiers selon les modalités fixées par son règlement général. Ces personnes ou entités peuvent renoncer à tout moment à leur qualité d'investisseur qualifié en accomplissant les formalités fixées par le règlement général de l'Autorité des marchés financiers.  
« *Art. D. 411-4.* – Le seuil mentionné au dernier alinéa du II de l'article L. 411-2 est fixé à 100. »

**Art. 2.** – Le ministre de l'économie, des finances et de l'industrie est chargé de l'exécution du présent décret, qui sera publié au *Journal officiel* de la République française.

Fait à Paris, le 16 mai 2006.

Par le Premier ministre : DOMINIQUE DE VILLEPIN

Le ministre de l'économie, des finances et de l'industrie, THIERRY BRETON

\* \* \*

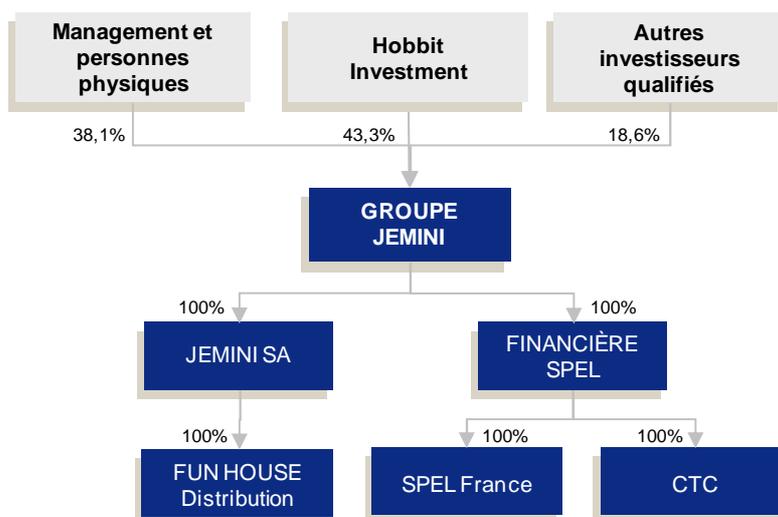
# RESUME DU DOCUMENT D'INFORMATION

## A. INFORMATIONS CONCERNANT L'EMETTEUR

### A.1 Informations générales

Dénomination sociale : GROUPE JEMINI (RCS 523 107 324)  
Forme juridique : Société Anonyme à Directoire et Conseil de Surveillance  
Siège social : 91, boulevard Saint Germain – 75 006 Paris  
Tél. : 01 56 81 14 90

L'organigramme juridique du Groupe, réalisé sur la base de la part du capital détenu par chaque actionnaire à la date du présent Document d'Information et après réalisation de l'augmentation de capital préalable à l'admission des titres sur Alternext, se présente comme suit :



### A.2 Aperçu des activités

Présent depuis près d'un quart de siècle dans l'univers de l'enfant, GROUPE JEMINI est un acteur majeur sur le marché français des produits sous licence à destination des enfants. Il conçoit, développe et distribue une gamme de plus de 800 références pour les enfants de tous âges autour de 5 lignes de produits :

- Personnages et accessoires en confection rembourrée (peluches etc.)
- Table de l'enfant (vaisselle et kits en mélamine et porcelaine etc.)
- Mobilier et décoration de la chambre de l'enfant
- « Outdoor » (mobilier, accessoires et jeux d'extérieur etc.)
- Autres accessoires pour l'enfant (montres, loisirs créatifs etc.)

Grâce à sa réputation et à l'expertise éprouvée de son équipe de management dans la sélection des licences, la conception et le développement des produits ainsi que le choix des canaux de distribution, GROUPE JEMINI dispose d'un large portefeuille de licences de premier plan (Disney, Oui-oui, Dora l'Exploratrice, Spiderman, Hello Kitty etc.).

Il distribue ses produits sous licence et en marques propres dans des circuits complémentaires (GSA, spécialistes du jouet, de l'équipement de la personne et de l'équipement de la maison, grands magasins, e-commerce, VPC, export etc.).

GROUPE JEMINI s'est constitué par acquisitions successives dans une optique de consolidation d'un secteur au sein duquel les différentes sociétés du Groupe détiennent une position de leader, chacune sur son segment, et poursuit activement cette stratégie dynamique de croissance externe en démontrant sa capacité à générer de fortes synergies à l'occasion de ses différentes acquisitions.

- La société historique du Groupe, JEMINI, est le leader en France sur le marché des produits sous licence en confection rembourrée et, via sa filiale à 100% FUN HOUSE Distribution, dans le domaine du mobilier pour enfants (tables, sièges, fauteuils etc.).
- SPEL est le leader sur le marché français des accessoires de la table pour enfants sous licence. Il est également présent sur le segment de la décoration et du rangement de la chambre de l'enfant et développe une ligne prometteuse de produits de loisir « outdoor » sous la licence « Ushuaia » notamment.

- CTC est spécialisée dans les produits sous licence destinés aux enfants tels que montres, loisirs créatifs et accessoires divers (porte-clés, stylos etc.).

Malgré les difficultés qu'a connues le secteur avec la crise de la consommation, le positionnement et la réputation du Groupe lui ont permis d'enregistrer une croissance forte sur les dernières années, stimulée également par le développement des ventes à l'export. En 2009, le Groupe a vendu 6,4 millions de produits et a réalisé un chiffre d'affaires consolidé pro forma de 31,1 M€ pour un EBITDA pro forma de 3,9 M€.

### A.3 Informations de base concernant les données financières sélectionnées

Les données chiffrées présentées ci-dessous sont exprimées en euros et issues des comptes consolidés pro forma au 31 décembre 2008, 31 décembre 2009 et 30 juin 2010 en normes IFRS.

Ces comptes pro forma ont été établis pour les besoins de l'opération d'admission des titres de GROUPE JEMINI aux négociations sur le marché NYSE Alternext à Paris, l'objectif de cette information financière étant de donner une image de ce que seraient le patrimoine, les finances, les produits et les résultats de l'activité du Groupe si l'ensemble des sociétés acquises ou en cours d'acquisition l'avaient été le 1<sup>er</sup> janvier 2008.

Ces informations financières pro forma sont établies à titre indicatif et ne sont pas nécessairement représentatives de la situation financière ou des performances qui auraient été constatées si les opérations étaient survenues à une date antérieure à celle de sa survenance réelle ou envisagée.

Les informations financières pro forma ont été établies sur la base des comptes 2008, 2009 et 30 juin 2010 des filiales ayant fait l'objet d'un audit ou d'un examen limité de la part des commissaires aux comptes de SPEL, FINANCIERE SPEL et de JEMINI. Les comptes CTC clos au 31 décembre 2009 portaient sur une période de 18 mois, ils ont donc été retraités afin d'établir une situation sur 12 mois close au 31 décembre 2009.

Les principales hypothèses retenues pour l'établissement des informations financières pro forma sont exposées aux paragraphes 20.2.2 et 20.2.4 du présent Document d'Information.

Les informations financières sélectionnées sont les suivantes :

#### **Bilan simplifié :**

<b>Pro forma non audité – En milliers d'euros</b>	<b>31/12/2008 (12 mois)</b>	<b>31/12/2009 (12 mois)</b>	<b>30/06/2010 (6 mois)</b>
Ecart d'acquisition	15 025	15 449	15 449
Immobilisations incorporelles	6 794	6 349	6 118
Immobilisations corporelles	255	253	284
Actifs financiers non courants	72	353	100
Impôts différés actif	10	197	183
<b>Actifs non courants</b>	<b>22 156</b>	<b>22 601</b>	<b>22 134</b>
Stocks et en-cours	3 340	3 395	5 235
Créances Clients	4 091	3 111	2 857
Autres actifs courants	5 772	6 086	3 931
Trésorerie et équivalents de trésorerie	424	1 293	876
<b>Actifs courants</b>	<b>13 627</b>	<b>13 885</b>	<b>12 899</b>
<b>Total Actif</b>	<b>35 783</b>	<b>36 486</b>	<b>35 033</b>

<b>Pro forma non audité – En milliers d'euros</b>	<b>31/12/2008 (12 mois)</b>	<b>31/12/2009 (12 mois)</b>	<b>30/06/2010 (6 mois)</b>
Capital	4 115	4 115	4 115
<b>Total capitaux propres</b>	<b>(443)</b>	<b>1 828</b>	<b>2 337</b>
Provisions	467	215	196
Emprunts et dettes financières	21 845	21 221	21 064
Obligations Convertibles	0	0	0
Dettes d'exploitation	5 072	3 788	3 515
Autres dettes et passifs	6 592	7 244	5 900
Impôt différé passif	2 250	2 190	2 021
<b>Total Passif</b>	<b>35 783</b>	<b>36 486</b>	<b>35 033</b>

### Compte de résultat simplifié :

<b>Pro forma non audité – En milliers d'euros</b>	<b>31/12/2008 (12 mois)</b>	<b>31/12/2009 (12 mois)</b>	<b>30/06/2010 (6 mois)</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>25 482</b>	<b>31 071</b>	<b>14 346</b>
Marge brute	14 705	17 377	7 937
Charges d'exploitation	(12 312)	(14 027)	(7 347)
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>2 393</b>	<b>3 350</b>	<b>590</b>
Résultat financier	(1 477)	(1 053)	(354)
Résultat courant avant impôt	35	2 295	236
<b>Résultat net part du groupe</b>	<b>(152)</b>	<b>1 537</b>	<b>147</b>
Intérêts minoritaires	-	-	-

### Flux de trésorerie simplifiés :

<b>Pro forma non audité – En milliers d'euros</b>	<b>31/12/2008 (12 mois)</b>	<b>31/12/2009 (12 mois)</b>	<b>30/06/2010 (6 mois)</b>
Capacité d'autofinancement	1 413	4 047	236
Variation du BFR	258	(359)	(470)
Variation nette de la trésorerie d'exploitation	1 671	3 688	(234)
Variation nette de la trésorerie d'investissement	(10)	(621)	156
Variation nette de la trésorerie de financement	(1 894)	(2 844)	(196)
<b>Variation nette de la trésorerie</b>	<b>(233)</b>	<b>223</b>	<b>(274)</b>
Trésorerie à l'ouverture	654	421	644
Trésorerie à la clôture	421	644	370

## A4. Capitaux propres et endettement

Pro forma non audité – En milliers d’euros	30/11/2010
<b>Total dettes financières courantes</b>	<b>3 645</b>
<i>faisant l'objet de garanties</i>	-
<i>faisant l'objet de nantissements</i>	1 600
<i>sans garanties ni nantissements</i>	2 045
<b>Total dettes financières non courantes</b>	<b>15 500</b>
<i>faisant l'objet de garanties</i>	9 200
<i>faisant l'objet de nantissements</i>	6 300
<i>sans garanties ni nantissements</i>	-
<b>Capitaux propres au 30/06/2010</b>	<b>2 337</b>
<i>Capital social</i>	4 115
<i>Primes</i>	(1 925)
<i>Réserves légales</i>	-
<i>Autres réserves</i>	147
<b>Total</b>	<b>21 482</b>
<i>(A) Trésorerie</i>	106
<i>(B) Equivalent de trésorerie</i>	2 896
<i>(C) Titres de placement</i>	-
<b>(D) Liquidités (A)+(B)+(C)</b>	<b>3 002</b>
<b>(E) Créances financières à court terme</b>	<b>-</b>
<i>(F) Dettes bancaires à court terme</i>	-
<i>(G) Part courante des dettes non courantes</i>	1 600
<i>(H) Autres dettes financières à court terme</i>	2 045
<b>(I) Endettement financier courant (F)+(G)+(H)</b>	<b>3 645</b>
<b>(J) Endettement financier courant net (I)-(E)-(D)</b>	<b>643</b>
<i>(K) Dettes financières bancaires à plus d'un an</i>	6 300
<i>(L) Obligations émises</i>	-
<i>(M) Autres dettes financières à plus d'un an</i>	9 200
<b>(N) Endettement financier non courant net (K)+(L)+(M)</b>	<b>15 500</b>
<b>(O) Endettement financier net (J)+(N)</b>	<b>16 143</b>

## A.5 Résumé des principaux facteurs de risques

Les investisseurs sont invités à prendre en considération les risques décrits en détail au chapitre 4 du présent Document d'Information avant de prendre leur décision d'investissement, et notamment :

- Risques liés à la conjoncture : le marché des produits et accessoires à destination de l'enfant est corrélé à la conjoncture économique, au niveau de consommation des ménages et à l'évolution du pouvoir d'achat. Une baisse significative du marché des produits pour l'enfant, au même titre qu'une évolution des préférences de consommation, pourraient avoir un impact défavorable sur l'activité du Groupe, ses résultats, sa situation financière et sa capacité à réaliser ses objectifs de croissance.
- Risques liés au lancement de nouveaux produits ou nouvelles licences : Les marchés à destination des enfants sont des marchés très volatils en termes de préférences de consommation, ce qui rend relativement difficile la persistance et la capitalisation sur le succès des lignes existantes tout comme le lancement de nouveaux produits.
- Risques liés à la saisonnalité de l'activité : L'activité relative aux produits à destination des enfants, et plus spécialement aux produits relevant de la gamme « cadeau », est fortement soumise aux fluctuations saisonnières. Le risque associé concerne les variations de prix et de délai sur les approvisionnements pouvant

entraîner un coût d'opportunité pour le Groupe durant les périodes de forte activité, ainsi qu'un risque de gestion du besoin en fond de roulement sur l'année

- Risques liés à la réglementation applicable : La réglementation et les normes applicables en vigueur au niveau national et européen sur les jouets et produits assimilés pour enfants constituent une contrainte pour le Groupe ainsi qu'un risque en cas de non conformité.
- Risques liés aux concessions de licences et aux marques : Le Groupe est exposé à un risque de non renouvellement de ses contrats de licences, à un risque de dépendance par rapport à ses principales licences ou au risque de manquer la signature d'une licence porteuse, ce qui pourrait impacter l'état de son portefeuille de marques, sa structure de revenus et ses relations avec les distributeurs.
- Risques liés aux fournisseurs et sous-traitants : Avec une fabrication principalement sous-traitée en Asie, le Groupe est confronté aux risques portant sur la qualité, les coûts de transport et le prix des approvisionnements et matières premières, et plus globalement à tout risque de défaillance d'un ou plusieurs de ses fournisseurs.
- Risques liés à la stratégie de croissance externe : Par rapport à sa stratégie active de croissance et de développement, la Société ne peut garantir que des opportunités d'acquisition se présenteront ni qu'elle sera en mesure de négocier des conditions d'acquisition garantissant une bonne rentabilité de ces acquisitions et une création de valeur effective pour le Groupe, ni que le financement de ces acquisitions n'aura aucun effet dilutif sur la participation des actionnaires existant.
- Risques juridiques : le Groupe est exposé à un risque juridique au niveau des contrats de licences de marques qui incluent des engagements notamment en termes de minimums garantis, ainsi qu'au niveau d'éventuels litiges commerciaux avec ses clients, fournisseurs ou licenciers.

## **B. INFORMATIONS CONCERNANT L'OPERATION**

GRUPE JEMINI a demandé l'admission de ses actions sur le marché NYSE Alternext à Paris, par cotation directe consécutive à un placement privé auprès d'investisseurs qualifiés, conformément à l'article 3.2 des règles d'Alternext.

### **B.1 Raison de l'opération et utilisation prévue du produit de l'émission**

L'augmentation de capital préalable à l'admission des actions de la Société sur le marché NYSE Alternext à Paris est destinée à poursuivre la politique de croissance externe jusqu'à 6 M€ et, pour le reste, à refinancer pour partie l'acquisition de FINANCIERE SPEL (SPEL et CTC). Cette acquisition sera réalisée auprès de Hobbit Investment, actionnaire de référence, et des fondateurs, Sylvér Amouyal – au travers de son holding patrimonial DAVY SA – et Patrick Abessira, pour un montant maximum de 18,2 M€ de valeur d'entreprise (incluant 9 M€ de dette transférée), étant précisé que les parties ont convenu de rediscuter des modalités de règlement de cette acquisition lorsque les comptes sociaux et consolidés de FINANCIERE SPEL, SPEL et CTC auront été arrêtés, revus et audités.

Cette opération permettra au Groupe de poursuivre sa stratégie de build-up d'un secteur à fort potentiel de croissance à l'échelle européenne.

### **B.2 Modalités de l'opération**

#### **Structure du placement**

Préalablement à l'admission et sur la base d'un prix de 7,29 €, il a été procédé à un Placement Privé auprès d'investisseurs qualifiés d'un montant de 6 834 375 €, portant sur 937 500 actions nouvelles.

La Société a également reçu, en plus des montants indiqués ci-dessus, des engagements fermes et définitifs, de la part de ses managers, sur la base d'un prix de 7,29 €, pour :

- 250 047 € représentant 34 300 actions nouvelles au prix de 7,29 € de la part de M. Thierry Bertoux,
- 1 000 188 € représentant 137 200 actions nouvelles au prix de 7,29 € de la part de DAVY SA (contrôlé par M. Sylvér Amouyal).

L'augmentation de capital relative à cet engagement sera réalisée au plus tard le 30 juin 2011 par voie de compensation de créance.

La Société a également reçu, en plus du montant indiqué ci-dessus, des intentions de souscriptions pour un maximum de 2,5 M€ dans le cadre d'une augmentation de capital par placement privé réservé à des personnes physiques ou morales souhaitant bénéficier de réductions d'impôts sur la fortune ou sur le revenu dans le cadre de la loi « TEPA », sur la base d'un prix de 7,29 € et devant faire l'objet d'engagements fermes de souscription au plus tard le 31 mai 2011.

## **Actions faisant l'objet du placement**

Nombre de titres avant le Placement Privé	4 114 749 actions
Nombre de titres nouveaux émis dans le cadre du Placement Privé	937 500 actions
Nombre de titres nouveaux à émettre après l'admission des titres*	171 500 actions
Date de jouissance des titres émis dans le cadre du Placement Privé	Mercredi 16 juin 2010
Nature et forme	Au porteur ou nominatif
Prix de l'action	7,29 €
Valeur nominale	1 €
Code ISIN	FR0011001742
Code Mnémonique	ALJEM
Code CFI	ESVTFN

\* Titres à émettre suite aux engagements reçus de la part des managers (Cf. « Structure du Placement ») et qui feront l'objet d'une augmentation de capital postérieurement à l'admission sur Alternext.

## **Garantie**

Néant.

## **C. DILUTION ET REPARTITION DU CAPITAL**

### **C.1 Incidence de l'opération sur le nombre de droits de vote**

Un actionnaire qui détiendrait 1 % du capital et de droits de vote de la Société préalablement à l'émission et qui déciderait de ne pas souscrire à l'émission d'actions nouvelles verrait sa participation dans le capital et son pourcentage en droits de vote de la Société passer à 0,81 %.

Cette participation passerait à 0,79 % après émission d'actions nouvelles relatives aux engagements de souscription des managers.

### **C.2 Incidence de l'opération sur les capitaux propres**

Sur la base du prix de souscription de 7,29 € par action, les capitaux propres consolidés de la Société (part du Groupe) s'établiraient comme suit :

	Avant émission	Après émission	Restant à émettre*
Capitaux propres consolidés au 30/06/2010 (K€)	2 337	9 171	10 422
Nombre d'actions existantes	4 114 749	5 052 249	5 223 749
Capitaux propres consolidés au 30/06/2010 / actions (€)	0,57	1,82	2,00

\* Titres à émettre suite aux engagements reçus de la part des managers. Cf. « Structure du Placement ».

### **C.3 Engagements de conservation**

Les actionnaires historiques de la Société ont conclu le 16 février 2011 un pacte d'actionnaire, sous forme d'une société en participation régie par ses statuts, en vue de régler leurs relations au sein des organes de direction de la Société et définir leurs droits et obligations en qualité de détenteurs de titres.

Les statuts de la société en participation prévoient notamment pour les managers ainsi que pour M. David Talon et M. David Abessira un engagement de conservation de leur participation d'une durée de 5 ans.

En outre, Hobbit Investment a conclu avec Invest Securities Corporate (listing sponsor) et Invest Securities (prestataire de services d'investissement) un engagement de conservation de la totalité de ses titres pendant une période de 12 mois à compter du jour de première cotation des actions de GROUPE JEMINI sur NYSE Alternext à Paris, exception faite notamment des cessions ou transferts réalisés dans le cadre d'opérations n'étant pas de nature à affecter de manière significativement défavorable le cours de l'action GROUPE JEMINI.

### **C.4 Intention des principaux actionnaires**

Il est précisé que les actionnaires de la Société, et membres du management, suivants ont pris des engagements fermes et irrévocables de souscription :

- Monsieur Sylver Amouyal (via DAVY SA) pour un montant de 1 000 188 €,
- Monsieur Thierry Bertoux pour un montant de 250 047 €.

## **D. MODALITES PRATIQUES**

### **D.1 Calendrier prévisionnel de l'opération**

Clôture du Placement	Mercredi 2 février 2011
Assemblée Générale Extraordinaire approuvant les statuts et résolutions	Jeudi 10 février 2011
Accord du Comité de NYSE-Euronext	Jeudi 10 février 2011
Transmission du certificat de dépôt des fonds à la Société	Mercredi 16 février 2011
Constatation par le Directoire de GROUPE JEMINI de l'augmentation de capital	Mercredi 16 février 2011
Publication de l'avis NYSE-Euronext	Vendredi 18 février 2011
Première Cotation	Jeudi 24 février 2011

### **D.2 Etablissement en charge du service des titres**

Société Générale Securities Services  
170, place Henri Regnault – 92 043 Paris La Défense

### **D.3 Mise à disposition du Document d'Information**

Invest Securities Corporate  
73, boulevard Haussmann – 75 008 PARIS  
Tél : 01 44 88 77 88

Des exemplaires du présent document sont disponibles sans frais auprès d'Invest Securities, 73, boulevard Haussmann – 75 008 Paris, auprès de GROUPE JEMINI, 91, boulevard Saint Germain – 75 006 Paris et sur son site Internet [www.groupe-jemini.com](http://www.groupe-jemini.com), ainsi que sur le site Internet d'Alternext ([www.alternext.com](http://www.alternext.com)).

# 1. PERSONNES RESPONSABLES

## 1.1 PERSONNES RESPONSABLES DES INFORMATIONS CONTENUES DANS LE DOCUMENT D'INFORMATION

### Responsables du Document d'Information :

Monsieur Sylver Amouyal  
Président du Directoire  
GROUPE JEMINI  
91, boulevard Saint Germain – 75 006 Paris  
Tél. : 01 56 81 14 90

Monsieur Thierry Bertoux  
Membre du Directoire  
GROUPE JEMINI  
91, boulevard Saint Germain – 75 006 Paris  
Tél. : 01 56 81 14 90

### Responsable de l'information financière :

Monsieur Georges Gangand  
Directeur Administratif et Financier  
Membre du Directoire  
GROUPE JEMINI  
91, boulevard Saint Germain – 75 006 Paris  
Tél. : 01 56 81 14 90

## 1.2 ATTESTATION DU RESPONSABLE DU DOCUMENT D'INFORMATION

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

Les informations financières pro forma présentées aux paragraphes 20.2 du Document d'Information et relatives aux comptes consolidés pro forma des exercices clos les 31/12/2008, 31/12/2009 et 30/06/2010 ont été établies pour les besoins de l'opération décrite dans le Document d'Information. Elles ont fait l'objet d'un rapport d'examen limité du contrôleur légal des comptes de la Société figurant au paragraphe 20.2.5 du Document d'Information.

A Paris, le 18 février 2011

Monsieur Sylver Amouyal  
Président du Directoire

### **1.3 ATTESTATION DU LISTING SPONSOR**

Invest Securities, Listing Sponsor, confirme avoir effectué, en vue de l'admission des actions GROUPE JEMINI sur le marché NYSE Alternext à Paris, les diligences professionnelles d'usage.

Ces diligences ont notamment pris la forme de la vérification des documents produits par GROUPE JEMINI ainsi que d'entretiens avec des membres de la direction et du personnel de GROUPE JEMINI, conformément au schéma type de NYSE Euronext Paris SA pour Alternext.

Invest Securities atteste, conformément aux règles d'Alternext, que les diligences ainsi accomplies n'ont révélé dans le contenu du Document d'Information aucune inexactitude ni aucune omission significative de nature à induire l'investisseur en erreur ou à fausser son jugement.

Cette attestation est délivrée sur la base des documents et renseignements fournis par GROUPE JEMINI à Invest Securities, ce dernier les ayant présumés exhaustifs, véridiques et sincères.

Cette attestation ne constitue pas une recommandation de Invest Securities de souscrire aux titres de GROUPE JEMINI, ni ne saurait se substituer aux autres attestations ou documents délivrés par GROUPE JEMINI et/ou son commissaire aux comptes.

A Paris, le 14 février 2011

Invest Securities  
Listing Sponsor

Monsieur Marc-Antoine Guillen  
Associé Gérant

## **2. CONTROLEURS LEGAUX DES COMPTES**

### **2.1 COMMISSAIRES AUX COMPTES**

#### **Commissaire aux comptes titulaire :**

MAZARS  
Représenté par M. Robert Amoyal  
61 rue Henri Regnault – 92075 Paris La Défense Cedex

Date de première nomination : Acte constitutif en date du 1<sup>er</sup> juin 2010.

Date de confirmation : Assemblée Générale Extraordinaire du jeudi 10 février 2011 ayant décidé la transformation de la Société en société anonyme à directoire et conseil de surveillance.

Expiration du présent mandat : Assemblée Générale Ordinaire statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2015.

Mazars est membre de la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes.

#### **Commissaire aux comptes suppléant :**

Monsieur Cyrille Brouard  
61 rue Henri Regnault – 92075 Paris La Défense Cedex

Date de première nomination : Acte constitutif en date du 1<sup>er</sup> juin 2010.

Date de confirmation : Assemblée Générale Extraordinaire du jeudi 10 février 2011 ayant décidé la transformation de la Société en société anonyme à directoire et conseil de surveillance.

Expiration du présent mandat : Assemblée Générale Ordinaire statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2015.

#### **Honoraires des commissaires aux comptes pris en charge par la Société :**

Les honoraires de la société MAZARS, commissaire aux comptes titulaire, qui ont été pris en charge par la Société depuis sa constitution en juin 2010 s'élèvent, à la date du présent Document d'Information, à 43K€.

### **2.2 CONTROLEURS LEGAUX AYANT DEMISSIONNE OU AYANT ETE ECARTES DURANT LA PERIODE COUVERTE PAR LES INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES**

Néant.

### 3. INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES

Les données chiffrées présentées ci-dessous sont exprimées en euros et issues des comptes consolidés pro forma au 31 décembre 2008, 31 décembre 2009 et 30 juin 2010 en normes IFRS.

Ces comptes pro forma ont été établis pour les besoins de l'opération d'admission des titres de GROUPE JEMINI aux négociations sur le marché NYSE Alternext à Paris, l'objectif de cette information financière étant de donner une image de ce que seraient le patrimoine, les finances, les produits et les résultats de l'activité du Groupe si l'ensemble des sociétés acquises ou en cours d'acquisition l'avaient été le 1<sup>er</sup> janvier 2008.

Ces informations financières pro forma sont établies à titre indicatif et ne sont pas nécessairement représentatives de la situation financière ou des performances qui auraient été constatées si les opérations étaient survenues à une date antérieure à celle de sa survenance réelle ou envisagée.

Les informations financières pro forma ont été établies sur la base des comptes 2008, 2009 et 30 juin 2010 des filiales ayant fait l'objet d'un audit ou d'un examen limité de la part des commissaires aux comptes de SPEL, FINANCIERE SPEL et de JEMINI. Les comptes CTC clos au 31 décembre 2009 portaient sur une période de 18 mois, ils ont donc été retraités afin d'établir une situation sur 12 mois close au 31 décembre 2009.

Les principales hypothèses retenues pour l'établissement des informations financières pro forma sont exposées aux paragraphes 20.2.2 et 20.2.4 du présent Document d'Information.

#### 3.1 INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES

##### 3.1.1 Bilan simplifié

Pro forma non audité – En milliers d'euros	31/12/2008 (12 mois)	31/12/2009 (12 mois)	30/06/2010 (6 mois)
Ecart d'acquisition	15 025	15 449	15 449
Immobilisations incorporelles	6 794	6 349	6 118
Immobilisations corporelles	255	253	284
Actifs financiers non courants	72	353	100
Impôts différés actif	10	197	183
<b>Actifs non courants</b>	<b>22 156</b>	<b>22 601</b>	<b>22 134</b>
Stocks et en-cours	3 340	3 395	5 235
Créances clients	4 091	3 111	2 857
Autres actifs courants	5 772	6 086	3 931
Trésorerie et équivalents de trésorerie	424	1 293	876
<b>Actifs courants</b>	<b>13 627</b>	<b>13 885</b>	<b>12 899</b>
<b>Total Actif</b>	<b>35 783</b>	<b>36 486</b>	<b>35 033</b>

Pro forma non audité – En milliers d'euros	31/12/2008 (12 mois)	31/12/2009 (12 mois)	30/06/2010 (6 mois)
Capital	4 115	4 115	4 115
<b>Total Capitaux propres</b>	<b>(443)</b>	<b>1 828</b>	<b>2 337</b>
Provisions	467	215	196
Emprunts et dettes financières	21 845	21 221	21 064
Obligations convertibles	0	0	0
Dettes d'exploitation	5 072	3 788	3 515
Autres dettes et passifs	6 592	7 244	5 900
Impôt différé passif	2 250	2 190	2 021
<b>Total Passif</b>	<b>35 783</b>	<b>36 486</b>	<b>35 033</b>

### 3.1.2 Compte de résultat simplifié

Pro forma non audité – En milliers d'euros	31/12/2008 (12 mois)	31/12/2009 (12 mois)	30/06/2010 (6 mois)
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>25 482</b>	<b>31 071</b>	<b>14 346</b>
Marge brute	14 705	17 377	7 937
Charges d'exploitation	(12 312)	(14 027)	(7 347)
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>2 393</b>	<b>3 350</b>	<b>590</b>
Résultat financier	(1 477)	(1 053)	(354)
Résultat courant avant impôt	35	2 295	236
<b>Résultat net part du groupe</b>	<b>(152)</b>	<b>1 537</b>	<b>147</b>
Intérêts minoritaires	-	-	-

### 3.1.3 Flux de trésorerie

Pro forma non audité – En milliers d'euros	31/12/2008 (12 mois)	31/12/2009 (12 mois)	30/06/2010 (6 mois)
Capacité d'autofinancement	1 413	4 047	236
Variation du BFR	258	(359)	(470)
Variation nette de la trésorerie d'exploitation	1 671	3 688	(234)
Variation nette de la trésorerie d'investissement	(10)	(621)	156
Variation nette de la trésorerie de financement	(1 894)	(2 844)	(196)
<b>Variation nette de la trésorerie</b>	<b>(233)</b>	<b>223</b>	<b>(274)</b>
Trésorerie à l'ouverture	654	421	644
Trésorerie à la clôture	421	644	370

## 3.2 PERIODES INTERMEDIAIRES

Le dernier exercice comptable présenté est un exercice de 6 mois consolidé pro forma clos au 30/06/2010.

## 4. FACTEURS DE RISQUE

Le Groupe conçoit et développe une large gamme de produits en propre ou sous licence à destination de l'enfant autour des univers du loisir, de la table, de la chambre et plus généralement de l'accessoire.

*La Société exerce son activité dans un environnement évolutif comportant de nombreux risques dont certains échappent à son contrôle. Les investisseurs, avant de procéder à la souscription ou à l'acquisition d'actions de la Société, sont invités à examiner et prendre en considération l'ensemble des informations contenues dans le présent document, y compris les facteurs de risques décrits ci-dessous. Ces risques sont, à la date d'élaboration du présent Document d'Information, ceux dont la Société estime que la réalisation pourrait avoir un effet défavorable significatif sur le Groupe, son activité, ses perspectives, sa situation financière, ses résultats et/ou son développement. L'attention des investisseurs est toutefois attirée sur le fait que la liste des risques présentée dans le présent chapitre n'est pas exhaustive et que d'autres risques, non encore identifiés, non significatifs ou dont la réalisation n'est pas considérée, à la date d'élaboration du présent Document d'Information, comme étant susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur la Société, son activité, ses perspectives, sa situation financière, ses résultats et/ou son développement, peuvent exister ou pourraient survenir et devenir des facteurs de risques importants à l'avenir.*

### 4.1 RISQUES LIÉS A L'ACTIVITE DE LA SOCIÉTÉ

#### 4.1.1 Risques liés à l'environnement concurrentiel

Le Groupe évolue au sein d'un marché présentant un fort potentiel de croissance, relativement fragmenté et présentant de fortes barrières à l'entrée, en termes notamment :

- De réglementation et normes applicables, liées à la fabrication de produits à destination des enfants,
- D'acquisition des licences et de relation avec les licenciés et ayants-droit,
- Et de maîtrise des circuits de distribution.

La majorité des entreprises concurrentes du Groupe sont des généralistes internationaux ou locaux et des spécialistes étrangers pour qui ni le meuble, ni la peluche ne sont des segments stratégiques.

Pour autant, le Groupe détient certaines licences de façon non exclusive (accords de distribution etc.) et ne détient pas toutes les licences dans tous les domaines d'intervention. L'émergence d'un concurrent fort sur un segment précis n'est donc pas à exclure.

Cependant, l'antériorité du Groupe sur le marché et le savoir-faire qu'il a développé en termes de maîtrise des processus de fabrication, de distribution et de réglementation lui assurent un positionnement fort. Les risques liés à l'environnement concurrentiel peuvent être forts mais l'expertise et l'historique du Groupe, notamment sur la qualité de ses produits et l'entretien de son réseau de distribution constituent une barrière défensive.

#### 4.1.2 Risques liés à la conjoncture

Le marché des produits et accessoires à destination de l'enfant, en plus d'être fortement impacté par des facteurs démographiques, reste également largement corrélé à la conjoncture économique.

En effet, le niveau de consommation des ménages et l'évolution du pouvoir d'achat influent fortement sur l'industrie des biens de consommation et par la même, et dans une moindre mesure, sur le marché des produits de l'enfant, même si les arbitrages en la matière restent difficiles à évaluer.

Ainsi, une baisse significative du marché des produits pour l'enfant, au même titre qu'une évolution des préférences de consommation, pourraient avoir un impact défavorable sur l'activité du Groupe, ses résultats, sa situation financière et sa capacité à réaliser ses objectifs de croissance.

En outre, l'activité peut présenter un risque pour le Groupe dans la mesure où certains segments des produits pour l'enfant peuvent se révéler moins profitables dans le temps en fonction de l'évolution des préférences de consommation.

Cependant, la force du Groupe réside dans son business modèle et spécialement dans son positionnement sur une large gamme de produits, à la fois sur des marques détenues en propre et sur des marques sous licence. Ainsi, l'étendue de la gamme (peluches, mobilier, vaisselle, accessoires etc.) permet à un segment de produit de prendre le relais d'un autre en cas d'environnement économique moins favorable.

Enfin, le savoir-faire du Groupe en matière de sélection de licences et sa stratégie affirmée d'élargissement de son portefeuille de licences lui permettent d'identifier, d'anticiper et de réagir aux évolutions des préférences de consommation des enfants et prescripteurs.

L'ensemble de ces paramètres d'acceptation du produit doivent être pris en compte très sérieusement dans l'achat et le renouvellement des licences car la société prend un risque financier dans le développement de ses

produits du fait notamment des montants de minimums garantis à payer au licencieur et des coûts de développement de nouveaux produits. Cependant, le montant des minimums garantis est toujours calculé sur des business plans relativement conservateurs et les investissements en capital restent également assez faibles.

### **4.1.3 Risques liés au lancement de nouveaux produits ou nouvelles licences**

Le succès d'une entreprise sur le marché réside dans sa capacité à concevoir et développer de nouveaux produits, à choisir les bonnes licences et à bien placer ses produits dans le marché, tout en s'adaptant continuellement aux attentes du consommateur.

En effet, les marchés à destination des enfants sont des marchés très volatils en termes de préférences de consommation, ce qui rend relativement difficile la persistance et la capitalisation sur le succès des lignes existantes tout comme le lancement de nouveaux produits. En fonction des segments de produit, ce risque est plus ou moins marqué. Le segment des produits sous licence, à cet égard, apparaît relativement préservé en raison de la notoriété et du renouvellement constant des marques proposées.

En outre, l'incapacité à développer et introduire de nouveaux produits de manière efficace en termes de délais et de coûts pourrait porter préjudice à l'activité du Groupe.

Le Groupe a su développer, depuis près d'un quart de siècle, une véritable expertise à la fois dans l'identification des préférences consommateurs en termes de produits et de marques et dans la conception et la fabrication des produits.

Le Groupe dispose en effet d'un savoir-faire certain dans l'identification des goûts et préférences des consommateurs, que ce soit au niveau du lancement de nouveaux produits ou de sélection des bonnes licences. Une veille permanente opérée par le Groupe lui permet d'anticiper l'intérêt volatil des enfants tout comme celui, répondant à des critères différents, des parents, grâce à sa connaissance du réseau des agents de licences, des différents studios de création, auteurs et éditeurs etc.

Par ailleurs, les ayant-droits proposeront généralement à l'intervenant, leader sur son segment, toute nouvelle licence.

Cela lui permet d'anticiper efficacement le potentiel de développement des produits et marques et ainsi de limiter le risque inhérent au lancement d'une ligne produit ou d'une licence.

Par ailleurs, la taille atteinte par le Groupe lui permet d'attirer naturellement les principaux acteurs du marché et d'être en première ligne par rapport à ses concurrents sur l'identification des licences à succès.

En outre, le Groupe dispose d'une expertise poussée dans le sourcing, la conception/prototypage et la fabrication des produits, ce qui lui permet de réagir efficacement lors du lancement de tout nouveau produit et de pouvoir évoluer avec le marché et saisir les opportunités en matières d'attentes de consommation.

### **4.1.4 Risques liés à la saisonnalité de l'activité**

L'activité relative aux produits à destination des enfants, et plus spécialement aux produits relevant de la gamme « cadeau », est fortement soumise aux fluctuations saisonnières.

Les consommateurs effectuent la majorité de leurs achats pendant la période de Noël (de novembre à décembre), le reste des achats correspondant à des achats d'impulsion.

Ce phénomène de saisonnalité est accentué par le système de gestion des commandes et la rationalisation des stocks opérée à la fois par les sociétés du Groupe et par les distributeurs.

Au niveau du Groupe, mis à part pour les « fonds de gamme » (collections et licences récurrentes) et les « hits » (licences à succès sur un certain laps de temps à la suite d'une actualité particulière), la production est lancée principalement en fonction des référencements et sur prévision de commandes pour JEMINI et CTC, et principalement sur commandes fermes pour SPEL.

Le risque associé à ce phénomène de saisonnalité concerne les variations de prix et de délai sur les approvisionnements (notamment sur les matières premières et la mélamine), pouvant alors entraîner un coût d'opportunité pour le Groupe durant les périodes de forte activité. Il est renvoyé sur ce point au paragraphe 4.2.3 du présent document sur les « Risques liés aux fournisseurs et sous-traitants ».

Ce risque de saisonnalité est principalement marqué sur l'activité des entités JEMINI et CTC tandis que l'activité de SPEL est lissée sur l'année. Ainsi, en 2009, JEMINI a réalisé 65% de son chiffre d'affaires au 2<sup>ème</sup> semestre et CTC, 73%.

L'impact de la saisonnalité sur le besoin en fonds de roulement du Groupe est décrit au paragraphe 9.3.2 du présent document.

Toutefois, l'élargissement de l'offre produit du Groupe permet d'atténuer en partie ce phénomène en répartissant les ventes de manière plus équilibrée tout au long de l'année sur les différentes gammes.

#### **4.1.5 Risques liés à la réglementation applicable**

Tous les produits fabriqués et commercialisés par le Groupe répondent à des normes précises applicables au niveau national et européen garantissant une parfaite sécurité pour les utilisateurs.

Ainsi, l'ensemble du segment, conformément à la réglementation en vigueur sur les jouets et produits assimilés, doit répondre parfaitement à des normes précises, au niveau des propriétés mécaniques et physiques, au niveau chimique, électrique, de l'inflammabilité et de la migration de certains éléments chimiques, définies notamment dans les directives européennes 88/378/CEE (applicable jusqu'à juillet 2011) et 2009/48/CE ou dans la réglementation REACH.

Il existe également des normes nationales sur la sécurité de certains produits non couverts par les normes européennes permettant d'attester la sécurité des produits.

L'ensemble de ces normes et réglementations s'accompagne d'un système d'alerte rapide, « Rapex », qui concerne tous les produits de consommation dangereux, à l'exception des denrées alimentaires, des produits pharmaceutiques et des appareils médicaux.

Il permet aux États membres et à la Commission d'échanger rapidement des informations sur les mesures prises pour restreindre ou empêcher la commercialisation ou l'utilisation de produits présentant des risques importants pour la santé et la sécurité des consommateurs. Le système Rapex englobe les mesures ordonnées par les autorités nationales et les mesures prises volontairement par les producteurs et distributeurs.

Chaque vendredi, la Commission publie une liste des produits dangereux notifiés par les autorités nationales (les notifications Rapex). Cet aperçu hebdomadaire fournit toutes les informations sur le produit concerné, le danger potentiel qu'il présente et les mesures prises par le pays à l'origine de la notification.

L'ensemble de ces risques sont extrêmement bien anticipés par le Groupe qui, du fait de son long historique dans le domaine des produits pour l'enfant, a développé un savoir-faire spécifique sur l'ensemble des risques liés au respect de la réglementation en vigueur et aux différents process de conformité.

Il convient de noter que le Groupe ne peut vendre des produits sans présenter un certain nombre de certifications d'agences de contrôle.

Le Groupe assure ainsi une veille permanente au niveau de la réglementation et réalise également, directement ou indirectement via des audits client, tout un ensemble de tests permettant de valider la qualité de ses produits. Le recours à des organismes de certification de renom (possédant des bureaux en Chine pour les ventes à l'export) permet de s'affranchir de la plupart des problèmes liés à la qualité par rapport aux clients.

Cette connaissance poussée, à la fois des normes et des tests techniques à réaliser sur les produits et process industriels, permettent au Groupe d'anticiper et de réagir aux éventuels problèmes de conformité.

Ainsi, lors de l'identification par le Rapex d'un problème éventuel sur l'un de ses produits en juillet 2010, le Groupe a su réagir rapidement en suspendant la commercialisation des 2000 pièces concernées. La Société, considérant sur la base du résultat des tests en sa possession qu'il ne devait pas y avoir de problèmes sur le dit-produit et qu'il existait une interprétation manifestement erronée de la norme concernée, s'est rapprochée du Rapex pour clarifier cette situation, qui n'est pas de nature à avoir une incidence sur son activité, ses résultats, sa situation financière ou ses relations client.

Enfin, le Groupe, du fait de son process industriel majoritairement sous-traité en Chine reste exposé aux réglementations locales applicables aux fabricants de biens de consommation.

Cependant, l'historique de son activité en Chine lui confère une certaine connaissance du marché chinois, de son environnement légal et des éventuelles évolutions réglementaires.

En outre, le Groupe se conforme à certaines règles volontaires, telle que la charte de qualité sociale ICTI pour les usines partenaires du Groupe, qui impose des critères stricts en termes de qualité des conditions de travail sur les différents sous-traitants du Groupe. Les audits réalisés par les clients (notamment la grande distribution) et les licenciés (Disney, Hasbro etc.) permettent également de contrôler et d'améliorer en permanence la qualité sociale et technique des usines partenaires.

#### **4.1.6 Risques technologiques et propriété intellectuelle**

Le Groupe maîtrise entièrement sa R&D sur l'ensemble des produits en propre et sous licence, s'affranchissant ainsi de tout risque de dépendance ou de concurrence déloyale de la part de ses sous-traitants.

La société JEMINI possède un atelier de style et de prototypage dans la Sarthe (72) et SPEL dispose d'un bureau de conception et de design à Noisy (93).

Dans le domaine de la protection industrielle, JEMINI, propriétaire des marques propres du Groupe, a déposé et fait enregistrer auprès de l'Institut National de la Propriété Intellectuelle (INPI) 66 marques (extraction au 18/11/2010).

La liste des marques déposées et enregistrées auprès de l'INPI est présentée au paragraphe 11.2 – « Brevets, licences et marques ».

Les ayants-droit sont titulaires des droits de propriété intellectuelle sur leur marque, exploitée sous forme de licence par le Groupe. Le droit d'exploitation de la marque sous licence est accordé au Groupe dans le cadre des contrats de licence selon des caractéristiques précises portant sur :

- La marque, l'univers et les personnages concernés par la licence,
- La catégorie de produits et la gamme de prix sur laquelle la marque peut être déclinée,
- La durée d'exploitation de la licence (en général 2 à 3 ans), les conditions de renouvellement et la ou les zones d'exploitation des licences,
- Les conditions de rémunération du licencié, à savoir :
  - o L'assiette de calcul des royalties,
  - o Le taux de royalties (en général entre 8 et 14% des ventes après remises accordées aux distributeurs)
  - o Et le minimum garanti (somme à valoir et déductible des royalties, représentant en général entre 40 et 60% des royalties prévus dans le business plan fourni au licencié). Les business plans généralement fournis et les montants de minimums garantis associés sont relativement conservateurs.
- Le cahier des charges incluant les éléments normatifs, techniques et stylistiques nécessaires pour concevoir et fabriquer les produits dérivés, et les conditions d'audit des sous-traitants.

Qu'il s'agisse des marques détenues en propre ou dont l'exploitation est accordée sous licence au Groupe par les ayants-droit, il convient de noter que le risque de contrefaçon à l'importation est largement minimisé par les contrôles systématiques effectués aux frontières et nécessitant la présentation des justificatifs de possession de la marque ou des contrats de licences.

## **4.2 RISQUES LIÉS A L'EXPLOITATION DE LA SOCIÉTÉ**

### **4.2.1 Risques liés aux concessions de licences et aux marques**

Le Groupe a conclu un certain nombre de contrats de licence, lui concédant le droit d'exploiter des marques et personnages, dans les domaines de la confection rembourrée, du mobilier ou de l'art de la table. Ces contrats de licence, d'une durée variable, sont renouvelés et renégociés périodiquement. A ces contrats sont associés le paiement de royalties, calculés en général sur le chiffre d'affaires après remises accordées aux distributeurs, ainsi que le paiement d'un minimum garanti, partie fixe correspondant à un pourcentage du montant des royalties déductible de ces derniers et payables en différentes tranches.

Le risque attaché aux licences concédées consiste en un non renouvellement des contrats de licence qui serait à même de constituer un manque à gagner conséquent pour le Groupe en fonction du poids relatif de la marque dans le portefeuille de licences, d'autant plus que les durées des contrats de licences sont relativement courtes (2 à 3 ans).

La perte d'une licence pourrait également impacter négativement l'activité du Groupe au niveau de ses relations avec les distributeurs. Ces derniers recherchent en effet chez un licencié soit un référencement le plus large possible en termes de marques, soit un référencement ciblé sur quelques marques incontournables.

De la même manière, le Groupe est également confronté au risque de manquer la signature d'une licence prometteuse, ce qui est déjà arrivé dans le passé, et qui a pu représenter un manque à gagner en termes d'activité et de rentabilité pour la Société.

En termes de risque de dépendance vis-à-vis des licences, le chiffre d'affaires généré par les produits sous licence représente la majorité du chiffre d'affaires consolidé, dont 49% est réalisé sous la licence « Hello Kitty », ce qui représente un risque fort de dépendance pour le Groupe.

Les contrats actuels de licence « Hello Kitty » conclus avec la société Sanrio arrivent à échéance en décembre 2010 pour JEMINI (sur « Hello Kitty » et « Charmmy Kitty ») et en décembre 2011 pour CTC.

Pour autant, le reste du portefeuille de licences est très bien diversifié et produit ainsi un effet dilutif sur ce risque de dépendance. En outre, le GROUPE JEMINI a acquis une excellente réputation auprès des licenciés et distributeurs, ce qui permet la mise en place d'un cercle vertueux avec un renouvellement régulier des principales licences. Ses positions de leader sur les segments qu'il opère font de lui un licencié incontournable pour les ayants-droit soucieux de toucher un réseau de distribution de qualité et le plus étendu possible.

Le secteur des produits sous licence pour enfants est aussi largement porté par l'évolution des préférences de consommation. Il semble donc normal que le portefeuille de licence du Groupe évolue en fonction des mutations

du marché et la relation de dépendance par rapport aux licences du moment apparaît comme une constante du secteur.

Une telle pondération, en termes de poids des premières licences, n'est donc pas anormale dans un domaine où il n'est pas rare qu'une licence « hit » dépasse toutes les autres. Ainsi, l'importance du Groupe sur ce marché ainsi que son savoir-faire lui permettront d'obtenir les futures licences à succès qui prendront le relais des « blockbusters » actuels.

Par ailleurs, les caractéristiques du business modèle du Groupe lui permettent d'atténuer les différents risques relatifs à la perte d'une licence. Ces caractéristiques sont notamment :

- L'étendue et la diversification du portefeuille de licences du Groupe comprenant près de 30 marques,
- L'activité sous marque propre qui vient contrebalancer l'importance des ventes sous licences,
- Le savoir-faire et la réputation du Groupe qui en font un partenaire privilégié des licencieurs,
- La capacité de négociation du Groupe avec les licencieurs, principalement sur le renouvellement des contrats et les taux de royalties et minimums garantis,
- Et plus généralement, la récurrence des contrats, constatée sur les principales licences du Groupe.

#### **4.2.2 Risques liés aux stocks et à leur gestion**

Le modèle développé par le GROUPE JEMINI est un modèle sans stocks, excepté pour les « fonds de gamme », les permanents et les « hits » de licences. La production est lancée principalement en fonction des référencements et sur prévision de commandes pour JEMINI et CTC, et principalement sur commandes fermes pour SPEL.

La gestion des stocks existants est opérée via des outils internes de calcul de consommation mensuelle des stocks. Au 31 décembre 2009, la valeur nette du stock du Groupe s'élève à 3,4 M€ composée pour 95 % de marchandises et pour le solde de matières premières.

Le risque de maîtrise et de gestion des stocks est donc limité au niveau du Groupe, compte tenu du montant limité et de la rotation rapide de ces stocks.

En outre, les marges du Groupe lui permettent de déstocker dans des conditions favorables.

#### **4.2.3 Risques liés aux fournisseurs et sous-traitants**

La fabrication des produits du Groupe est majoritairement sous-traitée auprès de fournisseurs localisés en Chine, à l'exception du mobilier en mousse recouvert de tissu qui présente un faible rapport valeur/volume pour le Groupe, et pour lequel l'approvisionnement et la mise sous housse sont réalisés en France.

En ce qui concerne la Chine, la production est réalisée depuis de nombreuses années sur une dizaine de sites et avec une trentaine de fournisseurs. Le périmètre des usines partenaires évolue assez peu. Ces dernières sont soumises à une sélection très stricte en termes de qualité et de respect des normes et process industriels, de la part à la fois du Groupe mais aussi des licencieurs et distributeurs.

Le business modèle du Groupe lui permet de bénéficier d'un coût de main d'œuvre rationalisé par rapport aux coûts de transport, tout en tirant parti d'une main d'œuvre qualifiée et d'un environnement de travail contrôlé. Ainsi, la société JEMINI se conforme à la charte ICTI Care Process sur la qualité sociale des entreprises et la plupart des entreprises partenaires de SPEL-CTC s'y conforment également. Par ailleurs, les audits préalables réalisés par les licencieurs s'attachent tout particulièrement à contrôler la qualité sociale des usines sélectionnées.

Les risques relatifs au coût de main d'œuvre sont anticipés et bien maîtrisés par le Groupe qui sait effectuer des arbitrages entre le coût des salaires et les coûts de transport.

S'agissant des approvisionnements, le Groupe travaille avec les mêmes fournisseurs depuis de longues années :

- En Chine pour la majorité des approvisionnements, ce qui entraîne, en plus d'un risque d'évolution du prix des matières premières, un risque sur les coûts de transport,
- En France, en ce qui concerne le mobilier en mousse recouvert de tissu (produits de FUN HOUSE), pour neutraliser les coûts de transport et de stockage sur ces produits à faible valeur par rapport à leur volume, ainsi que sur certaines commandes spéciales et promotions.

Le risque porte donc essentiellement sur les coûts de transport et le prix des approvisionnements en Chine, le choix des fournisseurs restant crucial étant donné les contraintes réglementaires et les normes liées au marché des produits et accessoires pour l'enfant. Les risques portant sur les coûts de transport et des matières premières sont d'autant plus importants que les marchés concernés sont extrêmement volatils, notamment celui du pétrole ou des matières premières.

Ainsi, un événement climatique ponctuel en Chine est susceptible d'avoir un impact sur le prix des matières premières et ainsi sur le coût des approvisionnements et les marges du Groupe avant que celui-ci ne puisse effectuer des ajustements de pricing.

Une augmentation du coût des achats conjuguée à une hausse des coûts de transport pourrait avoir pour effet une érosion des marges et de la rentabilité du Groupe ainsi qu'une baisse de son activité. Pour autant, cet effet apparaît déjà atténué par les niveaux de marge des produits sous licence.

En outre, le Groupe a su développer des relations de long-terme avec ses fournisseurs et a acquis au fil des ans un savoir-faire dans le sourcing lui permettant d'assurer la qualité de ses produits, d'optimiser sa chaîne de valeur et de minimiser le risque lié au coût des approvisionnements en se couvrant efficacement contre d'éventuelles évolutions défavorables de prix.

Par ailleurs, la Groupe a atteint sa taille critique lui permettant de grouper certains coûts d'achat et de transport pour des catégories différentes de produits.

La partie de la production réalisée en France concerne le mobilier en mousse recouvert de tissu pour lequel le Groupe s'approvisionne auprès de trois fournisseurs situés dans un rayon de moins de 200 kilomètres du site d'Écommoy dans la Sarthe. La mise sous housse est ensuite effectuée dans l'atelier d'Écommoy.

Le Groupe assure et contrôle entièrement le design et l'élaboration des produits fabriqués en Chine, ce qui le prémunit de tout risque relatif à sa réputation auprès des licenciés et distributeurs.

Le Groupe maîtrise efficacement le risque lié à la défaillance d'un ou plusieurs de ses fournisseurs dans la mesure où, d'une part il répartit le risque entre plusieurs sous-traitants, et d'autre part il travaille avec les mêmes fournisseurs depuis de nombreuses années, validés par des audits de la part des distributeurs et licenciés, réduisant ainsi les risques relatifs au respect des délais, prix et normes de qualité. De plus, pour les peluches, la mise au point technique est faite par JEMINI.

Toutefois, certains partenariats présentent plus de risque dans la mesure où le Groupe travaille avec une seule usine pour un type de produit spécifique. Certains produits nécessitent en effet un savoir-faire et un niveau de qualité spécifique, que seules une usine ou deux sont capables de fournir, ce qui augmente considérablement le risque associé à la défaillance de ces fournisseurs particuliers. Cependant, ce cas de figure ne concerne que quelques lignes de produits, peu susceptibles d'impacter à elles-seules l'activité et la situation financière du Groupe dans son entier.

Le premier fournisseur du Groupe, représentant 11,1% du poste fournisseurs, est l'agent de trading du Groupe à Hong-Kong. Le poids des 5 premiers fournisseurs est de 28,7% et celui des 10 premiers fournisseurs de 39,8%.

#### **4.2.4 Risques liés aux clients et autres débiteurs**

Le risque client correspond au risque financier pour le Groupe en cas de perte d'un client majeur du Groupe ou dans le cas où l'un de ses clients viendrait à manquer à ses obligations contractuelles.

Les principaux clients du Groupe sont des acteurs de la grande distribution, alimentaire ou spécialisée. Les 5 premiers clients représentaient 35% du chiffre d'affaires total à l'issue de l'exercice 2009, et les 10 premiers clients 47%. Aucun client ne représentait à lui seul plus de 15% du chiffre d'affaires consolidé.

Le risque client est donc raisonnablement réparti entre les différents clients du Groupe. En outre, ce dernier a développé, en raison de son historique et de sa réputation sur le marché, des relations de long terme avec les différents distributeurs ce qui lui permet de se prémunir en partie contre le risque de perte d'un gros client.

Enfin, en ce qui concerne la gestion des comptes clients, les clients payent à échéance de 30 à 90 jours. Le Groupe a mis en place des contrats d'assurance et d'affacturage sur ses clients les plus importants, permettant ainsi d'optimiser la gestion du risque attaché au poste clients. Le risque est bien maîtrisé puisque le montant des créances clients représentait en 2009 moins de 15% du chiffre d'affaires total.

En outre, historiquement, la survenance d'impayés est quasiment nulle.

#### **4.2.5 Risques liés à la stratégie de croissance externe**

La Société s'est lancée dans une stratégie de consolidation d'un secteur à fort potentiel de croissance à l'échelle européenne en ciblant des acteurs de taille moyenne opérant sur le marché des produits à destination de l'enfant (hors jouets). Elle envisage donc de poursuivre l'acquisition de structures existantes sur une base sélective dans une optique soit d'élargissement de son portefeuille de licences et de marques, soit de développement de nouvelles gammes de produits ou canaux de distribution.

Par rapport à cette stratégie de croissance et de développement, la Société ne peut garantir que de telles opportunités se présenteront – malgré le nombre d'acteurs potentiels sur le marché – ni qu'elle sera en mesure de négocier des conditions d'acquisition garantissant une bonne rentabilité des acquisitions. Pour autant, la Société a su démontrer par le passé sa capacité à identifier et négocier des acquisitions stratégiques avec par exemple l'acquisition par JEMINI de FUN HOUSE en 2000 et celle de CTC en 2009 par la société SPEL, grâce à l'expérience et au suivi attentif des équipes de management, de l'actionnaire de référence et de l'ensemble de l'infrastructure opérationnelle et financière.

De la même manière, la Société ne peut garantir que les acquisitions auxquelles elle procédera se révéleront créatrices de valeur ni qu'elles ne présenteront pas à postériori des risques inattendus rendant plus délicate leur intégration. Néanmoins, la Société a développé une stratégie claire et s'appuie sur son expérience pour anticiper les bénéfices futurs de ses acquisitions et les économies d'échelle et synergies induites par leur intégration. En outre, l'identification de sociétés cible opérant sur le même business modèle que la Société permet de faciliter l'intégration opérationnelle des cibles au sein du Groupe.

Au-delà de l'intégration opérationnelle des acquisitions se pose la question de leur intégration comptable et fiscale. En effet, les différentes acquisitions réalisées pourraient avoir un impact défavorable sur le résultat net du Groupe – et par conséquent sur le bénéfice par action – ainsi que sur son niveau d'endettement et sa charge d'intérêts.

Pour autant, le travail d'identification et de sélection des cibles permet à priori à la Société de maîtriser au mieux ces risques comptables et fiscaux.

Par ailleurs, la stratégie de la Société présente un risque non négligeable par rapport au financement des acquisitions et aux capitaux requis. Certaines acquisitions pourraient être payées par l'émission de titres donnant accès au capital, ce qui aurait un effet dilutif sur la participation des actionnaires existants.

Enfin, rien ne peut garantir que l'intégration des équipes de management provenant des différentes sociétés existantes ou venant s'ajouter au périmètre du Groupe se révélera sans heurt et n'aura aucun impact sur l'activité et la rentabilité du Groupe.

#### **4.2.6 Risques liés à l'environnement social**

Compte tenu de son activité et de son organisation, le rôle du personnel dans le Groupe est déterminant, que ce soit en France, principalement au niveau des départements design et commercial ainsi que de l'atelier de prototypage d'Ecommoy, ou en Chine avec les usines partenaires.

Les sociétés du Groupe bénéficient d'une forte culture d'entreprise, principalement fondée sur l'ancienneté, que ce soit au niveau de la force commerciale ou du personnel des ateliers de design et de style, ce qui permet au Groupe de maîtriser les risques liés au climat social qui pourraient porter préjudice à l'activité, la rentabilité et la situation financière de l'entreprise.

En Chine, les usines avec lesquelles le Groupe a l'habitude de travailler sont régulièrement auditées par les licenciés et distributeurs mais également par des organismes indépendants, notamment par les équipes de contrôle de la Fédération ICTI (International Council of Toy Industry), qui contrôlent la qualité sociale des usines du Groupe dans le cadre de l'attribution d'un certificat de respect de la charte ICTI.

### **4.3 RISQUES LIÉS À LA SOCIÉTÉ**

#### **4.3.1 Risques liés à l'actionnaire de référence**

A l'issue de l'admission des actions du Groupe aux négociations sur le marché NYSE Alternext à Paris, HOBBIT Investment conservera une influence significative sur le Groupe, la conduite de son activité et de sa stratégie. C'est en effet sous l'impulsion de cette société luxembourgeoise, gérée par le fonds britannique NEO Capital, que le Groupe s'est constitué et a permis au management de se lancer dans sa stratégie de build-up d'un secteur encore relativement fragmenté en France et sur lequel les sociétés du Groupe détiennent une position de leader, chacune dans leur segment.

Pour autant, les managers du Groupe et cet actionnaire principal ont su développer une vision stratégique commune, ce qui représente un atout pour le Groupe dans la mise en œuvre et le succès de cette stratégie.

#### **4.3.2 Risques liés à la dépendance à l'égard des dirigeants et personnes clés**

Une grande partie du savoir-faire du Groupe, en termes de sélection des bonnes licences, de conception, de fabrication et de distribution des produits, repose sur le savoir-faire, l'expérience et l'implication de ses dirigeants,

qui ont chacun su développer des relations privilégiées avec les ayants-droit et distributeurs et plus globalement avec un large réseau d'agents de licences, de studios de création de dessins animés, d'auteurs et d'éditeurs de chaînes TV et d'agences de communication spécialisées.

- Thierry Bertoux a acquis un véritable savoir-faire dans l'identification et la négociation des licences, grâce notamment à ses 11 ans d'expérience en tant que directeur des licences et du développement chez Disney. Il a rejoint la société JEMINI en 2001 et lui a apporté un support précieux, principalement au niveau du développement du portefeuille de licences et de l'export.
- Sylver Amouyal a créé la société SPEL en 1995. Il a développé au cours de ses 20 ans d'expérience dans la grande distribution et la gestion des achats et du sourcing en Chine, une connaissance poussée dans ces domaines, en lien avec l'univers des licences.
- Georges Gangand a rejoint GROUPE JEMINI en avril 2010 en tant que Directeur Administratif et Financier, après avoir travaillé pendant de nombreuses années dans de grands groupes. Il a développé au cours de son parcours professionnel un savoir-faire poussé dans la gestion des fonctions support et une expertise des opérations financières et de croissance externe.

Ainsi, la société reste dépendante dans une certaine mesure des capacités de management et du savoir-faire technique de ses dirigeants, qui ont développé des relations poussées avec les acteurs du secteur des licences et de la distribution généralisée ou spécialisée ainsi qu'une expertise forte dans la gestion et l'intégration des fonctions support.

Cependant, quand bien même le Groupe viendrait à perdre les services de l'un ou de plusieurs de ses personnes clés, il estime qu'une grande partie des tâches effectuées par les dirigeants et collaborateurs clés pourrait être prise en charge par les équipes en place. En outre, les transferts de savoir-faire sont facilités par l'organisation du Groupe qui a permis la mise en place de process efficaces de transmission des informations et des compétences.

Enfin, les investissements significatifs réalisés par les principaux dirigeants dans le capital de GROUPE JEMINI et les investissements mis en place sont de nature à les fidéliser.

Toutefois, la Société ne peut garantir que le départ ou l'indisponibilité de l'un d'entre eux n'entraîne aucun impact négatif sur sa stratégie, ses résultats ou sa situation financière.

## **4.4 RISQUES JURIDIQUES**

### **4.4.1 Contrats de licences de marques**

Le Groupe a développé une expertise poussée dans le domaine des licences, de même que dans ses relations avec les ayants-droit et principaux agents de licences, depuis plus de 20 ans.

Ses accords de licence portent actuellement sur 29 marques pour plus de 45 licences réparties entre trois sociétés (JEMINI, SPEL et CTC). Les principales marques sous licence sont Hello Kitty, Disney, Pet Shop, Oui-Oui, Dora l'exploratrice, Barbapapa ou Spiderman, et les principaux gestionnaires associés sont TF1 Licences, Disney Consumer Products France, Hasbro Entertainment & Licencing, France Télévision Distribution, M6 Licences ou Nickelodeon.

La plupart de ces contrats sont d'une durée pouvant aller de 1 à 5 ans et prévoient des minimums garantis à valoir sur les royalties et négociés de gré à gré entre les sociétés et les licenciés.

Le management de la Société estime, en l'état actuel des commandes, que tous les montants de minimum garantis ont de fortes chances d'être atteints en 2010, ce qui démontrerait la capacité du groupe à remplir les objectifs de vente fixés dans les business plans remis aux licenciés.

Outre ces minimums garantis, l'ensemble des engagements pris par les licenciés dans le cadre de contrats d'exploitation de licences représente un risque juridique pour le Société.

Néanmoins, sa connaissance pointue de l'univers des licences et les relations qu'il a nouées depuis de longues années avec les licenciés permettent au Groupe d'anticiper efficacement les risques juridiques liés aux contrats de licence de marques.

### **4.4.2 Risques de litige**

La société JEMINI est actuellement en défense pour un litige commercial avec le groupe Gueydon portant sur un refus de vente en raison de l'impossibilité pour ce dernier de présenter à JEMINI les garanties de solvabilité demandées.

L'enjeu de ce litige représente, à la fin de l'exercice 2009, un montant total de 510K€, non provisionné en risque. Il est en effet peu probable, à ce stade du litige et de l'analyse du dossier mené en étroite collaboration avec les conseils de l'entreprise, que ce litige entraîne des conséquences financières pour le Groupe.

Il n'existe pas d'autre procédure importante de nature 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 du Groupe.

#### **4.5 ASSURANCES ET COUVERTURE DES RISQUES**

Le Groupe a mis en œuvre une politique de couverture des principaux risques inhérents à son activité, présentant des garanties qu'il estime compatibles avec les risques couverts. A la connaissance du Groupe, il n'existe pas d'autres risques significatifs, non couverts par ces assurances.

Le tableau ci-après présente les polices d'assurances souscrites par les Groupe ou ses filiales à la date du présent Document d'Information :

Souscripteur	Type de contrats d'assurance et N° de police	Type de risques couverts	Assureur	Franchise maximum par sinistre	Plafond par sinistre	Echéance
JEMINI	Clients export N°111591 G20	Créances export	COFACE	10% des encours + 700 €	Pas de plafond	01/10/2012
JEMINI	Marchandises stock et transport N°2007 ST 005	Importations et stocks marchandises	ANGLO FRENCH UNDERWRITERS	4 000 €	Pas de plafond	01/01/2011
JEMINI	Responsabilité civile N°41682116 et 41682100	Responsabilité civile	ALLIANZ	7 500 €	6 100 000 €	01/01/2011
JEMINI	Automobile N°3010381604	Vol/ Dommage	AXA	1 200 €	Pas de plafond	01/01/2011
JEMINI	Multirisque habitation N°616222	Vol/ Incendie/ Dégât des eaux/ Bris de glace	FINISTER	0,3 x indice	Pas de plafond	01/01/2011
FINANCIERE SPEL	Homme clé N°367546 et 367547	Assurance dirigeant	AGIPI	Pas de franchise	2 000 000 €	13/04/2015
SPEL	Responsabilité civile N°AH 516339	Responsabilité civile	GENERALI	8 000 €	8 000 000 €	01/01/2011
SPEL	Multi-risques industriel N°AH 127633	Risques de nature industrielle	GENERALI	8 000 €	7 400 000 €	01/01/2011
SPEL	Automobile N°AH 516349	Vol/ Dommage	GENERALI	1 000 €	8 000 €	01/01/2011
CTC	Responsabilité civile N°42531023	Responsabilité civile	ALLIANZ	7 500 €	6 100 000 €	01/08/2011
CTC	Automobile N°43405851 et 43472919	Vol/ Dommage	ALLIANZ	750 €	230 000 €	06/06/2011

## 4.6 RISQUES FINANCIERS

### 4.6.1 Risque de liquidité

La Société a procédé à une revue de son risque de liquidité et elle considère être en mesure de faire face à ses échéances à venir. La ventilation des passifs financiers par échéance au 30/06/2010 se présente comme suit :

En K€	Echu	Moins de 3 mois	3 à 12 mois	1 à 5 ans	> 5 ans	Total 30/06/2010
Emprunts et dettes financières	222	1 688	9	9 945	-	11 864
Compte courant d'associé	-	-	2 045	-	-	2 045
Crédit vendeurs sur acquisition FINANCIERE SPEL	-	-	-	-	9 200	9 200
Dettes fournisseurs	255	1 946	1 061	253	-	3 515
Autres passifs non courant	-	-	-	70	-	70
Autres dettes et passifs courant	45	775	4 695	200	-	5 715
<b>Total</b>	<b>522</b>	<b>4 409</b>	<b>7 810</b>	<b>10 468</b>	<b>9 200</b>	<b>32 409</b>

A la date du présent Document d'Information, les dettes financières de la Société sont composées principalement :

- D'un emprunt bancaire souscrit par FINANCIERE SPEL en 2007 auprès de la banque Crédit Lyonnais d'un montant de 11,5 M€. Cet emprunt d'une durée de 7 ans porte intérêt trimestriellement au taux EURIBOR 3 mois de chaque période d'intérêt majoré d'une marge égale à 1,60%.
- D'autres passifs courants correspondant à des compléments de prix sur acquisitions et à des titres restant à payer. Le paiement de ces derniers a été réalisé le 17 novembre 2010 sur la trésorerie disponible du Groupe pour un montant de 2,1 M€.

### 4.6.2 Risque de taux

Le Groupe ne détient aucun placement et porte donc un risque de taux minime à l'actif de son bilan.

Au passif du bilan, les emprunts portent intérêt à taux variable indexé sur l'EURIBOR. Afin de se couvrir contre ce risque de taux, les emprunts auprès des établissements de crédit ont fait l'objet d'un swap de taux et d'un cap de taux, dont le détail est présenté au paragraphe 20.2.9.13 du présent document.

30/06/2010	Actifs financiers(a)		Passifs financiers (b)		Exposition nette avant couverture (c)=(a)-(b)		Instruments de couverture de taux (d)		Exposition nette après couverture (e)=(c)-(d)	
	Taux fixe	Taux variable	Taux fixe	Taux variable	Taux fixe	Taux variable	Taux fixe	Taux variable	Taux fixe	Taux variable
Moins d'un an	-	-	(2 551)	(1 413)	2 551	1 413	-	1 413	2 551	-
De 1 an à 5 ans	-	-	-	(7 900)	-	7 900	-	7 900	-	-
Plus de 5 ans	-	-	(9 200)	-	9 200	-	-	-	9 200	-
<b>Total</b>	-	-	<b>(11 751)</b>	<b>(9 313)</b>	<b>11 751</b>	<b>9 313</b>	-	<b>9 313</b>	<b>11 751</b>	-

L'ensemble des emprunts portant intérêt à taux variable sont couverts contre un risque de variation de taux. La dette non couverte porte intérêt à taux fixe.

#### 4.6.3 Risque de change

L'essentiel de la facturation s'effectuant en euro, le risque de change est faible. L'exposition résiduelle provient de la facturation nette en dollar de JEMINI (10,5% du chiffre d'affaires du Groupe au 30 juin 2010).

#### 4.6.4 Risque sur actions

A la date du présent Document d'Information, la Société ne détient pas de participation dans des sociétés cotées et n'est, par conséquent, pas exposée à un risque sur actions.

#### 4.6.5 Risques liés aux écarts d'acquisition

L'écart d'acquisition correspond à l'écart constaté, à la date d'entrée d'une société dans le périmètre de consolidation, entre le coût d'acquisition de ses titres et la quote-part correspondante des capitaux propres après valorisation à leur juste valeur des éléments d'actifs et passifs achetés.

Conformément à la norme IFRS 3 « Regroupements d'entreprises », les écarts d'acquisition ne sont pas amortis mais font l'objet de tests de valeur lors de chaque clôture annuelle ou ponctuellement en cas d'indices de pertes de valeur liés à l'apparition d'indicateurs de performance défavorables.

Les écarts d'acquisition du Groupe, comportant uniquement des relations clientèles, extraits des annexes aux comptes consolidés, se présentent comme suit au 30/06/2010 :

En K€	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
Valeur brute au 1 <sup>er</sup> janvier	15 603	15 025	15 449
Variations de périmètre	-	424	-
Dépréciation	578	-	-
<b>Goodwill</b>	<b>15 025</b>	<b>15 449</b>	<b>15 449</b>

Le détail du calcul du goodwill est présenté au paragraphe 20.2.9.1 du présent document.

Le goodwill résulte des acquisitions successives de SPEL, CTC et JEMINI.

A fin décembre 2008, les tests de perte de valeur réalisés ont conduit à constater de perte de valeur de 578 K€ sur le goodwill liés à l'acquisition de SPEL.

A fin décembre 2009, les tests de perte de valeur réalisés n'ont pas conduit à constater de perte de valeur.

#### 4.6.6 Engagements hors bilan

Nantissements, hypothèques et engagements donnés (en K€)	30/06/2010
Locations simples	2 656
Nantissement par FINANCIERE SPEL des titres SPEL au profit du LCL	40
Minimums garanties sur les contrats de licence	1 047
<b>Total</b>	<b>3 743</b>

### 4.7 RISQUES LIES A L'OPERATION D'INSCRIPTION SUR ALTERNEXT

#### 4.7.1 Absence de cotation antérieure – Incertitudes sur le développement d'un marché actif

Préalablement à l'admission aux négociations sur le marché NYSE Alternext à Paris des actions GROUPE JEMINI (l'« Admission »), les actions de la Société n'ont jamais été négociées sur un marché, réglementé ou non.

Le volume de transactions sur ces actions pourrait ne pas se développer à la suite de la réalisation de l'Admission ou, dans l'hypothèse d'un succès, ne pas se maintenir. Le défaut de marché actif pourrait affecter la valeur des actions de la Société et la possibilité pour les actionnaires de céder celles-ci au moment souhaité. Un marché peu actif pourrait affecter la capacité de la Société à lever des fonds par émission d'actions et à acquérir des sociétés, produits ou technologies par échange d'actions.

De plus, l'Admission est réalisée sans offre au public par cotation directe à la suite d'un placement privé auprès d'investisseurs qualifiés seulement ce qui limitera la diffusion dans le public des titres de la Société et affectera leur liquidité.

#### **4.7.2 Le cours des actions de la société sur le marché Alternext pourrait connaître des variations significatives**

La Société fixera le prix des actions GROUPE JEMINI à émettre dans le cadre du placement privé en concertation avec le Listing Sponsor, en tenant compte d'un certain nombre d'éléments, notamment des conditions de marché et des conditions économiques prévalant à la date de fixation du prix du placement privé, de la confrontation des indications d'intérêts des investisseurs, des résultats de la Société et de l'état actuel des activités de la Société.

En l'absence de cotation antérieure, les cours observés lors des premières négociations sur le marché NYSE Alternext à Paris pourraient ne pas refléter le prix des actions GROUPE JEMINI émises dans le cadre du placement privé.

En outre, il est probable que le cours des actions de la Société soit affecté de manière significative par des événements tels que les variations de ses résultats financiers, une évolution des conditions de marché propres à son secteur d'activité, les annonces de nouveaux contrats, d'innovations technologiques et de collaborations par la Société ou ses principaux concurrents, le développement concernant les droits de propriété intellectuelle, l'annonce de résultats de produits en cours de développement par la Société ou ses principaux concurrents ainsi que le développement, le lancement et la vente de nouveaux produits par la Société ou ses principaux concurrents.

De plus, les marchés boursiers ont connu des variations de cours significatives au cours des dernières années, qui souvent ne reflétaient pas les performances opérationnelles des entreprises cotées. Les fluctuations des marchés boursiers ainsi que du contexte économique peuvent affecter de façon significative le cours des actions de la Société.

Enfin, la cession d'un nombre important d'actions par un ou plusieurs actionnaires de la Société pourrait avoir un impact significatif sur le cours des actions de la Société.

#### **4.7.3 Les actionnaires de la Société ne bénéficieront pas des garanties associées aux marchés réglementés**

Les actions de la Société ne seront pas admises aux négociations sur un marché réglementé et ne bénéficieront donc pas des garanties correspondantes. De plus, la nature de l'opération réalisée n'implique pas le respect des règles de l'offre au public de titres financiers.

Néanmoins, des garanties spécifiques relatives à la transparence financière de la Société et à la protection des actionnaires minoritaires seront offertes aux actionnaires conformément aux règles d'organisation du marché NYSE Alternext à Paris, qui est un marché organisé.

## 5. INFORMATIONS CONCERNANT L'EMETTEUR

### 5.1 HISTOIRE ET EVOLUTION DE LA SOCIETE

#### 5.1.1 Raison sociale

La Société a pour dénomination sociale GROUPE JEMINI.

#### 5.1.2 Lieu et numéro d'enregistrement

La Société est immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le numéro 523 107 324.

#### 5.1.3 Date de constitution et durée

La Société, constituée depuis le 1<sup>er</sup> juin 2010, est immatriculée auprès du Tribunal de Commerce depuis le 16 juin 2010. La durée de la Société est fixée à 99 ans à compter de la date de sa première immatriculation au RCS, soit jusqu'au 15 juin 2109 sauf dissolution anticipée ou prorogation.

La date d'arrêté des comptes est fixée au 31 décembre de chaque année.

#### 5.1.4 Siège social, forme juridique et législation

La Société, initialement constituée sous forme de Société par Actions Simplifiée, a été transformée en Société Anonyme à Directoire et Conseil de Surveillance par décision de l'assemblée générale extraordinaire des associés en date du jeudi 10 février 2011.

Son siège social, initialement fixé au 39, rue de la Gare de Reully – 75 012 Paris, a été transféré une première fois au 21-23, rue du Ballon – 93 165 Noisy-le-Grand.

Depuis le jeudi 10 février 2011, il est situé au 91, boulevard Saint Germain – 75 006 Paris

Tel : 01 56 81 14 90

La Société, soumise au droit français, est régie par ses statuts ainsi que par les dispositions légales et réglementaires du Code de Commerce sur les sociétés commerciales.

#### 5.1.5 Historique de la Société

GROUPE JEMINI, présent depuis près d'un quart de siècle dans l'univers de l'enfant, s'est constitué par acquisitions successives dans une optique de consolidation d'un secteur au sein duquel les différentes sociétés du Groupe détiennent une position de leader sur les segments de la peluche en confection rembourrée, du mobilier et de l'art de la table à destination de l'enfant.

Le Groupe est aujourd'hui constitué de quatre sociétés dont les principales étapes de développement sont présentées ci-dessous :

Date	Evénements marquants
1986	▪ Création de la société JEMINI
1989	▪ Premier contrat de licence pour JEMINI avec Disney
1995	▪ Création de SPEL (détail Paris et Lyon)
1996	▪ Lancement de la gamme mélamine de SPEL
1997	▪ Premier contrat de licence pour SPEL avec Disney
1998	▪ Naissance de FUN HOUSE (détenue aujourd'hui à 100% par JEMINI)
2000	▪ Installation des bureaux parisiens de JEMINI boulevard St Germain
2001	▪ Thierry Bertoux rejoint JEMINI comme Directeur Général ▪ Lancement de Luminou (marque propre détenue par JEMINI) ▪ Mise en place d'un studio de création produit interne à SPEL
2002	▪ Gamme mélamine (SPEL) référencée dans 7 enseignes GSA
Été 2003	▪ Inauguration des nouveaux locaux de JEMINI à Ecommoy (72) – Services administratif, technique et financier et studio de création
Sept. 2004	▪ Regroupement de tous les bureaux et dépôts SPEL à Noisy – Intégration parfaitement gérée et réussie

2005	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Lancement de la gamme « outdoor » de SPEL</li> </ul>
2006	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Contrat de licence pour JEMINI avec Sanrio (Hello Kitty)</li> <li>▪ Award Disney attribué à SPEL pour le meilleur Merchandising de l'année tous licenciés confondus</li> <li>▪ Lancement du concept SPEL « Petit dej » (céramique)</li> </ul>
2009	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Contrat Ushuaia « outdoor » pour SPEL</li> <li>▪ Septembre : Rachat de CTC (création en 2004) par SPEL</li> <li>▪ Décembre : Intégration complète de CTC à SPEL</li> </ul>

## 5.2 INVESTISSEMENTS

### 5.2.1 Principaux investissements réalisés par la Société au cours des trois derniers exercices

En K€	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
Brevets	-	(76)	-
Autres immobilisations Incorporelles	2	21	3
<b>Total variation des immobilisations incorporelles brutes</b>	<b>2</b>	<b>(55)</b>	<b>3</b>
Installations techniques	(2)	28	29
Autres immobilisations corporelles	5	58	32
<b>Immobilisations corporelles en cours</b>		<b>12</b>	<b>4</b>
<b>Total variation des immobilisations corporelles brutes</b>	<b>3</b>	<b>98</b>	<b>65</b>
Dépôts et cautionnements versés	-	286	(253)
Autres créances	(19)	(5)	-
<b>Total variation des immobilisations financières</b>	<b>(19)</b>	<b>281</b>	<b>(253)</b>

Les investissements ci-dessus sont ceux tels qu'ils ont été présentés dans les comptes consolidés pro forma du chapitre 20. Ils reflètent les investissements réalisés par le Groupe tel que reconstruit dans son périmètre actuel sur les trois derniers exercices.

### 5.2.2 Principaux investissements de la Société réalisés depuis le 30/06/2010

La Société n'a pas réalisé d'investissements significatifs depuis le 30/06/2010, hors ceux conclus dans le cadre normal des affaires.

### 5.2.3 Principaux investissements de la Société en cours de négociation depuis le 30/06/2010

Il est renvoyé sur ce point au paragraphe 12.1 concernant la stratégie du Groupe de consolidation du secteur.

## 6. APERÇU DES ACTIVITES

### 6.1 PRESENTATION GENERALE DU GROUPE

GROUPE JEMINI est un acteur majeur sur le marché français des produits sous licence à destination des enfants.

En France, le marché de la licence pour l'enfant est estimé à plus de 1,5 milliards d'euros en 2009 (hors jouets et jeux vidéo) selon une étude<sup>1</sup> Precepta.

Malgré les difficultés qu'a connues le secteur avec la crise de la consommation, le positionnement et la réputation du Groupe lui ont permis d'enregistrer une croissance forte sur les dernières années, stimulée également par le développement des ventes à l'export. En 2009, le Groupe a vendu 6,4 millions de produits et a réalisé un chiffre d'affaires consolidé pro forma de 31,1M€ pour un EBITDA pro forma de 3,9M€.

GROUPE JEMINI poursuit également une stratégie dynamique de croissance externe et a démontré sa capacité à générer de fortes synergies à l'occasion de ses différentes acquisitions.

Il est aujourd'hui constitué de quatre sociétés opérationnelles : JEMINI, FUN HOUSE Distribution, SPEL et CTC qui sont devenues incontournables sur leurs segments et développent chacune leurs propres lignes de produits notamment dans les domaines de la confection rembourrée (essentiellement les peluches), du mobilier, de l'art de la table, des produits d'extérieur et de l'accessoire pour l'enfant.

La société historique du Groupe, JEMINI, est le leader en France sur le marché des produits sous licence en confection rembourrée et, via sa filiale à 100% FUN HOUSE Distribution, dans le domaine du mobilier pour enfants (tables, sièges, fauteuils etc.).

SPEL est le leader sur le marché français des accessoires de la table pour enfants sous licence. Il est également présent sur le segment de la décoration et du rangement de la chambre de l'enfant et développe une ligne prometteuse de produits de loisir « outdoor » sous la licence « Ushuaia » notamment.

CTC est spécialisée dans les produits sous licence destinés aux enfants tels que montres, loisirs créatifs et accessoires divers (porte-clés, stylos etc.).

L'offre du Groupe s'articule autour de 5 lignes de produits, développées majoritairement sous licence mais également en marques propres, qui s'adressent à différentes tranches d'âge de l'enfance.

L'équipe de management du Groupe possède une expertise poussée du secteur et un véritable savoir-faire dans la sélection des licences, la conception et la fabrication des produits ainsi qu'une maîtrise reconnue des canaux de distribution, qui viennent renforcer sa réputation sur le marché.

Fort de ses fondamentaux solides, le Groupe entend se lancer activement dans la consolidation d'un secteur à fort potentiel de croissance à l'échelle européenne.

A titre illustratif, l'Europe compte environ 2 000 fabricants dans le secteur global du jouet, dont approximativement 80% sont des PME, en majorité de petites tailles, fragilisées par la volatilité de la demande et une extrême saisonnalité de leurs ventes.

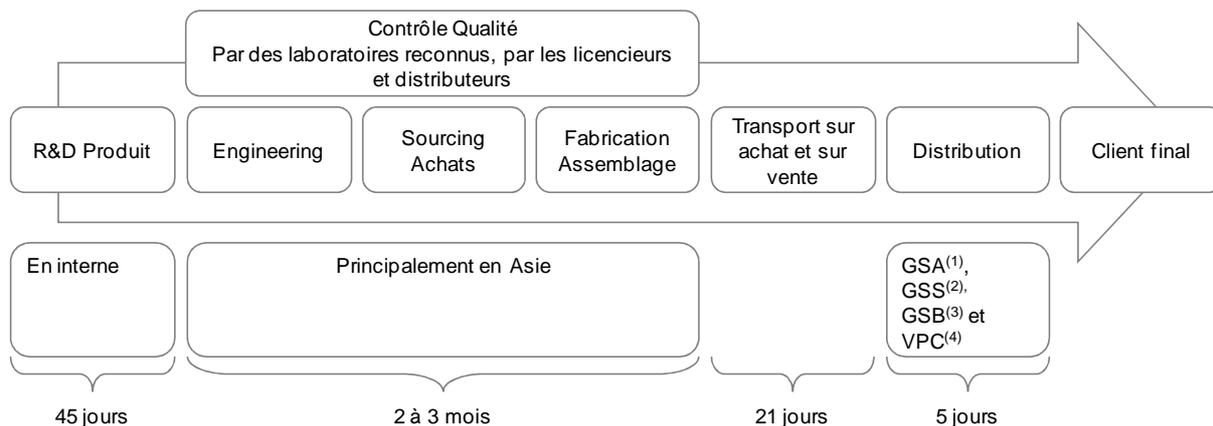
#### 6.1.1 Modèle économique

Le modèle économique du Groupe s'appuie sur un savoir-faire reconnu dans le sourcing, l'identification des licences, une conception des produits totalement intégrée, une maîtrise poussée des normes et process industriels avec une fabrication principalement sous-traitée en Asie, et un accès à l'ensemble des canaux de distribution grâce à une force de vente interne.

La chaîne de valeur du Groupe peut être schématisée comme suit :

---

<sup>1</sup> « Le marché des licences pour enfants : la filière face à la crise et à l'éclatement de l'offre », février 2010.



<sup>(1)</sup> Grande Surface alimentaire ; <sup>(2)</sup> Grande Surface Spécialisée ; <sup>(3)</sup> Grande Surface de Bricolage ; <sup>(4)</sup> Vente par correspondance

Une des principales barrières à l'entrée sur le marché des licences pour enfant est liée aux relations avec les licencieurs et distributeurs. En effet, ceux-ci ont des exigences croisées.

- D'une part, les licencieurs souhaitent vendre leurs licences à des licenciés ayant accès à des réseaux de distribution puissants et diversifiés, que ce soit des GSA ou des GSS (ou même mieux, les deux). Cela leur assure que le chiffre d'affaires de leurs licences est maximisé et donc que les royalties perçues le sont aussi.
- D'autre part, les distributeurs souhaitent avoir accès à un catalogue de licences bien garni – pour se faire référencer, les licenciés doivent pouvoir leur proposer un choix intéressant de produits dérivés issu de multiples licences, ainsi qu'un concept global intégrant différents produits, licences ou univers à offrir aux consommateurs.

Cela prend du temps de construire un portefeuille de licence comme d'acquérir l'accès aux réseaux de distribution. C'est un travail qui se fait progressivement, au fur et à mesure que les licencieurs et les distributeurs accordent leur confiance au licencié.

Grâce à son expérience, le Groupe possède déjà ces deux caractéristiques : il a un portefeuille de licence diversifié et les distributeurs ont référencé ses produits. Il s'agit donc d'une barrière à l'entrée que le Groupe a déjà passée et qui lui donne un avantage comparatif par rapport aux acteurs du secteur.

## 6.1.2 Savoir-faire et points forts du Groupe

### 6.1.2.1 La sélection des licences

Le savoir-faire du Groupe s'exprime tout d'abord dans sa capacité à identifier et à négocier les accords de licence sur les personnages ou les marques qui sont déjà ou qui sont susceptibles de devenir à court terme très populaires auprès des enfants (et éventuellement des parents).

Une veille permanente permet au Groupe d'anticiper l'intérêt volatil des enfants pour tel ou tel personnage ou marque et d'apprécier leur potentiels de développement, grâce notamment à sa connaissance intime du réseau des agents de licences, studios de création de dessins animés, auteurs et éditeurs, chaînes TV, agences de communication spécialisées ainsi que des programmation TV et autres promotions publicitaires planifiées par les agents de licence.

Critères généraux	Critères pour les séries et dessins animés à la TV	Critères pour les films au cinéma
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Notoriété acquise ;</li> <li>- Cible en termes d'âge et de sexe ;</li> <li>- Savoir-faire de l'agent ou de l'ayant-droit ;</li> <li>- Buzz national ou international.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Chaîne de télévision ;</li> <li>- Horaire ;</li> <li>- Régularité ;</li> <li>- Nombre de saisons et d'épisodes ;</li> <li>- Potentiel du DVD.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nombre de copies ;</li> <li>- Nombre de salles ;</li> <li>- Respect du planning ;</li> <li>- Date de sortie ;</li> <li>- Campagne publicitaire promotionnelle ;</li> <li>- Potentiel du DVD.</li> </ul>

La force du modèle économique du Groupe réside dans les relations à long-terme qu'il développe avec les ayants-droits et licenciés. Le Groupe est ainsi en relation depuis plus de 15 ans avec les licenciés majeurs du marché.

Le Groupe profite pour cela de son expertise dans le domaine des produits à destination des enfants pour sélectionner les meilleurs partenaires dans la fabrication de ses produits et ainsi asseoir sa réputation en termes de qualité et de conformité de ses produits.

Le Groupe développe également ses produits sous marques propres (activité historique de JEMINI) en fonction des besoins de sa gamme et de la demande rencontrée auprès des distributeurs.

#### 6.1.2.2 La conception des produits

Le Groupe dispose d'un savoir-faire clé en matière de conception / prototypage de ses produits, en particulier dans la ligne des « peluches » développées par JEMINI.

L'atelier d'Ecommoy dans la Sarthe (72) abrite l'atelier de style de JEMINI, centre stratégique où sont élaborés les maquettes, prototypes, préséries et dossiers de fabrication confiés aux usines chinoises sélectionnées. A la connaissance de la Société, cet atelier est l'un des derniers en France dédié à la fabrication de produits en confection remboursée.

Le Groupe, en réalisant ce premier investissement dans la création, s'affranchit ainsi de tout risque de dépendance ou de concurrence déloyale de la part de ses sous-traitants.

SPEL a développé également, dans ses locaux de Noisy, un bureau de conception interne composé de trois designers qualifiés qui conçoivent et développent l'ensemble des modèles commercialisés par SPEL, selon un cahier des charge très précis fourni par chaque ayant-droit. Les modèles développés et validés par les ayants-droits sont ensuite dupliqués sur les différents produits de la gamme dans un souci de cohérence entre la cible visée et la catégorie de produit proposée.

L'expertise de SPEL et sa connaissance pointue du secteur de la grande distribution lui permettent de réaliser l'échantillonnage de ses produits en parallèle avec une pré-prospection commerciale, afin de développer des produits qui seront sollicités par les principaux acteurs de la grande distribution.

#### 6.1.2.3 La fabrication des produits

L'une des forces du Groupe réside dans sa maîtrise de son réseau de sous-traitance en Chine pour la fabrication de ses produits. Le Groupe opère dans un environnement réglementaire extrêmement compliqué et contraignant en termes de normes de fabrication applicables et de composition des différents éléments de ses produits à destination des enfants.

Son antériorité sur le marché et son expérience dans ce domaine lui ont permis de développer un réseau d'usines partenaires de qualité et reconnus par les différents licenciés et laboratoires indépendants.

Chaque usine avec laquelle travaillent les sociétés du Groupe a été approuvée par les licenciés ou ayants-droits préalablement à tout échantillonnage. Le Groupe opère avec un périmètre constant d'une dizaine d'usines et d'une trentaine de fournisseurs.

Sa maîtrise des normes et du process industriel, critère déterminant pour les licenciés et les distributeurs, font du Groupe un acteur majeur dans l'univers des produits pour l'enfant.

#### 6.1.2.4 La distribution

Une organisation commerciale et une compétence marketing établies consentent au Groupe un accès à tous les canaux de distributions français ainsi qu'une présence significative à l'export, lui assurant ainsi une bonne maîtrise du référencement de ses produits et une distribution équilibrée entre les grands canaux suivants au sein de toutes les grandes enseignes :

- La grande distribution généraliste : Carrefour, Auchan, Casino, Leclerc, Intermarché...
- Les spécialistes du jouet : Toys'R'Us, groupe Ludendo (La Grande récré, Jouetland...), King Jouet, Jouet Club...
- La grande distribution spécialisée dans l'équipement de la personne, de la maison et des produits culturels : groupe Vivarte (La Halle...), Kiabi, New Baby, Castorama, Leroy Merlin, Virgin, Fnac...
- La vente par correspondance et les sites de e-commerce : La Redoute, Les 3 Suisses, Pixmania, Cdiscount...
- L'export
- Les opérations spéciales non récurrentes : telles que M6, Nestlé, Disney-Hachette, Panini...

La quasi-majorité du portefeuille clients est constituée de très grandes entreprises solvables sans situation de dépendance particulière. La base clientèle est très stable, la plupart des clients faisant partie du portefeuille depuis de nombreuses années.

Les différentes sociétés du Groupe couvrent largement et efficacement l'ensemble de ces canaux de distribution grâce à une organisation commerciale historiquement propre à chacun.

SPEL-CTC consacre 90% de sa force commerciale sur les grandes surfaces alimentaires (et possède au sein de ce réseau une véritable expertise en merchandising) tandis que JEMINI, qui possède une segmentation produits plus affinée, consacre une grande partie de ses équipes commerciale aux grandes surfaces spécialisées. Les différents produits du Groupe bénéficient donc d'un référencement massif dans l'ensemble des réseaux de distribution adressés à l'enfant.

#### 6.1.2.5 L'export

Les ventes à l'export ont représenté 38% des ventes du Groupe en 2009, soit une progression de 41%. Le savoir-faire développé depuis de nombreuses années par JEMINI notamment permet à l'ensemble du Groupe de bénéficier d'un réseau de distribution à l'export fortement développé.

Au niveau de la société JEMINI, la majorité des ventes à l'export est réalisée en FOB (« Free On Board »). Ce système se caractérise par le fait que les clients sont responsables du transport et de la livraison des marchandises vers le pays de destination. En contrepartie, le prix d'achat des marchandises est moins élevé pour le client et donc la marge moindre pour JEMINI. Ce système a un impact quasiment nul sur le BFR de JEMINI et lui permet de transférer une partie des frais et risques des ventes à l'export sur le client.

Pour l'ensemble de ses ventes à l'export, JEMINI fait appel à un agent de trading basé à Hong-Kong pour organiser et/ou contrôler en Chine, toute la partie logistique de ses ventes vers l'Europe. Dans les pays vers lesquels il exporte ou compte se développer à l'export, JEMINI fait appel soit à des agents locaux (en Allemagne), soit à des distributeurs (Italie, Espagne, Portugal, Scandinavie), soit aux deux (Royaume-Uni et Irlande).

Avec la constitution du Groupe, les synergies créées et la mise en commun des fonctions support, SPEL et CTC profitent grandement de l'expérience de JEMINI à l'export et vont également profiter du développement constant du réseau de JEMINI à l'export (notamment vers le Royaume-Uni, où le marché de la licence représente 1,5 fois celui de la France et l'Irlande).

## 6.2 LES PRODUITS

### 6.2.1 La gamme de produits (sous licence ou en marque propre)

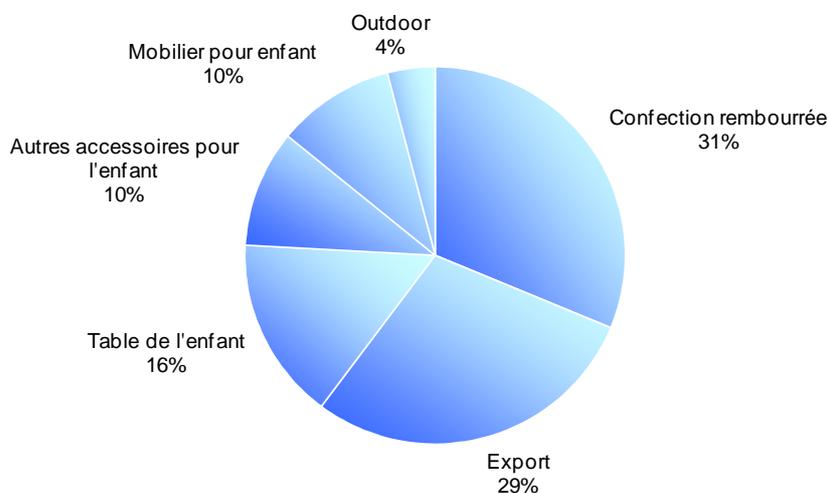
Le Groupe développe une large gamme de produits dans le cadre de 5 lignes principales articulées autour des univers du loisir, de la table, du mobilier et de la décoration à destination de l'enfant.

Le Groupe dispose de la gamme la plus importante du marché avec plus de 800 références (500 chez JEMINI et entre 300 et 400 chez SPEL-CTC) réparties sur un vaste portefeuille de licences (plus de 45 licences exploitées avec 29 marques) et 200 références produit sous marques propres (Luminou, Augusta du Bay etc.).

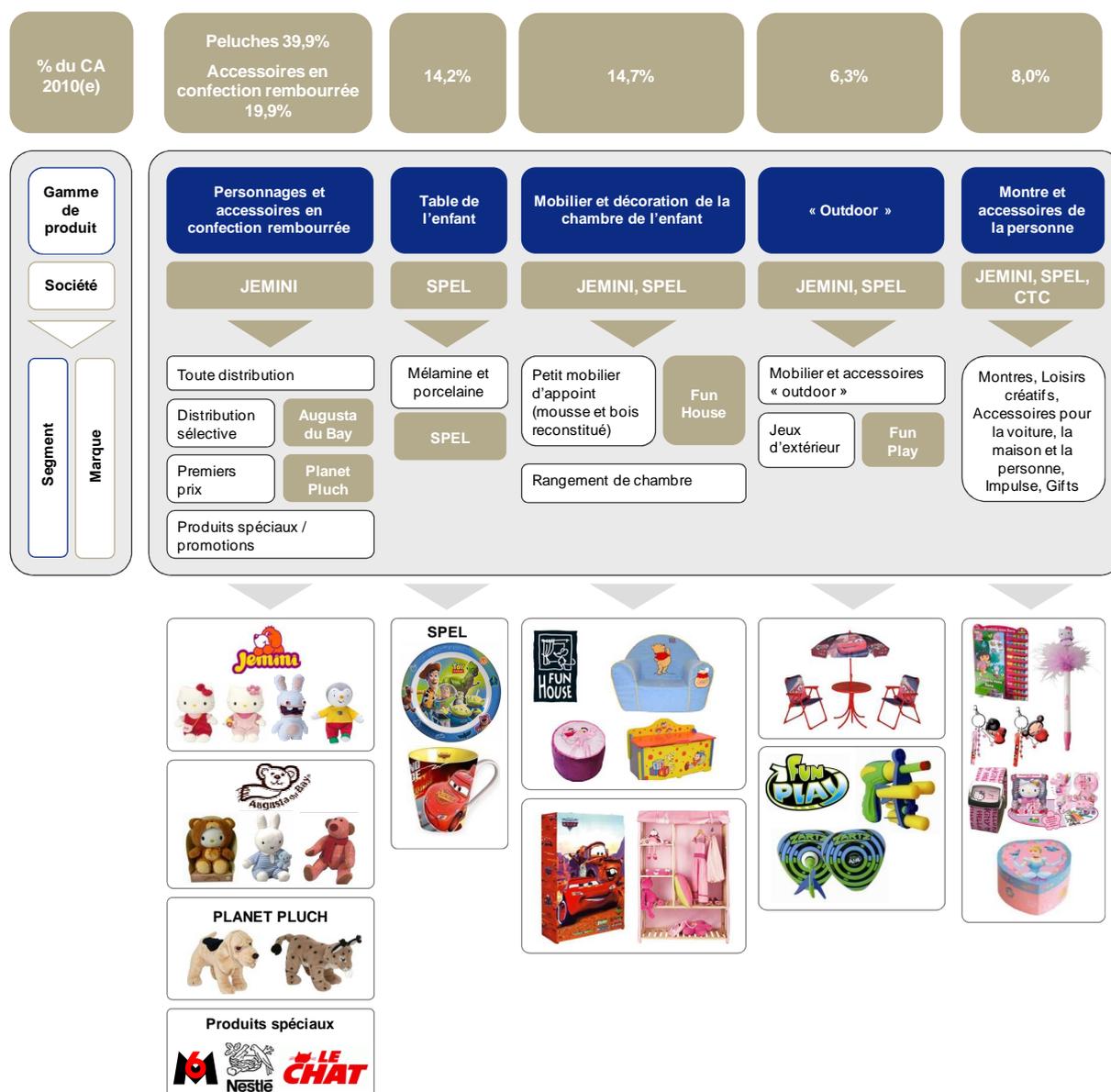
Les différentes lignes de produits, au nombre de cinq, développées par les sociétés du Groupe, sont présentées de manière exhaustive ci-dessous :

Ligne de produits	Société	Département (marque)
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Personnages et accessoires en confection rembourrée</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Toute distribution, bénéficiant d'un support marketing (Licence, Pub TV ou presse, RP)</li> <li>- Distribution sélective (design exclusif, licences premium)</li> <li>- Premier prix / Grande distribution</li> <li>- Produits spéciaux et promotions : séries spéciales conçues à la demande ou à des fins publicitaires pour de grandes marques (Lanvin, Nestlé, M6...)</li> </ul> </li> </ul>	JEMINI JEMINI JEMINI JEMINI	JEMINI Augusta du Bay Planet Pluch
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Table de l'enfant</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mélamine et porcelaine</li> </ul> </li> </ul>	SPEL	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Mobilier et décoration de la chambre de l'enfant</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Petit mobilier d'appoint (mousse et bois reconstitué)</li> <li>- Rangement et décoration de chambre</li> </ul> </li> </ul>	JEMINI SPEL	FUN HOUSE
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>« Outdoor »</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mobilier et accessoires « outdoor »</li> <li>- Jeux d'extérieur</li> </ul> </li> </ul>	SPEL JEMINI	Fun Play
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Autres accessoires pour l'enfant</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Montres</li> <li>- Loisirs créatifs</li> <li>- « Impulse » (stylos, porte-clés etc.)</li> <li>- « Gifts » (coffrets cadeau)</li> <li>- Divers accessoires pour l'enfant</li> </ul> </li> </ul>	CTC CTC CTC SPEL JEMINI	FUN HOUSE

Les ventes de peluches et accessoires en confection rembourrée (toutes licences et marques confondues) et les ventes export ont représenté près de 60% des ventes du Groupe en 2009. La répartition des ventes 2009 par gamme de produits se présente comme suit :



Les cinq lignes de produits développées par les sociétés du Groupe sont présentées de manière synthétique ci-dessous, selon la ligne produit, la segmentation, la société distributrice et la marque :



## 6.2.2 Les licences

L'exploitation de licences de marques ou de personnages pour enfants est au cœur de la stratégie de développement du groupe.

Le marché des licences pour enfants est une filière très dynamique. On assiste depuis quelques années à une multiplication des licences pour enfants, soutenue par la propagation des produits dérivés générés par les créations audiovisuelles et graphiques.

Selon Precepta, le Top 10 des licences jouets de Noël 2008 est le suivant :

Le Top 10 des licences jouets de Noël 2008 :	
1.	Pokémon
2.	Cars
3.	Winnie l'Ourson
4.	Dora l'Exploratrice
5.	Spider-man
6.	Star Wars
7.	Princesses Disney
8.	Hello Kitty
9.	Oui-Oui
10.	Charlotte aux Fraises

*Source : NPD Group dans LSA*

L'acquisition d'une marque sous licence constitue soit une alternative à la création d'une marque propre soit un complément à une marque propre existante. Elle permet :

- de toucher une nouvelle clientèle,
- de monter ou descendre en gamme,
- de pénétrer un réseau de distribution,
- de s'internationaliser,

Et d'accroître ainsi le volume global d'activité et générer de la marge supplémentaire.

Le risque associé est essentiellement financier car les investissements de création, lancement et production sont mis à la charge du licencié même s'ils restent relativement faibles. D'où la problématique du choix des bonnes licences et de la diversification du portefeuille pour répartir les risques sur plusieurs marques.

Les principaux termes d'un contrat de licence signé par le Groupe peuvent être synthétisés comme suit :

Propriété	Descriptif de la propriété
<b>Durée du contrat</b>	Possibilité ou non de renouvellement
<b>Droit du licencié</b>	Catégories de produits pouvant être licenciés (jouet, puériculture...) Gammes de prix dans lesquelles la marque peut être déclinée. Circuits de distribution et zones géographiques dans lesquels les produits peuvent être vendus Exclusivité (ou non) du licencié sur la licence (en terme de gamme de produit et/ou de territoire)
<b>Rémunération du licencié</b>	Une partie fixe : un minimum garanti (environ 40 à 60% du montant total des royalties estimées sur la durée du contrat) Une partie variable, un taux de royalties appliqué au chiffre d'affaires réalisé par le licencié sur les produits dérivés. Les taux sont variables d'une licence à l'autre (de 7% à 14% payé trimestriellement à terme échu)
<b>Obligation du licencié</b>	Information sur la marque
<b>Droit du licencié</b>	Réalisation d'audit (contrôle qualité, état des stocks, vérification de la facturation)
<b>Obligation du licencié</b>	Respect du cahier des charges (aspects relatifs aux procédés de fabrication, à la charte graphique...)

La maîtrise du processus d'acquisition des bonnes licences constitue l'un des savoir-faire essentiels du Groupe. Il se décline comme suit :

- Perception des attentes du marché par une veille permanente et une approche systématique des acteurs tels que :
  - o Studios de création de dessins animés
  - o Auteurs & Editeurs de bandes dessinées, jeux et jouets
  - o Presse généraliste et spécialisée
  - o Chaînes de télévision et d'une manière générale tout l'audiovisuel
  - o Salons Professionnels français et étrangers
  - o Réseau relationnel établi dans l'audiovisuel
- Origination des opportunités en tenant compte des principaux critères de sélection que sont :
  - o Adéquation des licences potentielles avec l'univers des produits du Groupe
  - o Synchronisation et compatibilité des délais avec ceux du Groupe

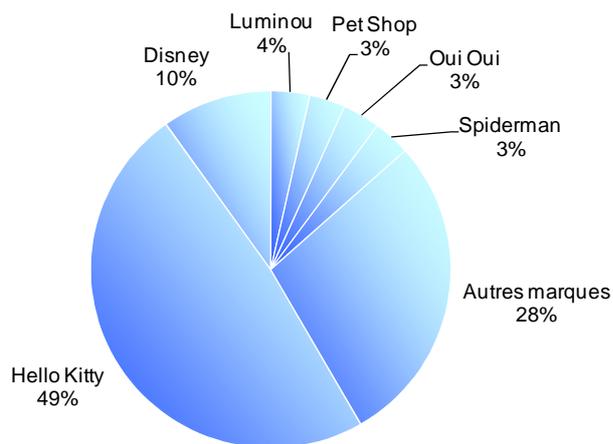
- Evaluation rapide de la diffusion prévisible (en euros et en nombre de pièces)
  - Concomitance des communications (presse, TV, cinéma)
  - Evaluation de la pérennité de l'agent et/ou de l'ayant droit
- Efficacité de la négociation fondée sur :
- Compétence d'une équipe dédiée
  - Elaboration rapide du cahier des charges d'une offre
  - Identification quasi immédiate des produits et territoires
  - Offre financière acceptable par les parties.

Le Groupe couvre aujourd'hui une large gamme de licences, dont la liste non-exhaustive à fin 2009 est présentée ci-dessous :

Licences	Licencié(s)
Barbapapa	JEMINI, SPEL
Bob l'Eponge	JEMINI, SPEL
Charlotte aux Fraises	SPEL
Charmy Kitty	JEMINI
Despicable Me (Moi, moche et méchant)	JEMINI
Dora l'Exploratrice	JEMINI, SPEL, CTC
Dubout	JEMINI
Fifi and the Flowertots	JEMINI
Grand Galop	JEMINI
Hello Kitty	JEMINI, CTC
How to train your Dragon	JEMINI
Lapins Crétins	JEMINI, CTC
Little Poney / Pet Shop	SPEL, CTC
Maya l'Abeille	JEMINI
National Geographic	JEMINI
Ni Hao Kai Lan	JEMINI, SPEL
Oggy & les Cafards	JEMINI
Oui-Oui	JEMINI, SPEL
Panthère Rose	JEMINI
Pénélope	JEMINI
Petit Ours Brun	JEMINI
Pucca	SPEL
Sarah Kay	JEMINI
Smiley	SPEL
Spiderman	SPEL, CTC
T'Choupi	JEMINI
Ushuaia	SPEL
Walt Disney (Winnie l'Ourson, Cars, Toy Story, Princesses etc.)	JEMINI, SPEL, CTC

Du fait des durées de vie variées des licences, le portefeuille se renouvelle de manière régulière. Par rapport aux licences qui ont connu de forts succès à Noël 2008 et 2009, on constate que le Groupe a bien effectué son travail de sélection puisqu'il détient (ou détenait) plusieurs d'entre elles, dont Cars (Disney), Hello Kitty, Dora l'Exploratrice ou encore Littlest Petshop. On notera qu'Hello Kitty s'est révélé être un des principaux moteurs de vente pour le Groupe en 2009 et 2010.

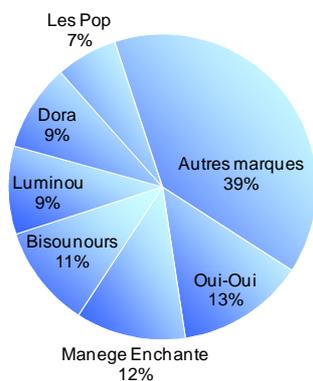
Le poids des différentes marques et licences dans les ventes 2009 consolidés au niveau Groupe se répartit comme suit :



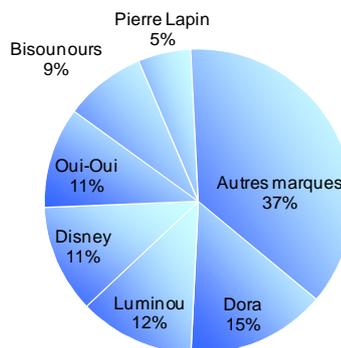
Il convient de noter que la répartition du volume des ventes évolue en ligne avec les demandes du marché, ce qui explique l'importance de la licence Hello Kitty, qui correspond à une opportunité de marché qu'a su saisir le Groupe.

Ainsi, à titre de comparaison, la répartition des ventes (hors CTC, acquis en 2009) de 2005 à 2008 se présente comme suit et montre l'importance relative des différents « hits » en fonction des années et le renouvellement naturel des licences :

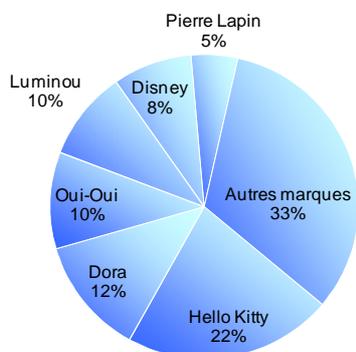
**2005**



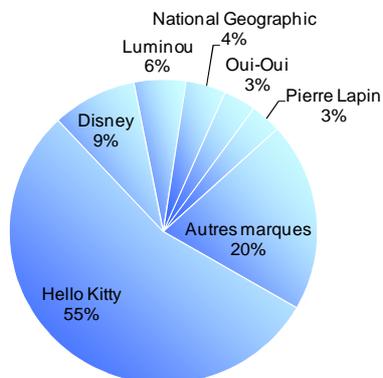
**2006**



**2007**



**2008**

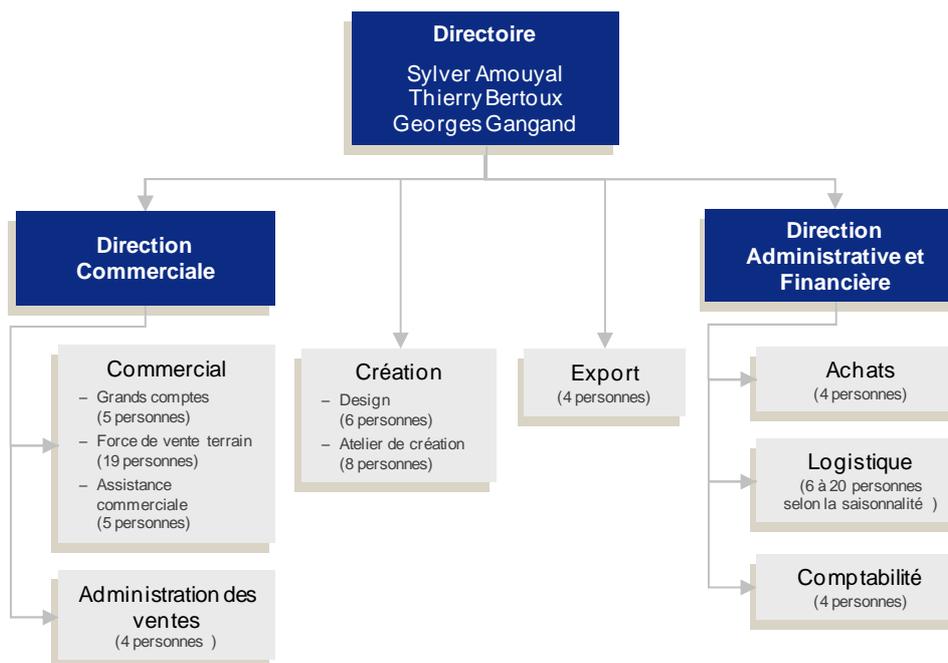


### 6.2.3 Les marques propres

Le Groupe possède différentes marques propres (qui constituaient notamment l'activité historique de JEMINI). Luminou, Augusta du Bay, Grumly, Horse, Edmond, Gugus Circus sont des marques propres de produits en peluches dont l'exploitation se décline selon les mêmes lignes de produits que celles des produits sous licence. FUN HOUSE couvre le mobilier pour enfant développé au sein de JEMINI.

## 6.3 ORGANISATION

Le projet d'organigramme opérationnel consolidé du Groupe, qui aura vocation à évoluer en fonction des acquisitions futures, se présente comme suit :



Les différentes sociétés du Groupe ont un « business modèle » relativement similaire avec des savoir-faire et compétences spécifiques et des gammes de produits et modes de distributions qui se complètent.

A l'image de la réorganisation juridique de Groupe qui a vu SPEL, CTC et JEMINI devenir des unités commerciales avec toutes les fonctions de back-office et de management concentrées au niveau Groupe, l'organigramme opérationnel s'est construit autour de fonctions support fusionnées et d'une direction commerciale intégrant chacun des équipes commerciales historiques.

L'un des points forts du Groupe réside en effet dans sa maîtrise des modes de distribution et dans sa force commerciale. La nouvelle organisation du Groupe intègre donc les trois directions commerciales de JEMINI, SPEL et CTC au sein d'une même direction, afin de profiter des savoir-faire de chacun dans chaque canal de distribution et sur les différentes gammes de produit : JEMINI allouant la majorité de sa force de vente aux grandes surfaces et magasins spécialisés, tandis que SPEL et CTC l'orientent principalement vers les grandes surfaces généralistes/alimentaires.

En termes de modèle économique, le design est réalisé en interne et la fabrication principalement sous-traitée en Asie. Ainsi, le design et la gestion de la fabrication s'opèrent de manière assez comparable dans les différentes sociétés du Groupe, chacune disposant de son propre bureau de style.

En revanche, JEMINI possède un savoir-faire spécifique à l'export. La société JEMINI fait appel à un agent de trading situé à Hong-Kong, Scholfield, qui se charge d'organiser et/ou de contrôler toute la partie logistique de ses ventes export vers l'Europe.

Sur le segment particulier du mobilier en mousse volumineux et donc à coûts de transport élevé (rapport poids / volume), FUN HOUSE utilise les ateliers de JEMINI à Ecommoy (72) pour effectuer le travail de rembourrage et de mise en housse directement en France. L'approvisionnement en mousse est assuré en flux tendus à partir de 3 fournisseurs situés dans un rayon de 200 km.

## 6.4 STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

Le GROUPE JEMINI est un acteur important du marché des produits sous licences pour l'enfant qui a su démontrer sa capacité à fédérer des savoir-faire et des positions de marché, par acquisitions successives.

Sa stratégie de croissance repose à la fois sur une croissance organique, favorisée par un long historique et une expertise sans cesse renouvelée du Groupe, et sur une croissance externe, favorisée par un environnement de marché favorable à des opérations de « build-up ».

### 6.4.1 La croissance interne

La croissance organique du Groupe repose sur plusieurs facteurs :

#### 6.4.1.1 L'investissement commercial et marketing

Les entreprises qui forment le Groupe ont fondé leurs succès sur les qualités de leurs produits et leurs choix des bonnes licences.

Dans tous les segments de l'enfance les domaines d'application des licences s'élargissent continuellement et de nouvelles catégories de produits viennent régulièrement s'ajouter aux listes existantes.

Le Groupe a ainsi développé un segment inédit, ou tout du moins encore peu exploité, en devenant le premier acteur français de l'art de la table sous licence, ou encore en créant une ligne de mobilier « outdoor » sous licence.

#### 6.4.1.2 L'enrichissement de l'offre

Compte tenu de la qualité de l'implantation commerciale et du référencement des produits du Groupe dans la totalité des canaux de distribution il est essentiel de constamment enrichir la gamme de l'offre.

Ces nouveautés ont à la fois pour objectif de satisfaire voire d'anticiper des désirs de sa clientèle finale (enfants et parents) et d'optimiser les investissements marketing dans les licences acquises.

#### 6.4.1.3 Ses positions de leader

Dans bon nombre de ses lignes de produits le Groupe occupe une position de leader qui lui assure une large notoriété et une forte crédibilité auprès des licenciés et dans la distribution. Cette image facilite l'acquisition de nouvelles licences et l'acceptation de nouvelles offres par la distribution.

#### 6.4.1.4 La diffusion des « best practices »

Le risque pour l'éditeur de nouveautés pour le monde de l'enfance est de s'enfermer dans sa spécialité. Le Groupe édite bon nombre de lignes produits et évite ce risque à ses filiales en organisant régulièrement des échanges par fonction entre les différentes équipes. Dans chaque fonction les meilleures pratiques sont échangées afin qu'elles profitent à tous.

### 6.4.2 La croissance externe

L'Europe compte environ 2000 producteurs de jouets dont approximativement 80% sont des PME (Source : Toys Industries of Europe – Bruxelles). Un grand nombre de ces entreprises de petites tailles sont confrontées à la volatilité de la demande et une extrême saisonnalité de leurs ventes (environ 60% sur novembre / décembre pour Noël). Il en est de même pour les acteurs du marché des produits pour l'enfant en général.

Face au renforcement de la concurrence, issue principalement des pays à bas coût de production, depuis 2000 le tissu industriel du secteur n'a cessé de s'appauvrir et le degré de concentration de s'élever.

En ligne avec cette tendance, le Groupe présente un attrait certain pour l'ensemble des acteurs du marché.

#### 6.4.2.1 Les cibles de la croissance externe

- Les concurrents dans chacune des lignes de produits existantes
- Les opérateurs spécialisés dans des offres complémentaires dans l'univers de l'enfance
- Les opérateurs dans d'autres univers.

#### 6.4.2.2 Les facteurs de succès de la croissance externe

- Des savoir-faire clés en matière de design en interne, fabrication sous-traitée et référencement dans la distribution qui accélèrent l'intégration, les synergies, les économies d'échelle et la croissance des sociétés acquises.
- Une distribution fidélisée par la qualité de l'offre : la relation du distributeur au licencié passe très largement par l'étendue de la gamme proposée et la qualité des licences gérées. Il est relativement aisé

pour le Groupe d'agréger à son offre celle des opérateurs nouvellement acquis et de la faire accepter par ses distributeurs.

- Des économies d'échelle généralement importantes et rapidement réalisables. L'intégration d'un nouvel opérateur au sein du Groupe (exemple l'acquisition de CTC par SPEL) peut conduire à des synergies et/ou des économies d'échelle importantes dans la mesure où les typologies des produits sont proches.
- La bonne réputation de ses sociétés opérationnelles et de leurs dirigeants, auprès des licenciés, des distributeurs et des usines, permet au Groupe d'accéder aux meilleures opportunités d'acquisition. Quel que soit le domaine, le business modèle ne change pas, ainsi, un management qui a réussi dans un segment est à même de réussir dans un segment connexe.

Sur ces bases, le Groupe entend se lancer activement dans la consolidation d'un secteur à fort potentiel de croissance à l'échelle européenne.

Il a d'ores et déjà démontré sa capacité à réaliser des acquisitions et à générer des synergies, immédiatement créatrices de valeur :

- Avec FUN HOUSE acquis par JEMINI en 2002 : la rentabilité de l'entreprise a été restaurée en 1 an et le chiffre d'affaires a doublé en 5 ans,
- Avec CTC acquis par FINANCIERE SPEL en 2009 : la rentabilité a été restaurée en 1 an et le chiffre d'affaires a progressé de 22% dans les 12 mois suivant l'acquisition.

## **6.5 LE MARCHÉ DES PRODUITS ET ACCESSOIRES POUR L'ENFANT**

### **6.5.1 Présentation du marché**

#### *6.5.1.1 Etat général et environnement de marché*

Le Groupe conçoit et développe une large gamme de produits en propre ou sous licence à destination de l'enfant autour des univers du loisir, de la table, de la chambre et plus généralement de l'accessoire.

Le marché des produits à destination de l'enfant connaît actuellement un environnement démographique et macroéconomique globalement difficile en Europe pour deux raisons :

- La situation démographique est structurellement mauvaise en raison d'une faible natalité,
- Et la consommation des ménages est en berne en raison du contexte économique actuel.

Au niveau démographique cependant, la situation apparaît contrastée selon les pays. Ainsi en France, les indicateurs démographiques 2010 sont meilleurs que dans le reste de l'Europe avec un taux de fécondité de 1,97, proche du seuil de renouvellement des générations (2,1 enfants par femme). De plus, la population infantile française représente plus de 18% de la population totale, ce qui se situe dans la fourchette haute par rapport au reste de l'Europe.

La situation démographique apparaît plus problématique dans des pays tels que le Royaume-Uni, la Belgique, l'Espagne ou encore l'Allemagne.

En termes d'environnement macro-économique, la consommation des ménages a été particulièrement mauvaise sur les trois dernières années, mais principalement en raison de facteurs conjoncturels.

Concernant plus spécifiquement les dépenses liées à l'enfant, il reste difficile d'évaluer les arbitrages effectués par les ménages en termes de consommation même s'il semble que ceux-ci n'aient pas souhaité réduire le budget consacré à l'enfant malgré le contexte économique difficile. Il n'en demeure pas moins indéniable que le marché des produits pour l'enfant a été largement impacté par la baisse globale du pouvoir d'achat des ménages. 2010 devrait cependant voir une amélioration plus ou moins marquée selon les pays en termes de consommation, ce qui devrait structurellement participer à la reprise du marché.

#### Le cas de la France

La France offre un environnement légèrement plus favorable que ses voisins européens par rapport au marché de l'enfant, grâce à un taux de fécondité parmi les plus élevés d'Europe et ainsi une population infantile qui devrait continuer à croître au cours des années à venir.

Les facteurs déterminants pour favoriser ce marché au cours des prochaines années sont :

- Le maintien d'un taux de fécondité assurant une croissance de la population infantile,
- Et le maintien des politiques d'aide à la famille.

En France comme dans le reste de l'Europe, si les parents n'ont pas souhaité répercuter les effets de la baisse de leur pouvoir d'achat sur les dépenses consacrées à l'enfant, ils ont cependant dû effectuer des arbitrages au niveau de la quantité comme de la qualité des produits pour l'enfant. Les dépenses des ménages consacrées à l'enfant ont donc été moins nombreuses, et dans le même temps, les parents ont eu tendance à acheter des produits moins chers, sans pour autant abandonner nécessairement le haut de gamme.

Le marché de la licence pour enfants a donc diminué en taille, et s'est polarisé autour des produits haut de gamme et bas de gamme, délaissant le milieu de gamme.

Les perspectives de relance structurelle de la consommation des ménages sont cependant encourageantes à deux niveaux :

- D'une part parce que les femmes ont leurs enfants de plus en plus tard, les parents disposant alors généralement d'un revenu plus élevé à consacrer à leur enfant,
- D'autre part en raison de l'augmentation du nombre de divorces et par conséquent du nombre de familles recomposées. Cet état de fait bénéficie à l'industrie des produits pour l'enfant car cela augmente le nombre de cadeaux reçus par les enfants de couples divorcés et, dans le cas de gardes partagées/alternées, permet de doubler les dépenses affectées à la chambre et la table de l'enfant notamment.

#### **6.5.1.2 Caractéristiques du marché**

Le marché des produits et accessoires à destination de l'enfant reste largement porté par le segment des jeux et jouets. Selon « TIE » (Toy Industries of Europe), association commerciale pour l'industrie européenne du jeu, le marché européen au détail des jeux et jouets traditionnels (hors jeux vidéo) est le plus large au niveau mondial en termes de chiffre d'affaires. Il a représenté 14,5 milliards d'euros en 2009.

En termes de parts de marché, les pays leader sont le Royaume-Uni, la France, l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne et les Pays-Bas qui totalisent à eux six plus de 78% du marché européen.

Le marché des produits pour l'enfant, à l'image du marché du jouet, est fortement saisonnier, les consommateurs effectuant la majorité de leurs achats (près de 60%) pendant la période de Noël (novembre à décembre), mais également durant la période de Pâques, des vacances d'été et la période post-vacances.

### **6.5.2 Focus sur le marché de la licence pour l'enfant**

#### **6.5.2.1 Présentation du marché**

Le marché de la licence pour l'enfant est difficilement quantifiable en raison de sa diversité. En effet, bien qu'ayant un peu perdu de leur prééminence historique, les jouets et autres accessoires pour enfants constituent le socle du marché de la licence, mais les produits sous licence destinés aux enfants sont de plus en plus variés et se déclinent désormais sous forme de jouets et d'habits mais aussi de meubles, de literie, d'accessoires pour la table et d'autres accessoires en tout genre.

En France, le marché de la licence pour l'enfant est estimé à plus de 1,5 milliards d'euros en 2009 (hors jouets et jeux vidéo) selon une étude<sup>2</sup> Precepta.

Parmi les segments du marché, les jeux et jouets sous licence représenteraient entre 900 et 1 100 millions d'euros et la puériculture entre 50 et 100 millions d'euros.

D'après « Licence ! Global », le marché mondial de la licence, autrement dit les ventes au détail de produits sous licence (enfants et adultes), se seraient établis à 187,5 milliards de dollars en 2008 (soit 127,5 milliards d'euros).

A l'échelle mondiale, le marché des licences a beaucoup souffert lors de la crise, tout comme le marché global des produits et accessoires pour l'enfant. En effet la récession a durement frappé les ventes de détail, et lorsque celles-ci vont mal, les ventes de produits sous licence également.

La croissance du marché global des licences dépend entre autres de trois phénomènes :

- La croissance de la consommation médiatique des enfants (chaînes de télévision et sites Internet dédiés qui stimulent la création de contenus audiovisuels adressés aux enfants et offrent de larges espaces de communication aux marques),
- La propagation de produits dérivés à de nouveaux secteurs (secteurs traditionnels du loisir et de l'habillement vs nouveaux secteurs de l'ameublement/décoration et des services),

---

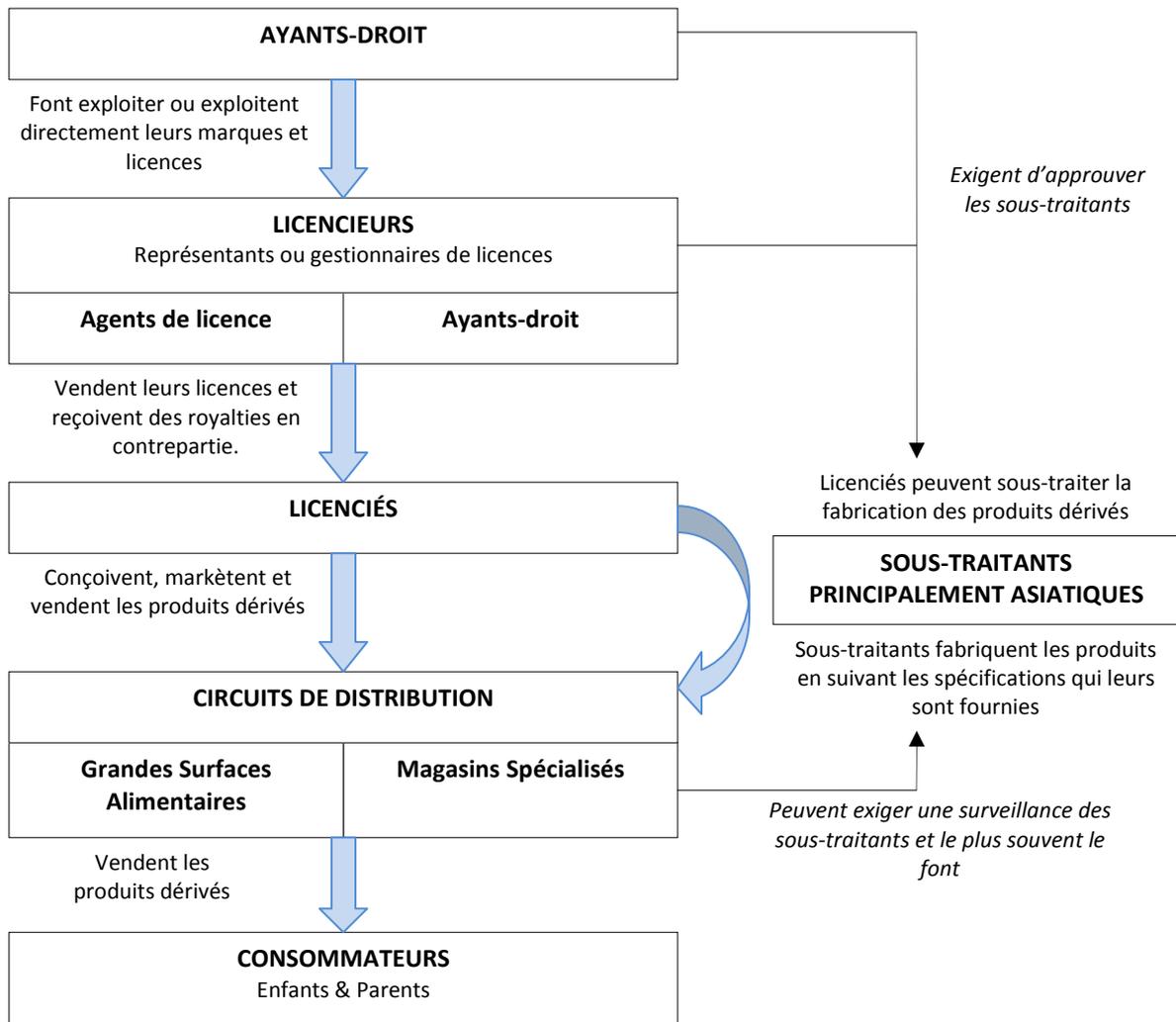
<sup>2</sup> « Le marché des licences pour enfants : la filière face à la crise et à l'éclatement de l'offre », février 2010.

- Le boom du e-commerce, Internet représentant un canal de vente supplémentaire pour les distributeurs.

### 6.5.2.2 Structure du marché et de la concurrence

Les acteurs du marché de la licence sont d'une part les ayants-droit, qui sont propriétaires des droits d'une marque ou d'une œuvre originale, et d'autre part les licenciés qui achètent le droit d'exploiter (fabrication et /ou commercialisation) une licence ou une marque donnée. L'ayant-droit ne devient licencieur que lorsqu'il décide de donner le droit d'exploitation d'une de ses marques, œuvres ou personnages à un licencié en contrepartie de royalties.

Le fonctionnement global du marché des licences est schématisé ci-dessous :



*Source : Invest Securities*

Les ayants-droit peuvent être des personnes physiques (les auteurs), ou des entreprises : studios de cinéma et autres producteurs de contenus, groupes audiovisuels et de médias, éditeurs de BD, de livres et de presse, éditeurs de jeux-vidéo, fabricants de jouets ou de produits pour l'enfant, industries agro-alimentaires et créateurs de marques.

Le top 10 mondial des ayants droits se présente comme suit :

Rang	Groupe	Domaine d'activité	Ventes de produits dérivés 2008 (M\$)
1.	Disney Consumer Products (Etats-Unis)*	Studio de cinéma, producteur de contenu	30 000
2.	Iconix (Etats-Unis)	Habillement	6 500
3.	Warner Bros. Consumer Products (Etats-Unis)	Studio de cinéma, producteur de contenu	6 000
4.	Marvel Entertainment (Etats-Unis)*	Editeur BD	5 700
5.	Nickelodeon & Viacom Consumer Products (Etats-Unis)	Audiovisuel / médias	5 500
6.	Major League Baseball (Etats-Unis)	Sport	5 100
7.	Phillips – Van Heusen (Etats-Unis, Pays-Bas)	Habillement	5 000
8.	Sanrio (Japon)	Créateur de marque	5 000
9.	The Collegiate Licensing Company / IMG (Etats-Unis)	Audiovisuel / médias	4 280
10.	Cherokee Group (Etats-Unis)	Habillement, cosmétiques (...)	4 000

*Source : Precepta / Source primaire : [www.licensemag.com](http://www.licensemag.com)*

*\* Marvel Entertainment a été racheté par Walt Disney en 2009*

La gestion des licences s'opère de plusieurs manières :

- Gestion en direct par les ayants-droit ou création de structures intégrées chargées de gérer les marques et licences (à l'exemple de Disney Consumer Products, filiale de The Walt Disney Company),
- Ou bien externalisation de la gestion des licences en les confiant à des agences intégrées d'ayants-droit concurrents ou à des agences spécialisées dans la gestion de licences. Ces agences sont soit des agences de grands groupes audiovisuels, soit des agences spécialisées (CPLG France, Les Fées Existent, The Licensing Company France, RMP Licensing, Hyphen etc.).

Les ayants-droits des principales licences enfant sur le marché français et leur gestionnaire sont présentés ci-dessous :

Marque	Ayant droit	Gestionnaire
Barbie*	Mattel (Etats-Unis)	Mattel Brands Consumer Products
Cars*	Pixar, The Walt Disney Company (Etats-Unis)	Disney Consumer Products France
Charlotte aux Fraises	American Greetings (Etats-Unis)	CPLG France
Disney*	The Walt Disney Company (Etats-Unis)	Disney Consumer Products France
Disney Princess*	The Walt Disney Company (Etats-Unis)	Disney Consumer Products France
Dora l'Exploratrice*	Nickelodeon (Etats-Unis)	Nickelodeon & Viacom Consumer Products / TF1 Licences (pour opérations promotionnelles)
Gormiti*	Giocho Preziosi (Italie)	Marathon Media
Hello Kitty	Sanrio (Japon)	TF1 Licences
Littlest Petshop*	Hasbro (Etats-Unis)	Hasbro Entertainment & Licensing
Looney Tunes*	Warner Bros. Entertainment (Etats-Unis)	Warner Bros. Consumer Products France
Oui-Oui	Chorion (Royaume-Uni)	France Television Distribution
Pokemon*	Pokémon, Nintendo (Japon)	Pokémon, Nintendo
Scooby-Doo*	Warner Bros. Entertainment (Etats-Unis)	Warner Bros. Consumer Products France
Spiderman	Marvel Entertainment, The Walt Disney Company (Etats-Unis)	M6 Licences
Star Wars	LucasFilm (Etats-Unis)	TFC France
Titeuf*	Glénat (France)	Glénat Licensing
Winnie l'Ourson*	The Walt Disney Company (Etats-Unis)	Disney Consumer Products France
WWE/Catch	World Wrestling Entertainment (Etats-Unis)	CPLG France

*Source : Precepta / Source primaire : [www.licensemag.com](http://www.licensemag.com)*

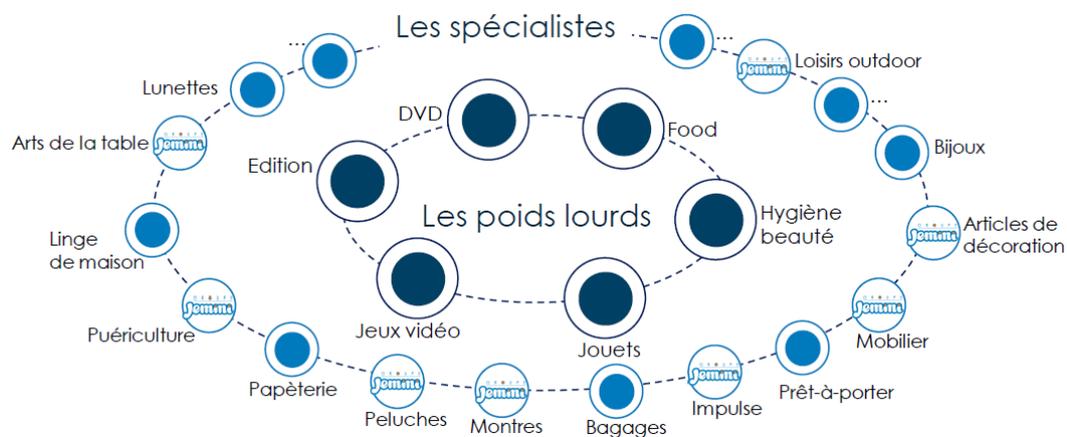
*\* gestion en direct par les marques elles-mêmes*

En vendant une licence, les ayants-droits cherchent à valoriser leur marque et à générer des revenus supplémentaires autour de celle-ci. Ils prennent en revanche un risque en vendant une licence car ils peuvent perdre le contrôle de l'image de la marque voire la déprécier pour peu que l'exploitation de la licence par le licencié soit de mauvaise facture ou, dans le pire des cas, dangereuse pour les enfants.

Les licenciés sont principalement des concepteurs et fabricants de jouets, de vêtements, de meubles, d'accessoires etc. Ils utilisent leur expertise d'un secteur et de processus industriels pour organiser la conception, la fabrication et/ou la commercialisation des produits dérivés.

Le secteur est relativement fragmenté. Ainsi, en prenant l'exemple du secteur du jouet, on constate que la taille des entreprises varie fortement entre des acteurs de dimension internationale et des acteurs plus petits à vocation nationale ou positionnés sur des marchés de niche. On observe cependant, depuis quelques années, un phénomène de concentration progressive du secteur.

Le marché de la licence pour enfants peut être schématisé comme suit, réparti entre quelques poids lourds, présents sur les grands segments de produits, et un grand nombre de spécialistes sur des marchés de niche, peu concurrentiels et rentables, sur certains desquels GROUPE JEMINI se positionne en tant que leader :



Par rapport au secteur des produits pour enfants, principalement développés sous licence, les principaux acteurs qui interviennent sur des segments comparables à ceux opérés par le Groupe sont présentés, de manière non exhaustive, ci-après :

- Les généralistes ou spécialistes locaux comme :
  - o Gipsy : entreprise normande de 18 salariés, créée en 1986 et ayant réalisé un chiffre d'affaires 2008 de 11M€,
  - o César-Nounours : groupe spécialisé dans les articles de fête et ayant réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 36M€ en 2010,
  - o Alpa : spécialiste des produits sous licence pour enfants et adultes de la papeterie, à la maroquinerie scolaire ou aux accessoires textiles, ayant réalisé 24M€ de chiffre d'affaires en 2009,
  - o Plage : société française créée en 1987 spécialisée dans la décoration intérieure des sols et des murs pour partie à destination des enfants, ayant réalisé un chiffre d'affaires en 2008 de 13,5M€,
  - o Petit Jour : société française développant notamment une gamme de produits autour des arts de la table,
  - o Etc.
- Les spécialistes étrangers :
  - o Golden Bear Products : entreprise anglaise créée en 1979 qui distribue des peluches sous marque propre et sous licence et autres jouets et articles de puériculture,
  - o United Labels : société allemande distribuant en Europe une large gamme de produits sous licences (textile, cadeaux, accessoires pour la maison et la salle de bain, peluches et sacs), ayant réalisé un chiffre d'affaires en 2009 de 40,3M€,
  - o Etc.
- Les généralistes internationaux : Mattel (US), Hasbro (US), Bandai (Japon), Giochi Preziosi (Italie), Simba Dickie (N°5 en Allemagne pour un chiffre d'affaires groupe de 500M€ en 2009, qui distribue notamment des peluches au travers de sa marque Nicotoy) etc.

L'intérêt pour les licenciés d'acquérir et de développer des licences consiste soit en une alternative à la création d'une marque propre, soit en un complément à une marque propre existante. Les licenciés, dans ce cadre, bénéficient principalement de la notoriété de la marque pour vendre leurs produits dérivés, mais également d'autres avantages tels que la possibilité de toucher une nouvelle clientèle, de monter ou de descendre en gamme, de pénétrer de nouveaux réseaux de distribution, de s'internationaliser etc.

Les risques associés sont principalement financiers car c'est au licencié d'effectuer les investissements nécessaires à la conception, la fabrication, le transport et/ou la commercialisation du produit dérivé. L'un des facteurs clé de succès sur ce secteur est donc de constituer un portefeuille de licences diversifié afin de répartir les risques entre plusieurs marques.

L'avantage du GROUPE JEMINI réside donc à la fois dans son portefeuille élargi de licences mais également dans ses marques propres qui viennent étendre la gamme de produits offerts sur le marché de l'enfant.

La dynamique du marché de la licence prend corps dans les rapports de force qui s'opèrent entre licencieurs et licenciés. L'une des caractéristiques importantes du marché des licences est qu'il s'agit d'un marché de l'offre où il existe historiquement plus de vendeurs que d'acheteurs de licences.

Ce phénomène est accentué par la concentration du marché sur les gros acteurs et les nombreuses barrières à l'entrée qui existent en termes de :

- Réglementation et normes applicables aux produits à destination des enfants,
- Maîtrise des circuits de distribution,
- Savoir-faire dans l'acquisition des licences et relation avec les ayants-droit.

Un réel retournement s'est ainsi opéré dans les rapports de force entre les acteurs du marché, puisque le succès d'une licence et donc les revenus associés pour les ayants-droits dépendent fortement des anticipations des licenciés en la matière. La façon dont les licenciés vont considérer le caractère incontournable ou non d'une marque va influencer sur le référencement et les déclinaisons de gamme sur cette marque, et donc sur son succès.

On constate donc un déplacement de la concurrence du côté des licencieurs alors que dans le même temps s'opère une concentration progressive du secteur du côté des licenciés.

Certaines licences considérées comme des « blockbusters » restent cependant incontournables sur le marché et ramènent ce rapport de force en faveur du licencieur, à l'exemple de « Disney » ou d'« Hello Kitty ».

### **6.5.2.3 Les contrats de licence**

Les règles et paramètres à respecter dans l'exploitation d'une licence mais également les droits du licenciés sont négociés de gré à gré entre licencieur et licencié.

Les caractéristiques de ces contrats portent sur :

- La marque, l'univers et les personnages concernés par la licence,
- La catégorie de produits et la gamme de prix sur laquelle la marque peut être déclinée,
- La durée d'exploitation de la licence (en général 2 à 3 ans), les conditions de renouvellement et la ou les zones d'exploitation des licences,
- Les conditions de rémunération du licencieur, à savoir :
  - o L'assiette de calcul des royalties,
  - o Le taux de royalties (en général entre 8 et 14% des ventes après remises accordées aux distributeurs)
  - o Et le minimum garanti (somme à valoir sur les royalties).
- Le cahier des charges incluant les éléments normatifs, techniques et stylistiques nécessaires pour concevoir et fabriquer les produits dérivés, et les conditions d'audit des sous-traitants.

## **6.5.3 L'environnement réglementaire du marché des produits de l'enfant**

### **6.5.3.1 Les normes et réglementations sécuritaires et sanitaires**

Les acteurs du marché, et plus spécifiquement les fabricants et licenciés de produits et accessoires pour l'enfant, sont confrontés à un certain nombre de normes et de règles, au niveau national et européen.

La réglementation en matière de sécurité et de santé est très stricte et contraignante et demande un véritable savoir-faire de la part des acteurs du marché, ce qui constitue de fortes barrières à l'entrée.

Les normes et exigences applicables évoluent rapidement, en raison du développement constant de nouveaux matériaux et procédés de fabrication, et demandent une véritable expertise pour savoir s'y adapter et éventuellement les anticiper.

Concernant la sécurité des jouets, la directive européenne 88/378/CEE (remplacée totalement à partir du 20 juillet 2011 par la directive 88/378/CEE) s'applique à tout produit conçu ou manifestement destiné à être utilisé à des fins de jeux par des enfants de moins de 14 ans, et détermine des normes harmonisées, permettant d'apposer le marquage « CE » de conformité sur les produits satisfaisant aux critères de sécurité.

Les normes applicables aux produits fabriqués par JEMINI (peluches rembourrées), FUN HOUSE (mobilier) et SPEL-CTC (articles de table, mobilier, « outdoor » et autres accessoires) concernent notamment les propriétés mécanique et physiques, l'inflammabilité ou la migration de certains éléments chimiques.

S'agissant du mobilier de l'enfant, il n'existe pas de directive européenne spécifique, la directive GPSD (General Product Safety Directive) s'applique alors dans ce cas. Cette directive tend à assurer un haut niveau de sécurité pour les produits non couverts par une législation spécifique.

En revanche, il existe pour le mobilier des normes françaises volontaires, offrant un cadre réglementaire en termes de sécurité, de stabilité ou de résistance pour tout ce qui concerne le mobilier domestique ou mobilier d'extérieur..

Il existe également au niveau européen, en plus des différentes directives et normes concernant l'utilisation de substances chimiques, une réglementation sur l'enregistrement, l'évaluation, l'autorisation et la restriction des produits chimiques (REACH 1907/2006), entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> juin 2007. Le Groupe surveille tout particulièrement la conformité de ses produits jouets en matière d'emploi de certaines substances et préparations dangereuses telles qu'elles sont définies dans l'annexe 17. Ces limitations concernent l'emploi de cadmium, de colorants azoïques et de phtalates.

L'ensemble des normes et réglementations européennes s'accompagne d'un système d'alerte « Rapex » entre les Etats membres et la Commission, qui permet d'alerter rapidement les autorités compétentes concernant la présence de substances dangereuses ou les défauts de fabrication pour des produits auxquels s'appliquent ces normes.

#### 6.5.3.2 Les normes de qualité et de conformité

Il existe d'autres barrières à l'entrée que constituent le respect des réglementations et normes de qualités et la conformité au cahier des charges exigées par les ayants-droit et licencier, soucieux principalement de leur image de marque.

Lors de la signature du « deal memo » formalisant le préaccord d'exploitation d'une licence, l'ayant-droit met à la disposition du licencié un cahier des charges (ou « style guide ») intégrant l'ensemble des éléments de la charte graphique pour tout ce qui concerne les couleurs, poses, fonds ou scène pour un univers ou un personnage donné. Ce document sert de cadre à l'ensemble de la conception et du design avant soumission de l'ensemble des créations aux ayants-droit.

Les licencieurs et ayants-droit sont également très scrupuleux sur les normes de qualités à respecter dans la fabrication des produits, et interviennent automatiquement dans la validation voire la sélection des usines partenaires, via des recommandations et audits. Ces contrôles sont mis en place afin de se prémunir contre d'éventuels scandales sanitaires impliquant des fabricants chinois ou autres sous-traitants et afin de sauvegarder l'image de marque des produits sous licence.

Au niveau de la distribution, des audits des sites de production sont réalisés par les clients, qu'il s'agisse des grandes enseignes de distribution ou des clients sur l'activité promotion, afin de valider la qualité des produits et confirmer les commandes.

Les risques sont analysés en amont de la production afin de se prémunir contre les risques de non-conformité des produits. Des tests produits sont également réalisés par les sociétés du Groupe, soit en amont et tout au long de la production, soit à l'issue de la production, par des laboratoires de renom en France, ou par leurs filiales en Chine pour ce qui concerne les ventes FOB. Le Groupe fait appel à des bureaux de certification reconnus (Veritas, SGS etc.) pour vérifier la conformité aux normes et réglementations applicables.

Enfin, dans le cadre de sa participation à la Fédération Française des Industries Jouets Puériculture, la société JEMINI collabore avec la Fédération ICTI (International Council of Toy Industry) et respecte la charte ICTI Care Process. Cette charte permet de vérifier la qualité sociale des entreprises qui s'y conforment, via des contrôles réguliers des conditions de travail et selon des critères strictes. L'obtention du certificat ICTI, renouvelable chaque année, permet à JEMINI de travailler en toute transparence avec les licencieurs et distributeurs.

En parallèle de l'ensemble des tests et contrôles réalisés directement par le Groupe sur une base réglementaire ou volontaire, les licencieurs et distributeurs interviennent ainsi tout au long du processus produit, en amont pour

vérifier la conformité au cahier des charges et valider le lancement de la production, et en aval pour constater le respect des normes et réglementations.

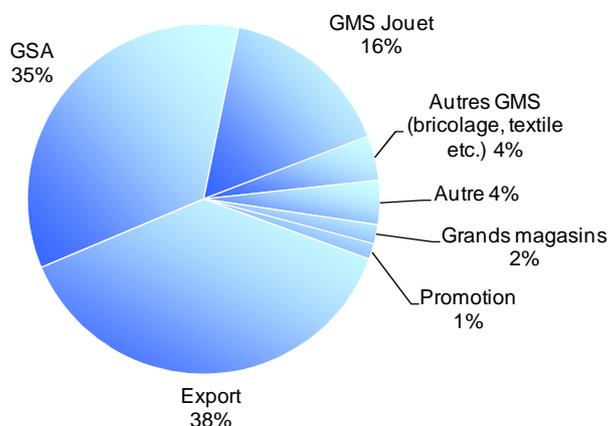
#### 6.5.4 Les circuits de distribution

Les circuits de distribution des produits pour l'enfant sont très proches de ceux des jeux et jouets. Ainsi, les magasins spécialisés et les grandes surfaces alimentaires sont les deux circuits de distribution dominant le marché (85% de la distribution en France en 2009 sur le marché des jeux et jouets) tandis que le reste des parts de marché sont détenus par les grands magasins et la vente à distance.

Les principaux canaux de distribution du marché des produits pour l'enfant sont les suivants :

- Les magasins généralistes :
  - o Les grandes surfaces alimentaires (GSA) sont les premiers distributeurs de produits dérivés en tout genre. Il existe actuellement en France six grandes chaînes de distribution : Carrefour, Auchan, Géant Casino, Système U, Leclerc et Intermarché, certaines étant des chaînes intégrées et d'autres étant composées de franchisés ayant des accords avec des centrales d'achat. Les caractéristiques de ce circuit de distribution sont sa capacité de référencement et de réaction face à la saisonnalité de l'activité et sa grande puissance de négociation sur les prix,
  - o Les magasins populaires, principalement Monoprix,
  - o Les grands magasins, dominés à 90% par les Galeries Lafayette et le Printemps, présentant des gammes de prix très larges pour l'équipement à la personne.
- Les spécialistes des loisirs avec les spécialistes du sport (distribuant les gammes de produits « outdoor » pour ce qui concerne le Groupe) et les spécialistes des jeux et jouets. Ces derniers se divisent entre grandes surfaces spécialisées (GSS), telles que Toys'R'Us ou la Grande Récré, et magasins de proximité spécialisés constitués principalement de réseaux de franchisés ou d'adhérents rattachés à des centrales d'achat ou de référencement (JouéClub, Joupi, Starjouet etc.). Ces réseaux de distribution bénéficient d'une force de vente et d'un aménagement des points de vente spécialisés autour de l'univers de l'enfant, ainsi que d'une offre élargie tout au long de l'année. En revanche, en raison de leur spécialisation, ils restent très soumis à la saisonnalité des ventes.
- Les spécialistes de l'équipement à la personne, particulièrement les spécialistes de l'habillement (Kiabi, Gemo etc.) et les multi spécialistes de la puériculture (Aubert, Bébé 9, New Baby, Autour de Bébé etc.),
- Les spécialistes de l'équipement de la maison qui constituent un réseau de distribution moins classique mais sont des relais de croissance privilégiés sur certaines gammes de produits sous licence. Ils comprennent notamment les grandes surfaces d'ameublement et de bricolage (Conforama, Bricorama etc.).
- Les opérateurs du e-commerce principalement la vente à distance traditionnelle (La Redoute, les 3 Suisses) et les « pure players » généralistes (amazon.fr, cdiscount.fr, pixmania.com etc.).

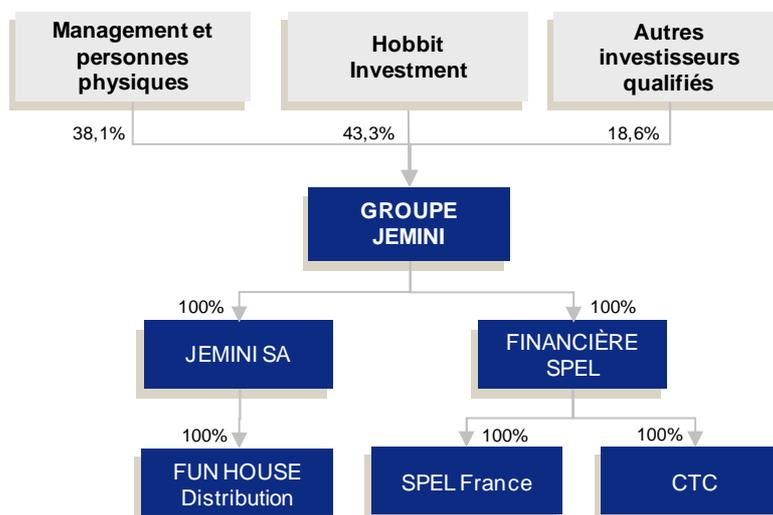
La répartition des ventes par client en 2009 s'opère comme suit au niveau Groupe :



## 7. ORGANIGRAMME

### 7.1 DESCRIPTION DU GROUPE

L'organigramme juridique du Groupe, réalisé sur la base de la part du capital détenu par chaque actionnaire à la date du présent Document d'Information et après réalisation de l'augmentation de capital préalable à l'admission des titres sur Alternext, se présente comme suit :



Le capital de GROUPE JEMINI est détenu principalement par son management et par le holding d'investissement, HOBBIT Investment, présent au capital depuis 2007.

Des informations sur les actionnaires existants sont disponibles au paragraphe 18 – « Principaux actionnaires » du présent document.

### 7.2 PRESENTATION DES SOCIETES DU GROUPE

GROUPE JEMINI poursuit une stratégie dynamique de croissance externe et a démontré sa capacité à générer de fortes synergies à l'occasion de ses différentes acquisitions.

Il est aujourd'hui constitué de quatre sociétés opérationnelles : JEMINI, FUN HOUSE Distribution, SPEL et CTC qui sont devenues incontournables sur leurs segments et développent chacune leurs propres lignes de produits notamment dans les domaines de la confection rembourrée (essentiellement les peluches), du mobilier, de la table, des produits d'extérieur et de l'accessoire pour l'enfant.

La société historique du Groupe, JEMINI, est le leader en France sur le marché des produits sous licence en confection rembourrée et, via sa filiale à 100% FUN HOUSE DISTRIBUTION, dans le domaine du mobilier pour enfants (tables, sièges, fauteuils etc.).

SPEL est le leader sur le marché français des accessoires de la table pour enfants sous licence, et développe également une ligne de mobilier ludique ainsi qu'une ligne prometteuse de produits de loisir « outdoor » sous la licence Ushuaia notamment.

CTC est spécialisée dans les produits sous licence destinés aux enfants tels que montres, décoration et accessoires de la chambre et loisirs créatifs.

GROUPE JEMINI a réalisé un chiffre d'affaires consolidé pro forma de 31,1 M€ en 2009 pour un EBITDA de 3,9 M€.

## 8. PROPRIETES IMMOBILIERES ET EQUIPEMENTS

### 8.1 IMMOBILISATIONS CORPORELLES

GROUPE JEMINI loue l'ensemble de ses sites d'exploitation.

- **JEMINI** :

Adresse	surface	Loyer HT	Bailleurs <sup>(1)</sup>	type bail	Date de début	Echéance
Ecommoy 72 220	2 051 m <sup>2</sup>	240 000€	SCI Les Truberdières	Commercial 6 ans fermes	01/10/2010	30/09/2016
Le Lude 72 800	1 785 m <sup>2</sup>	18 000 €	SCI MG	Commercial 3-6-9	01/08/2010	31/07/2019
Paris Bd Saint Germain 75 006	160 m <sup>2</sup>	84 000€	SCI ODEON OFFICE	Commercial 3-6-9	01/01/2009	31/12/2017

<sup>(1)</sup> Il n'existe pas de liens capitalistiques entre GROUPE JEMINI et ses bailleurs.

- **SPEL** :

Adresse	surface	Loyer HT	Bailleurs <sup>(2)</sup>	type bail	Date de début	Echéance
Noisy-le-Grand 93 165	1 890 m <sup>2</sup>	113 400 €	SCI Richone	Commercial 3-6-9	01/01/2004	31/12/2012

<sup>(2)</sup> Il existe les liens suivants entre GROUPE JEMINI et ses bailleurs : la SCI Richone est constituée de Monsieur Patrick ABESSIRA et Madame Sandrine AMOUYAL.

- **CTC** :

Adresse	surface	Loyer HT	Bailleurs <sup>(3)</sup>	type bail	Date de début	Echéance
Villeurbanne 69 100	520 m <sup>2</sup>	20 000 €	Simone COIRAND	Commercial 3-6-9	07/07/2008	06/07/2017

<sup>(3)</sup> Il n'existe pas de liens capitalistiques entre GROUPE JEMINI et son bailleur.

### 8.2 PROBLEMES ENVIRONNEMENTAUX

Le Groupe est en conformité avec les lois, réglementations et usages applicables dans les domaines de la protection et de la préservation de l'environnement et de la santé. Ses activités ne sont ni n'ont été à l'origine de pollution, d'atteinte à la santé humaine ou à l'environnement.

## 9. EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIERE ET RESULTAT

Le chapitre 9 est consacré à la présentation des résultats et de la situation financière consolidée pro forma de la Société pour les trois exercices clos au 31 décembre 2008, 2009 et 30 juin 2010.

Le lecteur est invité à lire le présent chapitre au regard de l'ensemble du Document d'Information. Il est en particulier invité à prendre connaissance du descriptif de l'activité de la Société exposé au chapitre 6 du présent document.

De la même façon, le lecteur est invité à prendre connaissance des comptes consolidés pro forma des trois exercices clos au 31 décembre 2008, 2009 et 30 juin 2010, des notes annexes attenantes ainsi que du Rapport d'examen limité des Commissaires aux Comptes qui sont présentés dans le chapitre 20 du présent document.

Les comptes consolidés pro forma de la Société ont été préparés conformément aux normes comptables IFRS actuellement en vigueur. La Société n'envisage pas à ce stade de changer de référentiel comptable dans un avenir proche.

### 9.1 ANALYSE DU BILAN

La présentation économique du bilan qui suit est construite à partir des comptes consolidés pro forma du Groupe clos au 31 décembre 2008, 2009 et 30 juin 2010.

Ces états financiers présentent le Groupe tel qu'il sera constitué à la date du présent Document d'Information et prennent donc en compte l'acquisition de FINANCIERE SPEL par GROUPE JEMINI ainsi que la mise en place d'un crédit vendeurs de 9,2 M€ consenti par les cédants de la société FINANCIERE SPEL.

Cette acquisition des titres et obligations convertibles en actions de FINANCIERE SPEL par GROUPE JEMINI pour 9,2 M€ a été réputée réalisée au 1<sup>er</sup> janvier 2008 avec en contrepartie la mise en place du crédit vendeurs de ce même montant.

Pro forma non audité – En K€	31/12/2008 (12 mois)	31/12/2009 (12 mois)	30/06/2010 (6 mois)
+ Immobilisations incorporelles	21 819	21 798	21 567
+/- Impôt différé	(2 240)	(1 993)	(1 838)
+ Immobilisations corporelles	327	606	384
<b>Total immobilisations nettes des impôts différés</b>	<b>19 906</b>	<b>20 411</b>	<b>20 113</b>
+ Stocks et en-cours	3 340	3 395	5 235
+ Créances clients	4 091	3 111	2 857
- Dettes et passifs courants	(5 072)	(3 788)	(3 515)
+/- autres actifs/passifs courants (hors dettes sur acquisition de titres)	2 175	3 152	1 762
<b>Total besoin en fonds de roulement</b>	<b>4 533</b>	<b>5 871</b>	<b>6 338</b>
<b>Total investi</b>	<b>24 440</b>	<b>26 281</b>	<b>26 452</b>

Pro forma non audité – En K€	31/12/2008 (12 mois)	31/12/2009 (12 mois)	30/06/2010 (6 mois)
<b>Capitaux propres</b>	<b>-443</b>	<b>1 828</b>	<b>2 337</b>
Dettes bancaires nettes	10 176	8 683	8 943
Crédit vendeurs sur acquisition FINANCIERE SPEL	9 200	9 200	9 200
Comptes courants d'associés	2 045	2 045	2 045
Compléments de prix d'acquisition	3 743	3 942	3 944
Autres dettes et passifs	(281)	583	(17)
<b>Position financière nette</b>	<b>24 883</b>	<b>24 453</b>	<b>24 115</b>
<b>Total des capitaux investis</b>	<b>24 440</b>	<b>26 281</b>	<b>26 452</b>

### **9.1.1 Comparaison comptable des périodes de 12 mois clos les 31 décembre 2008 et 31 décembre 2009**

Cette présentation économique du bilan met en évidence les grandes masses des emplois et ressources financières du Groupe aux dates de référence.

Il convient de noter qu'en raison de l'indisponibilité des comptes sociaux de CTC au 31/12/2008, le périmètre 2008 ne comprend pas la société CTC acquise en 2009.

Les immobilisations nettes figurent au net des impôts différés. Les impôts différés sont calculés sur la différence entre la valeur comptable des acquisitions et leur juste valeur, et proviennent de la réévaluation des actifs de SPEL, acquis en juillet 2007.

Au 31/12/2009 les immobilisations incorporelles et écarts d'acquisitions au net des impôts différés (19 805 K€) représentent quasi-exclusivement la valeur du poste Immobilisations nettes. Cet agrégat varie faiblement (226 K€) par rapport au 31/12/2008, exclusivement du fait de l'intégration de la société CTC, acquise en 2009, dans le périmètre. Une valeur incorporelle de 7 411 K€, au titre des « relations clients » de SPEL, s'amortit sur 10 à 20 ans.

Au 31/12/2009 le besoin en fonds de roulement qui intègre désormais celui de CTC représente 22,3% des emplois, un pourcentage relativement stable par rapport au 31/12/2008 sans CTC (18,55%).

Au 31/12/2009, les capitaux propres pro-forma s'établissent à 1 828 K€, principalement renforcés par l'intégration du résultat consolidé de l'exercice (1 537 K€), et représentent 7,0% du total des capitaux investis en raison de la constitution récente du Groupe et du refinancement par la dette (pour plus de moitié composée de dettes envers les actionnaires et/ou managers).

Au 31/12/2009 la position financière nette de 24 453 K€ inclut 3 942 K€ de dettes « fournisseurs d'immobilisation » représentatives des compléments de prix à payer dans le cadre des acquisitions des sociétés qui composent le Groupe. Elle intègre également un crédit vendeurs de 9,2 M€ venant financer l'acquisition de FINANCIERE SPEL et consenti par les vendeurs, ainsi qu'un compte courant d'associé (2 045 K€) au titre du remboursement anticipé des OCA 2 à l'actionnaire principal, Hobbit Investment.

La position financière nette est en légère amélioration (430 K€) par rapport à la position financière nette au 31/12/2008 qui incluait 3 743 K€ de dettes « fournisseurs d'immobilisation » (représentant des compléments de prix et titres restant à payer sur l'acquisition de JEMINI).

### **9.1.2 Commentaire sur la première situation semestrielle au 30 juin 2010**

Au 30/06/2010 la structure du bilan économique du Groupe a peu varié par rapport au 31/12/2009.

Le total des immobilisations, nettes des impôts différés passifs, a légèrement diminué à 20 113K€ essentiellement constitué des actifs incorporels (écart d'acquisition et relations clients) et représente 76 % des actifs investis.

Le besoin en fonds de roulement progresse de 8,0% par rapport au 31/12/2009 car, typiquement, c'est au début du 2<sup>ème</sup> semestre que se forme un pic de besoin en fonds de roulement lié aux effets de stockage et de mise en production des commandes qui seront délivrées durant le 2<sup>ème</sup> semestre et particulièrement le 4<sup>ème</sup> trimestre.

Les fonds propres progressent à raison du résultat net du semestre (147 K€) et de l'effet des impacts pro-forma (362 K€).

La position financière nette s'alourdit de 338 K€ essentiellement du fait de l'accroissement du besoin en fonds de roulement à cette date. A noter que la dette « fournisseurs d'immobilisations » de 3 942 K€ (dont les 200 K€ supplémentaires par rapport à 2008 sont liés à l'acquisition de CTC réputée réalisée au 1<sup>er</sup> janvier 2009) a été réglée le 17 novembre 2010 à concurrence de 2,1 M€ grâce à la trésorerie générée durant le 3<sup>ème</sup> trimestre 2010.

## **9.2 ANALYSE DE LA VARIATION DES CAPITAUX PROPRES PRO FORMA**

Au 01/01/2008, date d'ouverture de la période sous revue, les capitaux propres pro-forma du groupe s'établissent à -997 K€ (dont 4 115 K€ de capital social) comme conséquence de la construction pro forma des comptes qui intègrent les restructurations liées aux différentes acquisitions réalisées.

- La valeur négative de 3 619 K€ figurant sous la colonne « Réserves et Résultats pro-forma » prend principalement en compte :

- 1 155 K€ de réduction de capital de la société JEMINI intervenue en 2009 pour permettre la sortie d'un associé minoritaire et ainsi assurer 100% du contrôle de la société JEMINI par GROUPE JEMINI. Cette opération est ramenée en pro-forma à l'ouverture de la période pour marquer la constitution de l'intégralité du groupe dès cette date. Une dette de même montant apparaît au passif du 31/12/2008 en compte courant créditeur.
  - 2 598 K€ de résultats enregistrés par la société JEMINI entre le 01/01/2008 et le 30/06/2010, inclus dans le prix d'acquisition des titres cette même société tel qu'enregistré à l'actif de GROUPE JEMINI ; il convient de neutraliser ces résultats en début de période car ils sont pris en compte dans le déroulé du tableau au fur et à mesure de leur réalisation historique.
- La valeur négative de 2 493 K€ figurant sous la colonne « Impact entrée de périmètre FINANCIERE SPEL » exprime la différence entre les capitaux propres de FINANCIERE SPEL au 31/12/2007 et le prix d'achat des titres de FINANCIERE SPEL par GROUPE JEMINI. En effet à l'occasion de la construction de ces comptes pro-forma et s'agissant d'une restructuration interne, sans changement de contrôle, il y a lieu d'annuler le goodwill dégagé sur l'acquisition des titres de FINANCIERE SPEL.

Dans le déroulé annuel de ce tableau, figurent essentiellement les résultats consolidés du groupe ainsi constitué et une ligne « impact pro-forma » qui prend en compte la neutralisation de différentiels (globalement positifs) de charges soutenues par certaines sociétés alors que la constitution pro forma du groupe a pour conséquence d'en supprimer la source (il s'agit essentiellement de la réduction de la charge financière générée au taux de 12% l'an par les OC2 qui deviennent des comptes courants rémunérés à 6% dès que le groupe est juridiquement constitué).

En conséquence les capitaux propres pro forma du groupe s'élèvent au 30/06/2010 à 2 337 K€.

### 9.3 ANALYSE DU COMPTE DE RESULTAT

Pro forma non audité – En K€	31/12/2008 (12 mois)	31/12/2009 (12 mois)	30/06/2010 (6 mois)
Chiffre d'affaires	25 482	31 071	14 346
Marge brute sur coûts directs marchandises / matières (% du CA)	57,7%	55,9%	55,3%
<i>Dont réalisé à l'export</i>	<i>8 535</i>	<i>12 090</i>	<i>5 430</i>
EBITDA	3 043	3 920	884
En % du CA	11,9%	12,6%	6,2%
Résultat opérationnel courant (avant amortissement et dépréciation des actifs incorporels)	2 857	3 814	822
Amortissements des incorporels liés aux regroupements d'entreprise	(464)	(464)	(232)
Dépréciation du goodwill	(578)	-	-
Résultat opérationnel	1 512	3 348	590
Résultat financier	(1 477)	(1 053)	(354)
Résultat net (avant amortissement et dépréciation des actifs incorporels)	890	2 001	379
Résultat net de l'exercice	(152)	1 537	147

#### 9.3.1 Comparaison comptable des périodes de 12 mois clos les 31 décembre 2008 et 31 décembre 2009

Le chiffre d'affaires de l'exercice 2009 a connu une progression de 21,9% par rapport à 2008, en partie du fait de l'intégration de CTC dans les comptes pro forma à compter de 2009.

La progression de la marge après déduction des coûts directs d'achat des marchandises et matières premières consommées dans le cycle d'exploitation a été moins rapide que celle du chiffre d'affaires. Le taux de marge est ainsi passé de 57,7% à 55,9%. Ceci s'explique par :

- La forte progression des ventes à l'export du Groupe (+41,7% des ventes export contre +21,9% du chiffre d'affaires total),
- Et un taux de marge brute pour les ventes FOB plus faible que pour le reste des ventes du Groupe.

La combinaison de ces deux éléments vient mécaniquement diminuer la marge globale au niveau Groupe.

L'EBITDA Groupe passe de 3 043 K€ à 3 920 K€ entre 2008 et 2009, faisant ainsi progresser la marge d'EBITDA de 11,9% à 12,6%. Cette amélioration permet de compenser la légère diminution du taux de marge brute sur coûts directs marchandises / matières. Elle a été permise par une progression limitée des salaires et charges

ainsi que par les économies réalisées sur les charges externes, démontrant ainsi les forts leviers opérationnels de l'activité hors de toute synergie commerciale liée à la stratégie de build-up.

Le résultat opérationnel, retraité des amortissements et dépréciation des actifs incorporels, est en forte progression de 33,5% en 2009.

Les dotations aux amortissements sur les actifs corporels sont minimales du fait de la faible intensité capitalistique du Groupe.

Les amortissements des actifs incorporels acquis dans le cadre des regroupements d'entreprises correspondent à l'amortissement des « relations clients » constatées lors des différentes acquisitions du Groupe, évaluées en IFRS à leur juste valeur et amorties en linéaire sur une durée de 10 à 20 ans.

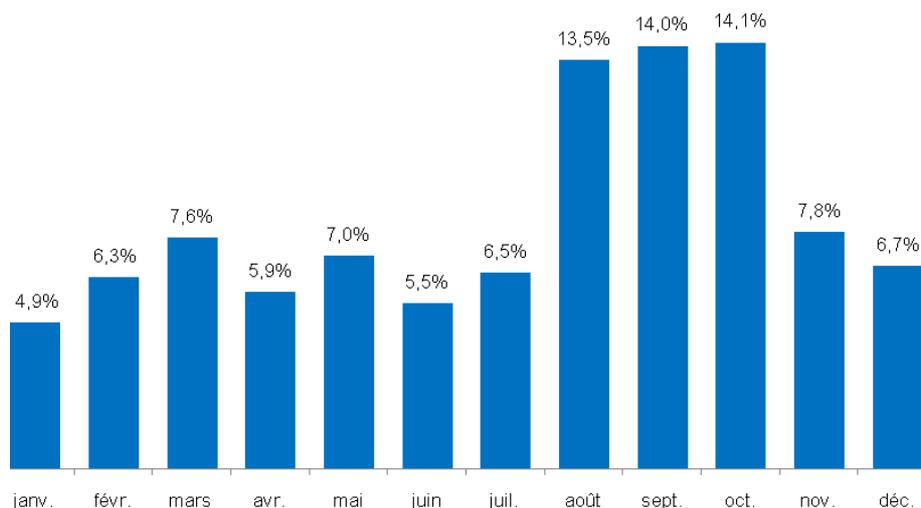
Au niveau des incorporels, des tests de valeur ont également conduit à constater en 2008 une dépréciation ponctuelle de 578 K€ du goodwill lié à l'acquisition de SPEL. Aucune perte de valeur n'a été constatée sur les périodes suivantes.

Au final, le résultat net de l'exercice 2009, part du Groupe, enregistre une forte progression, pour partie en raison d'une diminution des charges financières.

### 9.3.2 Commentaire sur la saisonnalité et la situation semestrielle au 30 juin 2010

Comme exposé au paragraphe 4.1.4 – « Risques liés à la saisonnalité de l'activité », l'activité du Groupe est fortement saisonnière avec un pic du besoin en fonds de roulement lié aux effets de stockage et de mise en production des commandes à délivrer au 2<sup>ème</sup> semestre et plus particulièrement au 4<sup>ème</sup> trimestre.

L'évolution du chiffre d'affaires consolidé pro forma mensuel en 2009 (en % du chiffre d'affaires annuel) se présente comme suit :



On constate ainsi qu'en 2009, 62,7% du chiffre d'affaires a été réalisé au 2<sup>ème</sup> semestre et 41,6% sur les trois mois d'août, septembre et octobre. Cette saisonnalité est essentiellement marquée sur l'activité de JEMINI (65,5% du chiffre d'affaires réalisé au 2<sup>ème</sup> semestre) et de CTC (73,5% du chiffre d'affaires réalisé au 2<sup>ème</sup> semestre), tandis que l'activité de SPEL est plus lissée sur l'année.

Ainsi, du fait de la démultiplication de l'effet lié aux charges fixes, l'essentiel du résultat est extériorisé mécaniquement sur le 2<sup>ème</sup> semestre de l'année.

## 9.4 ANALYSE DES VARIATIONS ET FLUX DE TRESORERIE HISTORIQUES

Il est renvoyé sur ce point au paragraphe 10.2 du présent Document d'Information.

## 10. TRESORERIE ET CAPITAUX

### 10.1 INFORMATIONS SUR LES CAPITAUX DE L'EMETTEUR

	Données issues des comptes pro forma			30/06/2010 post placement privé*
	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010	
<b>Capitaux propres</b>	<b>-443</b>	<b>1 828</b>	<b>2 337</b>	<b>10 422</b>
Dette financière brute	21 845	21 221	21 064	21 064
Dont comptes courants Hobbit Investment	2 045	2 045	2 045	2 045
Dont crédit vendeurs sur acquisition FINANCIERE SPEL	9 200	9 200	9 200	9 200
Trésorerie et équivalents de trésorerie	424	1 293	876	8 961
<b>Trésorerie position nette</b>	<b>21 421</b>	<b>19 928</b>	<b>20 188</b>	<b>12 103</b>
<b>Endettement financier net sur capitaux propres</b>	<b>na</b>	<b>x10,9</b>	<b>x8,6</b>	<b>x1,2</b>

\* Tenant compte de l'augmentation de capital de 6 834 375 € constatée le 16/02/2011 et de l'augmentation de capital de 1 250 235 € réservée aux managers devant intervenir postérieurement à l'admission Alternext, en montants bruts (avant prise en compte des frais liés à l'opération).

La structure du passif des comptes pro forma qui intègre un important crédit vendeurs (9,2 M€) lié à l'acquisition des titres de FINANCIERE SPEL et un compte courant d'associé (2 M€) ne prend pas en compte les augmentations de capital réalisées ou faisant l'objet d'engagements fermes de souscription :

- L'augmentation de capital par placement privé auprès d'investisseurs qualifiés ayant été constatée par le Directoire le 16 février 2011 préalablement à l'introduction de la Société sur Alternext pour 6,8 M€,
- L'augmentation de capital réservée aux managers et faisant l'objet d'engagements fermes pour un montant de 1,25 M€ devant intervenir postérieurement à l'admission sur Alternext,

Par ailleurs, le passif des comptes pro forma n'intègre pas non plus l'augmentation de capital en cours d'un montant maximum de 2,5 M€ réservée à des investisseurs qualifiés dans le cadre de la loi « TEPA » et pour laquelle des intentions de souscriptions ont déjà été recueillies par la Société pour un montant supérieur à 3 M€.

### 10.2 FLUX DE TRESORERIE

Flux de trésorerie issus des comptes consolidés clos au 31 décembre 2008, 2009 et 30 juin 2010 (Cf. chapitre 20 du présent Document d'Information).

L'activité de GROUPE JEMINI ne dégage pas de besoins de financement liés à l'exploitation. Les flux de trésorerie d'investissement comprennent essentiellement les flux liés à l'acquisition CTC en 2009.

Les flux de trésorerie de financement comportent essentiellement l'amortissement de la dette bancaire pour 1,2 M€/an, le versement des intérêts en diminution sur 2009 et un dividende versé en 2009 pour 1,2 M€.

Au final, les activités opérationnelles du Groupe apparaissent comme fortement génératrices de cash, ce qui devrait permettre au Groupe de maîtriser sa structure d'endettement et de continuer à financer en partie sa stratégie d'acquisition.

<b>Pro forma non audité – En K€</b>	<b>31/12/2008 (12 mois)</b>	<b>31/12/2009 (12 mois)</b>	<b>30/06/2010 (6 mois)</b>
<b>RESULTAT CONSOLIDE AVANT IMPÔT</b>	<b>35</b>	<b>2 295</b>	<b>236</b>
Elimination des charges nettes sans effet sur la trésorerie	2 609	1 499	869
<i>Incidence écritures Pro forma loyer Jemini</i>	59	67	37
<i>Dotations nettes aux amortissements</i>	186	106	62
<i>Dotations nettes relations clients</i>	464	464	232
<i>Dotations aux dépréciations (Test de valeur)</i>	578	-	-
<i>Dotations nettes aux provisions</i>	(28)	(252)	(14)
<i>Plus et moins values de cessions</i>	(3)	35	1
<i>Coût amorti et frais financiers</i>	1 361	1 067	518
<i>Gains et pertes latents sur variations sur juste valeur</i>	(8)	12	33
Impôts payés/encaissés	(1 231)	253	(869)
Total variation du Besoin en Fonds de Roulement	258	(359)	(470)
<b>VARIATION NETTE DE LA TRESORERIE D'EXPLOITATION</b>	<b>1 671</b>	<b>3 688</b>	<b>(234)</b>
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(96)	(85)	(98)
Cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles	68	25	2
Acquisitions d'immobilisation financières	-	(195)	-
Cessions d'immobilisations financières	18	17	252
Acquisitions de filiales nettes de la trésorerie acquise	-	(383)	-
Autres flux liés aux opérations d'investissement	-	-	-
<b>VARIATION NETTE DE LA TRESORERIE D'INVESTISSEMENT</b>	<b>(10)</b>	<b>(621)</b>	<b>156</b>
Augmentation de capital	-	-	-
Réduction de capital	-	(1 155)	-
Remboursements des emprunts	(1 186)	(1 242)	(12)
Intérêts financiers nets versés	(725)	(447)	(184)
Dividendes versés aux actionnaires	-	-	-
Autres flux liés aux opérations de financement	17	-	-
<b>VARIATION NETTE DE LA TRESORERIE DE FINANCEMENT</b>	<b>(1 894)</b>	<b>(2 844)</b>	<b>(196)</b>
Incidence des écarts de conversion	-	-	-
<b>VARIATION NETTE DE LA TRESORERIE</b>	<b>(233)</b>	<b>223</b>	<b>(274)</b>
TRESORERIE à l'ouverture de l'exercice	654	421	644
TRESORERIE à la clôture de l'exercice	421	644	370

### 10.3 CONDITIONS D'EMPRUNTS

Caractéristiques des emprunts contractés	Prêteur	Bénéficiaire	Taux fixe / Taux variable	Montant global des lignes au 30/06/10 en K€	A 1 an au plus	De 1 à 5 ans	A plus de 5 ans	Montant et périodicité des échéances	Échéance du prêt	Existence ou non de couvertures
Emprunt bancaire de 11,5 M€ contracté le 23/10/2007	Banque Crédit Lyonnais	FINANCIERE SPEL	Euribor 3 mois + 160 bps	9 313	1 413	7 900	0	Annuelle selon échéancier	30/09/14	Cap taux fixe 4,8% - E3M Swap taux fixe 1,69% - E3M
Compte courant d'associé	Hobbit Investment	GROUP E JEMINI	6,00%	2 045	2 045	0	0	A terme	Exigible à compter du 01/07/11	Néant
Crédit vendeurs	Cédants FINANCIERE JEMINI	GROUP E JEMINI	6,00%	9 200	0	0	9 200	A terme	5 <sup>ème</sup> anniversaire de l'acquisition de FINANCIERE SPEL	Néant
Découvert bancaire 100 K€	HSBC	CTC	-	100	100	0	0	Néant	-	Néant
Découvert bancaire 150 K€	BRA	CTC	-	150	150	0	0	Néant	-	Néant

### 10.4 RESTRICTION A L'UTILISATION DES CAPITAUX AYANT INFLUÉ SENSIBLEMENT OU POUVANT INFLUER SENSIBLEMENT, DE MANIÈRE DIRECTE OU INDIRECTE, SUR LES OPÉRATIONS DE L'ÉMETTEUR

A la date du présent Document d'Information, il n'existe aucune restriction à l'utilisation des capitaux ayant influé sensiblement ou pouvant influencer sensiblement, de manière directe ou indirecte, sur les capitaux de l'émetteur.

### 10.5 SOURCES DE FINANCEMENT ATTENDUES

Il est précisé que, sur délégation de l'Assemblée générale du 10 février 2011, la Société a alloué une enveloppe maximum de 2,5 M€ dans le cadre d'une augmentation de capital par placement privé réservé à des physiques ou morales souhaitant bénéficier de réductions d'impôts sur la fortune ou sur le revenu dans le cadre de la loi « TEPA » (loi en faveur du Travail, de l'Emploi et du Pouvoir d'Achat), sur la base d'un prix de 7,29 € et devant faire l'objet d'engagements fermes de souscription au plus tard le 31 mai 2011.

# 11. RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT, BREVETS ET LICENCES

## 11.1 RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT

Le Groupe n'a pas vocation à investir dans une politique de recherche et développement.

Pour autant, il a développé un vrai savoir-faire dans la conception et le prototypage de produits, via des équipes de design opérant dans les ateliers de style des entités JEMINI et SPEL qui élaborent les maquettes, les prototypes et les dossiers de fabrication confiés aux usines en Chine.

Cette internalisation de la création permet de s'affranchir de tout risque de concurrence déloyale ou de contrefaçon de ses produits.

## 11.2 BREVETS, LICENCES ET MARQUES

Les activités du Groupe ne nécessitent pas de brevets particuliers.

Les entités du Groupe sont propriétaires ou disposent des droits d'exploitation sur toutes les licences, marques ou droits de propriété intellectuelle nécessaires à leur activité. Il n'existe aucun obstacle ou empêchement de quelque nature que ce soit à l'utilisation de ces droits, licences ou marques par les entités du Groupe.

Le Groupe exploite 29 marques sous licences, correspondant à plus de 45 contrats de licences répartis sur trois entités opérationnelles et différents segments de produit ou zones géographiques.

Les marques suivantes ont été déposées en France par la société JEMINI, propriétaire des marques propres du Groupe, auprès de l'Institut National de la Propriété Intellectuelle, et enregistrées sous les classes d'actifs et numéros suivants (extraction en date du 18/11/2010) :

Marque	Statut	Numéro	Classe
Animoos		3526794	16, 20, 28
Augusta du Bay		3119163	20, 24, 25, 28
Babicinel		93455251	28
Baby Jemini		3466291	20, 24, 28
BB Fun		3058399	20, 24, 25, 28
BB House		3058398	20, 24, 25, 28
Bearlington		1558000	28
Bébert		3607940	18, 20, 28
Boston Original Bulldog		3569854	16, 18, 28
BOUCLES D'OR	(NV)*	1461696	28
Bunny Pop!		3459910	16, 18, 28
Cache Trésor		3371897	18, 20, 28
CHIC ' PLUCH	(NV)*	93455253	28
Circus		93455255	28
Cocot'Color		3437834	18, 20, 28
Colorinette	(NV)*	3000157	28
Diabo'love		3427078	16, 24, 28
Diabo'Love		93455254	28
Eco Dingo		3678206	18, 20, 28
Eco' Dingo		3677743	18, 20, 28
Flexo		3256904	20, 28, 41
Fun House		97701664	18, 20, 21, 24, 25, 28
FUN HOUSE C'est rigolo pour la maison!	(NV)*	98713835	18, 20, 21, 24, 25, 28
FUN HOUSE C'est rigolo pour la maison	(NV)*	98712140	18, 20, 21, 24, 25, 28
Funplay		3582489	16, 18, 20, 25, 28
Grobidou		3196037	20, 24, 28
Groukette		3121044	16, 25, 28
Grounky		3121040	16, 25, 28
Grumly		98765922	16, 20, 28
Horse Club Collection		3378283	18, 20, 28

In a world of our own Augusta du Bay		3133694	20, 24, 25, 28
Jemini		3670023	16, 18, 20, 24, 25, 28, 41, 42
Jemini		1389346	28
Jemini		3464037	16, 18, 20
Jemini pour la Vie		99805177	28
Joli Toutou		3201048	20, 24, 28
KELLY	(NV)*	1435022	28
La Vie en Ours		3061633	16, 24, 25, 28
Le Carnaval des Animaux		3374058	18, 20, 28
Les Gugus Circus		3371892	20, 25, 28
Les Lumini		3371893	20, 25, 28
Les p'tits amis		3436981	18, 20, 28
Lulu		1398083	28
Lulu et Lola		3371895	20, 24, 28
Luminou		93455252	28
Lumipluch		3057478	28
Magnet Mania		3596786	16, 20, 28
Moco		1400535	28
Mon Ami Toudou		3292209	18, 20, 28
Multimousse		3371896	20, 27, 28
Papillou		3703950	20, 24, 28
Pati, Pata, Patou, les E.X.T.R.A		3294650	18, 20, 28
Planet Pluch		3119162	28
Pony Pop!		3387637	18, 20, 28
Pop Cot!		3591627	16, 20, 28
Pop Dog!		3339071	18, 20, 28
Pop'Love		3249710	20, 24, 28
Poupours		3294651	18, 20, 28
P'TIT SOU	(NV)*	95555254	28
Rnest... the Chick		3498225	16, 20, 28
THE VILLAGE	(NV)*	93455250	28
TWISTOR'S	(NV)*	93466519	28
Un petit monde à part Augusta du Bay		3133696	20, 24, 25, 28
ZeZoo		3117208	20, 24, 25, 28
Zoo Parade		3374059	18, 20, 28
Zoomies		3534093	20, 28, 41

\* NV : Non en vigueur

Nomenclature des classes d'actifs :

- 16 – Articles de papeterie, livres, albums, cartes, journaux, prospectus, brochures, calendriers etc.  
18 – Sacs à main, sacs à dos, sacs d'écoliers, porte-monnaie etc.  
20 – Meubles, sièges, chauffeuses, matelas etc.  
21 – Ustensiles et récipients non électriques pour le ménage ou la cuisine, porcelaine, verres, vaisselle etc.  
24 – Tissus, linge de lit, linge de maison, linge de bain (à l'exception de l'habillement) etc.  
25 – Vêtements, chaussettes, chaussons etc.  
27 – Tapis etc.  
28 – Jeux, jouets etc.  
41 – Education, formation divertissement, publication de livres, production de films sur bandes vidéo etc.  
42 – Services de dessinateurs d'arts graphiques, stylisme etc.

Les noms de domaine suivants sont enregistrés au nom de la société JEMINI :

<b>Nom de Domaine</b>	<b>Fournisseur</b>	<b>Début d'exploitation</b>	<b>Fin d'exploitation</b>
fun-play.fr	NordNet	28/10/2009	28/10/2013
funplay.fr	NordNet	29/07/2009	29/07/2013
jemini.fr	Oceanet	22/07/2010	21/07/2011
jemini.com	Oceanet	10/12/2010	09/12/2011
jemini.eu	NordNet	11/04/2010	10/04/2011
jemini-pro.com	NordNet	15/04/2010	14/04/2011
jemini-pro.fr	NordNet	15/04/2010	14/04/2011
jemini-pro.eu	NordNet	21/10/2010	20/10/2011
planetplush.com	Oceanet	21/12/2009	21/12/2011
augustadubay.com	Oceanet	21/12/2009	21/12/2011
augusta-du-bay.com	Oceanet	21/12/2009	21/12/2011
fun-house.fr	Oceanet	12/11/2010	11/11/2011
fun-house.net	Oceanet	04/01/2009	03/01/2011
fun-house.eu	NordNet	07/06/2009	07/06/2011
zoomies.tv	1&1 Internet SARL	18/03/2009	18/03/2011
zoomies.be	NordNet	20/03/2008	20/03/2012
zoomies.fr	NordNet	23/11/2007	23/11/2011
zoomies.info	NordNet	20/03/2008	20/03/2012
groupe-jemini.fr	NordNet	03/11/2010	02/11/2014
groupe-jemini.net	NordNet	03/11/2010	02/11/2014
groupe-jemini.com	NordNet	03/11/2010	02/11/2014

## 12. INFORMATION SUR LES TENDANCES

### 12.1 PRINCIPALES TENDANCES AYANT AFFECTE LA PRODUCTION, LES VENTES ET LES STOCKS, LES COÛTS ET LES PRIX DE VENTE DEPUIS LA FIN DU DERNIER EXERCICE

L'activité du Groupe, de la date du dernier exercice comptable jusqu'à la date du présent document, est conforme aux attentes de la Société.

Ainsi, à fin septembre 2010, le carnet de commandes du Groupe s'établit à 32,8 M€. A titre de comparaison, le chiffre d'affaires consolidé de GROUPE JEMINI à fin décembre 2009 s'est établi à 32,77 M€.

Aux vues des éléments de gestion en sa possession, le management estime pour l'exercice 2010 (pour lequel les comptes annuels devraient être rendus publiques au plus tard fin avril 2011) un chiffre d'affaires consolidé pro forma de 37 M€ pour un EBITDA pro forma supérieur à 6 M€ soit une marge d'EBITDA estimée supérieure à 15%.

A titre de comparaison, les comptes pro forma historiques présentés dans le présent document font ressortir un chiffre d'affaires sur la même période, à fin 2009, de 31,1 M€ pour un EBITDA pro forma de 3,9 M€.

Dans le cadre de son activité de sélection de licences, le Groupe continue de développer avec succès son portefeuille de licences. Ainsi, depuis la clôture de l'exercice 2009, GROUPE JEMINI a signé les contrats de licence suivants :

- Renouvellement par JEMINI en janvier 2010 de l'exploitation de la licence « Hello Kitty » qui reste un « hit » dans l'univers des licences pour enfants.
- Signature par CTC de la licence d'exploitation « Disney » en janvier 2010.
- Signature par CTC en janvier 2010 de la licence d'exploitation de la marque « Little Pet Shop » et renouvellement pour SPEL et CTC jusqu'à fin 2011.
- Signature par JEMINI et CTC en avril 2010 d'un contrat d'exploitation de la marque « Lapins Crétins » avec l'agent de licences CPLG France. Initialement lancé dans un jeu vidéo conçu et édité par Ubisoft, les « Lapins Crétins » sont devenus une marque à part entière. En véhiculant des valeurs d'humour et de bonne humeur, ils ont su séduire un public large et peuvent se décliner sous de nombreuses gammes de produits.
- Renouvellement par JEMINI en mars 2010 de la licence peluche « Oggy et les Cafards ».
- Signature de la licence « Barbapapa » par CTC en mars 2010.
- Renouvellement de la licence « Charlotte France » pour SPEL et CTC en avril 2010.
- Signature par SPEL en juin 2010 de la licence « Smiley ».

Le Groupe a également conclu ou renouvelé 9 contrats significatifs d'exploitation de marques depuis la date de clôture du dernier exercice présenté (30/06/2010) :

- « Moi, moche et méchant » (JEMINI – 14/06/10),
- « Pénélope » (JEMINI – 25/08/10),
- « Barbapapa » : renouvellement (JEMINI – 21/08/10),
- « Lapins Crétins » : amendement (JEMINI – 21/10/10),
- « Barbie » (SPEL et CTC – 01/11/2010),
- « Maya l'Abeille » (JEMINI – 02/11/10),
- « Astérix » (JEMINI – 05/11/10),
- « Panthère Rose » : amendement (JEMINI – 10/11/10),
- « René la Taupe » (JEMINI – 27/11/10),
- « Les Schtroumpfs » (JEMINI – décembre 2010)

Sa stratégie d'enrichissement de l'offre produit passe non seulement par la signature de nouveaux contrats de licence mais également par l'extension des catégories de produits, le développement et le lancement de marques propres et l'utilisation du savoir-faire dans les licences pour enfants dans le développement d'une offre pour d'autres tranches d'âge, à l'image de la licence « Ushuaïa » tournée vers les adultes.

Le Groupe poursuit également un travail constant d'identification de cibles d'acquisition, petites ou moyennes, susceptibles de générer des synergies pour le Groupe, d'étendre son positionnement géographique ou en termes de produits et de licences ou de renforcer son rôle d'acteur majeur sur le marché.

La Société est en négociations très avancées avec une société opérant dans un secteur connexe du marché des licences pour enfants pour acquérir 75% des titres de cette société qui a réalisé près de 5 M€ de chiffre d'affaires en 2009.

Cette nouvelle acquisition qui pourrait intervenir avant le 1<sup>er</sup> trimestre 2011 viendra renforcer le positionnement du Groupe sur un nouveau segment et valider sa politique active de croissance externe.

D'autres cibles sont d'ores et déjà identifiées en vue d'opérations d'acquisition et de rapprochement.

## **12.2 EXISTENCE DE TOUTE TENDANCE CONNUE, INCERTITUDE OU DEMANDE OU TOUT ENGAGEMENT OU EVENEMENT RAISONNABLEMENT SUSCEPTIBLE D'INFLUER SENSIBLEMENT SUR LES PERSPECTIVES DE LA SOCIETE**

Ses positions de leader en France dans les segments notamment de la peluche en confection rembourrée et de la chambre ou de la table de l'enfant démontre la pertinence et l'efficacité de son modèle et permet au Groupe de renforcer sa réputation et son expertise sur le marché, au niveau des licenciés comme des distributeurs.

Son savoir-faire dans l'identification des licences, la conception et la fabrication des produits, sa connaissance de l'environnement réglementaire relatif aux produits pour enfants et sa maîtrise des canaux de distribution sont autant de points forts qui permettent au Groupe de se positionner efficacement sur un marché possédant d'importantes barrières à l'entrée.

Constitué par acquisitions successives, le Groupe entend poursuivre sa stratégie de consolidation du secteur des produits sous licence pour enfants et étendre constamment son offre de produits et de licences.

Les difficultés rencontrées par les entreprises de petite ou moyenne taille, sur un marché fragmenté qui favorise les acteurs de grande taille possédant des références solides, de larges portefeuilles de produits et de licences et des réseaux de distribution étendus, constituent une opportunité pour renforcer le positionnement du Groupe ainsi que sa stratégie de consolidation du secteur.

Enfin, le Groupe développe également fortement ses ventes à l'export, ce qui constitue une opportunité de croissance supplémentaire pour le Groupe.

GRUPE JEMINI continuera en outre à bénéficier des tendances favorables du marché des licences pour enfants :

- Ce dernier restera un marché structurellement dynamique et encore peu mature par rapport notamment au marché américain. La Société estime en effet que le taux de pénétration moyen des licences aux Etats-Unis atteint 15% contre 5 à 6% en France.
- Le marché continuera de bénéficier d'un renouvellement perpétuel des licences.
- L'Europe connaît une situation démographique globalement favorable au secteur des produits de consommation pour enfants.
- La consommation médiatique des ménages continuera de progresser via les chaînes de télévision thématiques et les médias Internet.
- L'impact des arbitrages de consommation par rapports aux dépenses pour enfants restera faible en cas de situation économique difficile.

### **13. PREVISION OU ESTIMATION DU BENEFICE**

La Société ne fait pas de prévision ou d'estimation de bénéfice.

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

La Société est une société anonyme à Directoire et Conseil de Surveillance dont la composition et le fonctionnement sont décrits dans les statuts.

### 14.1 DIRECTOIRE

#### 14.1.1 Composition du Directoire

A la date du présent Document d'Information, le Directoire est composé de 3 membres :

Prénom-Nom ou dénomination sociale du membre	Date de 1 <sup>ère</sup> nomination	Date de démission puis de 2 <sup>ème</sup> nomination	Date d'échéance du mandat	Fonction principale exercée dans la Société	Fonction principale exercée en dehors de la Société
M. Sylver AMOUYAL	jeudi 10 février 2011	Néant	10 février 2017	Président du Directoire	Néant
M. Thierry BERTOUX				Membre du Directoire	
M. Georges GANGAND				Membre du Directoire Directeur Administratif et Financier	

#### 14.1.2 Renseignements personnels relatifs aux membres du Directoire

L'ensemble des membres du Directoire sont domiciliés au siège social de la Société 91, boulevard Saint Germain – 75 006 Paris.

##### **M. Sylver amouyal – Président du Directoire**

Né le 3 mai 1962, de nationalité française.

Il a été acheteur puis responsable à Hong-Kong du sourcing pour le compte de clients internationaux pendant 2 ans au sein de la société Futura Investment spécialisée dans le trading d'articles de bazar. Il a ensuite été, durant 6 ans, directeur commercial au sein de la société Ma Maison, opérant dans le commerce d'articles d'art de la table. Fort de ces expériences, il a co-fondé en 1995 la société SPEL dans le domaine des articles sous licence pour enfants et a développé le volume d'affaires avec succès.

Il a développé une expertise poussée à la fois dans le domaine des licences et dans celui du sourcing et de la distribution, notamment en Chine.

Il est diplômé de l'ESLSCA Paris.

##### **M. Thierry Bertoux – Membre du Directoire**

Né le 20 août 1958, de nationalité française.

Il a été à l'origine de la création de la filiale de Fox Kids Europe en France en tant que Directeur Général durant 2 ans avant de rejoindre la société JEMINI en 2001 en tant que Directeur Général pour reprendre la suite du fondateur Bernard Meffray. Avant cela, il a été durant 11 ans directeur des licences et du développement au sein de Disney France, et a géré et exploité les marques et personnages du Groupe Disney pour les produits de consommation et les promotions. Il a développé au cours de cette expérience des relations étroites avec l'ensemble des réseaux de licenciés et ayants-droit, ainsi qu'un savoir-faire poussé dans la négociation et la gestion des licences de marques.

Il est titulaire d'un master en Commerce de la CCIP, d'un BTS Photographie et Vidéo de l'Ecole Nationale de Photographie et de Cinématographie "Louis Lumière" et a également suivi de nombreuses formations en communication et marketing, gestion et comptabilité ainsi qu'en techniques de leadership.

##### **M. Georges Gangand – Membre du Directoire**

Né le 29 avril 1966, de nationalité française.

Après plusieurs expériences en tant que contrôleur de gestion et responsables comptable, il a été Directeur Administratif et Financier au sein du Groupe Sara Lee Personal Products durant 6 ans puis Secrétaire Général en charge de la direction des services financier, informatique, généraux et des ressources humaines au sein de Sergio Tacchini France pendant un an. Il est ensuite devenu Directeur Administratif et Financier de Cap Gemini France pendant 6 ans, période pendant laquelle il a été maître d'œuvre de la fusion des entités Cap Gemini,

Gemini Consulting et Ernst&Young (conduite du changement et synergies matricielles). Durant son expérience chez Telecom Italia, il a également géré l'acquisition du Groupe Liberty Surf.

Il a rejoint GROUPE JEMINI en avril 2010 en tant que Directeur Financier afin de leur faire profiter de son savoir-faire poussé dans la gestion des fonctions support et de son expertise des opérations financières et de croissance externe.

Il est titulaire d'une Maîtrise des Sciences et Techniques Comptables et Financières (MSTCF) de l'Institut Commercial de Nancy (ICN) et d'un MBA d'audit internet et de contrôle de gestion de l'ESC Toulouse.

### 14.1.3 Liste des mandats et fonctions exercés par les membres du Directoire dans toutes sociétés au cours des 5 dernières années

Prénom-Nom ou dénomination sociale du membre	Mandats exercés dans toute société actuellement	Mandats ayant été exercés au cours des 5 dernières années
M. Sylver AMOUYAL	<ul style="list-style-type: none"> <li>- FINANCIERE SPEL (Président à compter du 30 juin 2009)</li> <li>- SPEL (Directeur Général)</li> <li>- CTC (gérant)</li> <li>- FUN HOUSE (Administrateur)</li> <li>- DAVY SA (Luxembourg)</li> <li>- Participations et Gestion du Meuble SARL (gérant)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- FINANCIERE SPEL (Directeur Général de janvier 2008 à juin 2009)</li> </ul>
M. Thierry BERTOUX	<ul style="list-style-type: none"> <li>- FUN HOUSE (Administrateur)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- G3 Productions (gérant)</li> </ul>
M. Georges GANGAND	<ul style="list-style-type: none"> <li>- SARL 4G Services (Gérant)</li> </ul>	Néant

### 14.1.4 Déclarations concernant les membres du Directoire

Au cours des 5 dernières années, aucun des membres du Directoire de la Société n'a fait l'objet :

- D'une quelconque condamnation pour fraude prononcée au cours de cinq dernières années au moins ;
- D'une faillite, mise sous séquestre ou liquidation ou n'a été associé à une faillite, mise sous séquestre ou liquidation agissant en qualité :
  - o de membre d'un organe d'administration, de direction ou de surveillance,
  - o d'associé commandité,
  - o de fondateur d'une société fondée il y a moins de 5 ans,
  - o de directeur général ;
- D'une incrimination et/ou sanction publique officielle prononcée contre lui, ou contre une société dont il est ou a été associé, par des autorités statutaires ou réglementaires (y compris des organismes professionnels désignés), ni n'a déjà été empêché par un tribunal d'agir en qualité de membre d'un organe d'administration, de direction ou de surveillance 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.

### 14.1.5 Déclaration sur la nature de tout lien familial entre les membres du Directoire

Il n'existe pas de lien familial entre les membres du Directoire.

## 14.2 CONSEIL DE SURVEILLANCE

### 14.2.1 Composition du Conseil de Surveillance

A la date du présent Document d'Information, le Conseil de Surveillance est composé de 6 membres :

Prénom-Nom ou dénomination sociale du membre	Date de 1 <sup>ère</sup> nomination	Date de démission puis de 2 <sup>ème</sup> nomination	Date d'échéance du mandat	Fonction principale exercée dans la Société	Fonction principale exercée en dehors de la Société
M. Robert GERSON	AGE du jeudi 10 février 2011	Néant	AG appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2015	Président du Conseil de Surveillance	Directeur associé Classes Junior
M. Patrick ABESSIRA				Vice-président du Conseil de Surveillance	Néant
HOBBIT Investment, représenté par M. David BELHASSEN				Membre du Conseil de Surveillance	Représentant de HOBBIT Investment - Associé NEO Capital
M. Eytan HANOUNA				Membre du Conseil de Surveillance	Associé NEO Capital
M. Raphaël ROSSELLO				Membre du Conseil de Surveillance	Associé Mandel Partners
M. Jean-Michel SCHMITT				Membre du Conseil de Surveillance	Président Directeur Général Advention Business Partners

#### 14.2.2 Renseignements personnels relatifs aux membres du Conseil de Surveillance

L'ensemble des membres du Conseil de Surveillance sont domiciliés au siège social de la Société 91, boulevard Saint Germain – 75 006 Paris.

##### **M. Robert Gerson – Président du Conseil de Surveillance**

Né le 15 mars 1935, de nationalité française.

Après quelques années passées en tant que directeur du marketing et des ventes au sein de la société Vapona (Groupe Shell chimie), Robert Gerson met à profit son savoir-faire en marketing et management à partir de 1972 au service de Mattel France, au sein duquel il occupe successivement les fonctions de Directeur Général, de PDG et responsable du Bénélux et de l'Espagne. En 1978, le père français de la poupée Barbie devient Senior Vice Président de Mattel Monde, responsable-interface du réseau hypermarché français à l'échelon mondial puis membre du comité exécutif de Mattel Toys jusqu'en 2000.

En véritable expert du jouet et du jeu, il devient en 2000 et durant 4 années consécutives Président du Salon International du Jouet à la demande de la Fédération française du Jouet. Il est également l'un des membres fondateurs de l'Association des Jouets de Marques au sein de laquelle il a été élu Président à 3 reprises et a été membre du comité directeur de la Fédération Jouets-Puériculture.

Il est aujourd'hui directeur associé de Classes Junior, société de marketing et de conseil sur les produits et services pour l'enfant et la famille, gérant de la société de gestion de licences CWA et effectue des prestations de conseil en gestion et organisation auprès de sociétés du domaine du jouet et du loisir.

Il est diplômé de la Columbia University à New York (Etats-Unis).

##### **M. Patrick Abessira – Vice président du Conseil de Surveillance**

Né le 15 mai 1962 à Colomb-Béchar (Algérie), de nationalité française.

Après un BTS en marketing et communication, Patrick Abessira crée en 1994 la société EDIWORK spécialisée dans le domaine de la communication et la gestion de supports et en 1989 la société SAXO opérant dans le trading et la gestion d'achats textiles en Asie. Il cède ses sociétés respectivement en 1998 et 1995.

C'est en 1995 qu'il co-fonde avec Sylvér Amouyal SPEL et en devient le directeur général jusqu'à fin 2008.

##### **M. David Belhassen – Représentant de HOBBIT Investment – Membre du Conseil de Surveillance**

Né le 27 mai 1970, de nationalité française.

David Belhassen a une expérience de plus de 14 ans en Private Equity et Fusions-Acquisitions. Il a créé en 2004 NEO Capital Limited en 2004 et a lancé le fonds d'investissement NEO Capital Private Equity LLP en 2008, fond à l'origine d'HOBBIT Investment, actionnaire majoritaire de GROUPE JEMINI.

Il a débuté sa carrière en tant qu'auditeur chez KPMG Paris en 1992 et a obtenu son DESCF (diplôme d'études supérieures comptables et financières).

Après avoir passé 4 ans chez Goldman Sachs International à Londres au sein des départements fusions-acquisitions et Private Equity où il a réalisé de nombreuses opérations de fusions, acquisitions, introductions en bourse et financement complexes, il fut Directeur chez Compass Partners International, fonds LBO américain

avec plus de 1 milliard de dollars sous gestion, chez qui il a contribué à l'origination, l'exécution et le suivi de nombreuses opérations réussies de LBO en Europe.

David Belhassen est titulaire d'un master en Gestion et Administration des Affaires de l'INSEAD.

#### **M. Eytan Hanouna – Membre du Conseil de Surveillance**

Né le 1<sup>er</sup> septembre 1972, de nationalité française.

Eytan Hanouna a plus de 13 ans d'expérience en Private Equity et Fusion-Acquisition. Il a également participé à la création de NEO Capital en 2004 et est associé fondateur au sein de NEO Capital Private Equity LLP, créé en 2008.

Il a commencé sa carrière au sein des cabinets Ashurst puis Weil, Gotshal & Manges (Paris). Il a ensuite été avocat associé, en charge du Private Equity, chez Brandford-Griffith & Associés. En sa qualité d'avocat, il a participé également à des opérations majeures de Fusion-Acquisition sur des entreprises cotées (Crédit Lyonnais, Aventis, Arcelor...).

Eytan Hanouna est titulaire d'un magistère DJCE de l'Université de Montpellier et a étudié à l'université de Floride (Gainesville, Etats-Unis).

#### **M. Raphaël Rossello – Membre du Conseil de Surveillance**

Né le 19 juillet 1948, de nationalité française.

Après avoir été Maître Assistant chargé de cours en Economie politique à l'Université Paris XII, il cofonde en 1972 le bureau français de Translink AG de Zurich « Investment bank » indépendante.

En 1983, il crée Basenix Inc à Toronto, start-up de services techniques aux hôpitaux et centres de recherche scientifique, puis une usine de composants électroniques au Mexique et un centre logistique au Texas.

Il cède ses activités en 1989 pour rejoindre comme Associé la Société de Bourse Pinatton, puis Oddo Pinatton Corporate premier broker français indépendant français jusqu'en 2001. Il devient Senior Banker de Transaction R, filiale dédiée aux PME de Rothschild & Cie jusqu'en 2007.

Il est actuellement Associé de Mandel Partners, banque d'affaires indépendante dont le groupe financier international Espirito Santo est actionnaire de référence.

Parallèlement il fut notamment en 1971 représentant ad-hoc auprès de l'O.C.D.E. pour la création d'un Centre européen d'information économique ainsi que Chargé de Mission délégué auprès du Ministre de la Santé en 1991. Il a exercé divers mandats de conseil ou d'administrateur de PME et fondations françaises et étrangères.

#### **M. Jean-Michel Schmitt – Membre du Conseil de Surveillance**

Né le 11 août 1964, de nationalité française.

Jean-Michel Schmitt est Président Directeur Général d'Advention Business Partners, société de conseil en stratégie et en investissement qu'il a créé il y a une dizaine d'années avec quatre autres associés. La société emploie aujourd'hui une soixantaine de collaborateurs.

La quasi-totalité de son parcours professionnel s'est déroulé dans le conseil, puisqu'il a travaillé successivement en tant que Président de Cell Strategy International (Klöver), société de conseil suédoise spécialisée dans les problématiques e-Business et NTIC pendant un an, Vice-Président Executif de Monitor Company, cabinet de conseil en stratégie américain fondé par le professeur Michael Porter durant 7 ans, Consultant senior de Bain & Compagnie, cabinet de conseil en stratégie d'origine américaine pendant cinq ans et Assistant du Président de Dynexpans, société d'investissement durant un an.

Lors de ses différentes expériences, il a eu l'occasion de travailler très souvent à l'étranger (en participant notamment au développement d'une quinzaine de bureaux en Europe de l'Est, au Moyen Orient et en Asie, d'assister plus de cent sociétés clientes (grandes multinationales, entreprises de taille intermédiaire et PME, fonds d'investissement, gouvernements, etc.) sur des problématiques très variées et d'exercer la totalité des fonctions internes d'une société de services professionnels (responsable des RH, du Knowledge Management, de centres de profits, etc.).

Jean-Michel Schmitt est diplômé de l'ESCP Europe (promotion 1987).

### 14.2.3 Liste des mandats et fonctions exercés par les membres du Conseil de Surveillance dans toutes sociétés au cours des 5 dernières années

Prénom-Nom ou dénomination sociale du membre	Mandats exercés dans toute société actuellement	Mandats ayant été exercés au cours des 5 dernières années
M. Robert GERSON	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Classes Junior (directeur associé)</li> <li>- CWA (Gérant)</li> <li>- Corolle (Administrateur)</li> </ul>	Néant
M. Patrick ABESSIRA	<ul style="list-style-type: none"> <li>- SCI Richone (Gérant)</li> </ul>	- SPEL (Président)
M. David BELHASSEN	<ul style="list-style-type: none"> <li>- HOBBIT Investment SA (Luxembourg)</li> <li>- Alain Mikli International SA (France)</li> <li>- Conseil de surveillance - Sporoptic Pouilloux SAS (France)</li> <li>- MAJ Capital Ltd (UK)</li> <li>- FUN HOUSE (Administrateur)</li> <li>- Obika Holding Luxembourg (administrateur)</li> <li>- Monceau Fleurs UK Partners (Luxembourg)</li> <li>- Blossom Investment (Luxembourg)</li> <li>- JEMINI SA (Administrateur)</li> <li>- NEO Capital Private Equity LLP (Directeur)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Paul Uk Partners SA (Luxembourg)</li> <li>- Patisserie E. Laduree SAS (France)</li> <li>- FINANCIERE SPEL (Président)</li> </ul>
M. Eytan HANOUNA	<ul style="list-style-type: none"> <li>- HOBBIT Investment SA (Luxembourg)</li> <li>- Financiere RING SARL (Luxembourg)</li> <li>- ELF Investment SARL (Luxembourg)</li> <li>- ELF Investment Nominee SARL (Luxembourg)</li> <li>- Obika Holding Luxembourg (administrateur)</li> <li>- Alain Mikli International SA (France)</li> <li>- Conseil de surveillance - Sporoptic Pouilloux SAS (France)</li> <li>- DEA Capital Ltd (UK)</li> <li>- DEA Conseil Eurl (France)</li> <li>- Monceau Fleurs UK Partners (Luxembourg)</li> <li>- Blossom Investment (Luxembourg)</li> <li>- FUN HOUSE (Administrateur)</li> <li>- JEMINI SA (Administrateur)</li> <li>- SCI 6 rue Phillipy (gérant)</li> <li>- NEO Capital Private Equity LLP (Directeur)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- MC Boutique SAS (France)</li> <li>- Amilton Asset Management (administrateur)</li> <li>- SCI ANAEL (gérant)</li> </ul>
M. Raphaël ROSSELLO	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gruan Microbus (France)</li> <li>- Rosello Finance EURL (gérant)</li> <li>- Hole in the wall – Paul Newman’s Association (USA)</li> <li>- L’envol pour les enfants européens (France)</li> <li>- Mandel Partners (France)</li> </ul>	Néant
M. Jean-Michel SCHMITT	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Adventon Business Partners, PDG (UK, France, Allemagne et USA)</li> </ul>	Néant

### 14.2.4 Déclarations concernant les membres du Conseil de Surveillance

Au cours des 5 dernières années aucun des membres du Conseil de Surveillance de la Société n'a fait l'objet :

- D'une quelconque condamnation pour fraude prononcée au cours de cinq dernières années au moins ;
- D'une faillite, mise sous séquestre ou liquidation ou n'a été associé à une faillite, mise sous séquestre ou liquidation agissant en qualité :
  - o de membre d'un organe d'administration, de direction ou de surveillance,
  - o d'associé commandité,
  - o de fondateur d'une société fondée il y a moins de 5 ans,
  - o de directeur général ;
- D'une incrimination et/ou sanction publique officielle prononcée contre lui, ou contre une société dont il est ou a été associé, par des autorités statutaires ou réglementaires (y compris des organismes professionnels désignés), ni n'a déjà été empêché par un tribunal d'agir en qualité de membre d'un organe d'administration, de direction ou de surveillance 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.

#### **14.2.5 Déclaration sur la nature de tout lien familial entre les membres du Conseil de Surveillance**

Il n'existe pas de lien familial entre les membres du Conseil de Surveillance.

### **14.3 CONFLITS D'INTERETS POTENTIELS AU NIVEAU DES MEMBRES DU DIRECTOIRE ET DU CONSEIL DE SURVEILLANCE**

#### **14.3.1 Conflits d'intérêts potentiels au niveau des membres du Directoire et du Conseil de Surveillance**

##### *14.3.1.1 Conflits d'intérêts potentiels au niveau des membres du Directoire*

A la connaissance de la Société, il n'existe aucun conflit d'intérêt entre les devoirs, à l'égard de la Société, des membres du Directoire et leurs intérêts privés, à l'exception des conventions et transactions avec les parties liées décrites au paragraphe 19.1 du présent Document d'Information.

##### *14.3.1.2 Conflits d'intérêts potentiels au niveau des membres du Conseil de Surveillance*

A la connaissance de la Société, il n'existe aucun conflit d'intérêt entre les devoirs, à l'égard de la Société, des membres du Conseil de Surveillance et leurs intérêts privés, à l'exception des conventions et transactions avec les parties liées décrites au paragraphe 19.1 du présent Document d'Information.

#### **14.3.2 Arrangement ou accord conclu avec les principaux actionnaires, des clients, des fournisseurs ou autres, en vertu duquel un membre du Directoire ou du Conseil de Surveillance a été sélectionné**

A la connaissance de la Société, il n'existe pas d'arrangement ou d'accord conclu avec les principaux actionnaires, des clients, des fournisseurs ou autres, en vertu duquel un membre du Directoire ou du Conseil de surveillance a été nommé.

#### **14.3.3 Restriction acceptée par les membres du Directoire ou du Conseil de Surveillance concernant la cession, dans un certain laps de temps, de leur participation dans le capital social de l'émetteur**

A la connaissance de la Société, il n'existe pas de restriction acceptée par les membres du Directoire ou du Conseil de Surveillance concernant la cession, dans un certain laps de temps, de leur participation dans le capital social de l'émetteur autres que celles décrites au paragraphe 18.4 du Document d'Information.

## 15. REMUNERATION ET AVANTAGES

### 15.1 REMUNERATION BRUTE GLOBALE DES MEMBRES DU DIRECTOIRE ET DU CONSEIL DE SURVEILLANCE

Dans la mesure où le Groupe tel que présenté dans le comptes consolidés pro forma n'est pas encore constitué, il n'est actuellement pas possible de fournir une information sur la rémunération des organes de direction sur les trois derniers exercices.

Les tableaux ci-après rendent compte de la rémunération totale et des avantages de toute nature prévus pour l'exercice 2011 et pour chaque mandataire social, y compris sous forme d'attribution de titres de capital, de titres de créances ou de titres donnant accès au capital ou donnant droit à l'attribution de titres de créances de la société ou des sociétés mentionnées aux articles L.228-13 et L.228-93 du code de commerce.

Il indique également le montant des rémunérations et des avantages de toute nature prévus pour chacun de ces mandataires de la part des sociétés contrôlées par GROUPE JEMINI au sens de l'article L. 233-16 du code de commerce ou de la société qui contrôle, au sens du même article, la société GROUPE JEMINI.

#### 15.1.1 Rémunération brute globale prévue des membres du Directoire

Nom	Rémunération				Avantages et autres éléments de rémunération		
	Fixe brut annuel	Variable brut annuel (maximal)	Exceptionnelle (maximal)	Jetons de présence	Avantages en nature/en espèces	Attribution d'actions gratuites / d'options de souscription ou d'achat d'actions	Autres titres de capital, titres de créances, titres donnant accès au capital ou donnant droit à l'attribution de titres de créances
M. Sylver AMOUYAL	175 000	14 000*	8% surperformance EBE groupe	-	Véhicule de fonction	Plan d'option de souscription d'actions portant sur 1% du capital au 10/02/2011 à un prix de souscription de 7,29 € (prix d'émission dans le cadre du placement privé préalable à l'admission)**	-
M. Thierry BERTOUX	175 000	14 000*	8% surperformance EBE groupe	-	Véhicule de fonction	Plan d'option de souscription d'actions portant sur 1% du capital au 10/02/2011 à un prix de souscription de 7,29 € (prix d'émission dans le cadre du placement privé préalable à l'admission)**	-
M. Georges GANGAND	120 000	40 000*	-	-	Véhicule de fonction	Plan d'option de souscription d'actions portant sur 1% du capital au 10/02/2011 à un prix de souscription de 7,29 € (prix d'émission dans le cadre du placement privé préalable à l'admission)**	-

\* Si l'excédent brut d'exploitation du Groupe est supérieur à l'objectif fixé dans le business plan.

\*\* Le plan d'option de souscription d'actions a été mis en place sur proposition du Directoire et accord du Conseil de surveillance sur délégation de l'Assemblée Générale Extraordinaire du 10 février 2011.

### 15.1.2 Rémunération brute globale prévue des membres du Conseil de surveillance

Nom	Rémunération				Avantages et autres éléments de rémunération		
	Fixe	Variable	Exceptionnelle	Jetons de présence	Avantages en nature/en espèces	Attribution d'actions gratuites / d'options de souscription ou d'achat d'actions	Autres titres de capital, titres de créances, titres donnant accès au capital ou donnant droit à l'attribution de titres de créances
M. Robert GERSON	48 000 €	-	-	(*)	-	-	-
M. Patrick ABESSIRA	-	-	-	(*)	-	-	-
Hobbit Investment représenté par M. David Belhassen	-	-	-	(**)	-	-	-
M. Eytan HANOUNA	-	-	-	(**)	-	-	-
M. Raphaël ROSSELLO	-	-	-	(*)	-	-	-
M. Jean-Michel SCHMITT	-	-	-	(*)	-	-	-

(\*) L'assemblée générale extraordinaire du 10 février 2011 a alloué une enveloppe globale de 15 000 € de jetons de présence au titre de l'exercice 2011. Il appartient aux membres du conseil de surveillance de répartir ces jetons de présence, de manière discrétionnaire, entre eux.

(\*\*) Membres du Conseil de Surveillance se réservant le droit de renoncer volontairement à percevoir des jetons de présence.

### 15.2 SOMMES PROVISIONNEES OU CONSTATEES PAR AILLEURS PAR LA SOCIETE AUX FINS DU VERSEMENT DE PENSIONS, DE RETRAITES OU D'AUTRES AVANTAGES

La Société n'a provisionné ni constaté aucune somme aux fins de versements de pensions, retraites et autres avantages au profit des membres du Directoire ou du Conseil de Surveillance.

## **16. FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION**

### **16.1 FONCTIONNEMENT ET MANDATS DES MEMBRES DU DIRECTOIRE ET DU CONSEIL DE SURVEILLANCE**

#### **16.1.1 Le Directoire (article 13 des statuts)**

##### *16.1.1.1 Composition du Directoire*

I - Sauf dans les cas prévus aux articles L.225-58, al.2 et L.225-59, al.2 du Code de commerce, la Société est dirigée par un Directoire composé de deux membres au moins et de cinq membres au plus, personnes physiques qui peuvent être choisies parmi les actionnaires ou en dehors d'eux. Tout membre du Directoire est rééligible.

II- Les membres du Directoire sont nommés pour une durée de 6 ans par le Conseil de surveillance, qui fixe leur rémunération et confère à l'un d'eux la qualité de président.

Tout membre du Directoire qui vient à dépasser l'âge de 75 ans est réputé démissionnaire d'office à l'issue de l'Assemblée Générale Ordinaire qui suit sa date anniversaire.

En cas de vacance d'un siège de membre du Directoire, le Conseil de surveillance peut décider, dans le délai de 2 mois, s'il y a lieu ou non de pourvoir le siège vacant. Toutefois, lorsque la vacance a pour effet de réduire le nombre des membres du Directoire à moins de deux, le Conseil de surveillance est tenu, dans le délai de 2 mois, de pourvoir le siège vacant en désignant un remplaçant nommé pour le temps restant à courir jusqu'au renouvellement du Directoire.

III- Les membres du Directoire exercent leurs fonctions sous le contrôle du Conseil de surveillance qui confère à l'un d'eux le titre de Président du Directoire.

Le Conseil de surveillance est compétent pour retirer au membre du Directoire qu'il aura choisi ses fonctions de Président.

Le mode et le montant de la rémunération de chacun des membres du Directoire sont fixés par le Conseil de surveillance.

Les membres du Directoire peuvent être titulaires d'un contrat de travail. La révocation des fonctions de membre du Directoire ne met pas fin au contrat de travail éventuellement conclu par l'intéressé.

##### *16.1.1.2 Réunions du Directoire*

I- Les membres du Directoire se réunissent chaque fois que l'intérêt social l'exige, sur convocation du président ou de la moitié de ses membres, et au moins une fois par mois, au lieu indiqué par l'auteur de la convocation.

Les convocations sont faites par tous moyens, même verbalement. L'ordre du jour peut n'être arrêté qu'au moment de la réunion.

II- Le Directoire peut se doter d'un règlement intérieur pour préciser et compléter les modalités de son fonctionnement et des réunions.

III- En cas d'absence du Président, le Directoire désigne celui de ses membres qui assure la présidence de la séance.

IV- A l'exception des réunions auxquelles les commissaires aux comptes doivent être convoqués, le Directoire peut tenir ses réunions par des moyens de visioconférence ou par d'autres moyens de télécommunication permettant l'identification des participants et garantissant leur participation effective.

V- Sauf lorsqu'il n'est composé que de deux membres, le Directoire se réunit valablement en présence de la moitié au moins de ses membres.

Nul ne peut voter par procuration au sein du Directoire.

Sont réputés présents pour le calcul du quorum et de la majorité les membres du Directoire qui participent à la réunion par des moyens de visioconférence ou de télécommunication.

Les décisions du Directoire sont prises à la majorité des membres présents ou réputés présents.

VI- Toute délibération du Directoire donne lieu à établissement d'un procès-verbal signé par tous le Président de séance et au moins un membre du Directoire.

Les procès-verbaux des réunions du Directoire sont retranscrits sur un registre spécial tenu au siège social ou sur feuilles mobiles numérotées sans discontinuité.

Les copies ou les extraits des procès-verbaux des réunions du Directoire sont valablement certifiés par le Président ou un membre du Directoire.

#### 16.1.1.3 Pouvoirs du Directoire

I- Le Directoire assure la direction collégiale de la Société.

Il est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la Société, dans la limite de l'objet social et sous réserve des pouvoirs attribués par la loi au Conseil de surveillance et aux assemblées d'actionnaires.

Toutefois, la cession d'immeubles par nature, la cession totale ou partielle de participations et la constitution de sûretés, sont subordonnées à l'autorisation préalable du Conseil de surveillance.

Par ailleurs, et sans que cette disposition puisse être invoquée par les tiers ou leur être opposée, sont subordonnés à l'autorisation préalable du conseil de surveillance les décisions ou opérations suivantes concernant la Société et/ou toute filiale contrôlée par la Société au sens de l'article L.233-1 de Code de commerce :

- Toute opération sur le capital de la Société (à l'exception toutefois de la constatation des augmentations du capital qui résulteraient de l'exercice de valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société dont l'émission aura été préalablement autorisée) et, notamment, sans que cette liste ne soit limitative, fusion, scission, apport partiel d'actifs, augmentation de capital, réduction de capital, attribution de droit préférentiel de souscription, émission d'actions (ordinaires ou de préférence) et plus généralement de toutes valeurs mobilières donnant accès immédiatement ou à terme, à titre gratuit ou onéreux, directement ou indirectement, au capital de la Société ;
- La mise en place de tout plan d'options de souscription et/ou d'achat d'actions, plans d'actionnariat des salariés et/ou des mandataires sociaux, intéressement, participation, plan d'épargne entreprise, attribution gratuite d'actions existantes ou à émettre par la Société, et toute modification significative de tels plans ou programmes, à l'exception de ce qui résulterait d'une obligation légale ;
- Toute cession ou acquisition d'actifs immobilisés ou de fonds de commerce pour un montant unitaire supérieur à 200 000 euros, à moins que l'opération n'ait été approuvée dans le cadre de l'examen, par le Conseil, du budget annuel ;
- Toute décision concernant une participation directe ou indirecte de la Société ou d'une Filiale, et notamment toute cession ou nantissement de titres financiers (ou de compte titres) ;
- Toute décision de création par la Société ou de l'une de ses Filiales, de filiale ou de joint-venture avec un tiers représentant un engagement supérieur à 200 000 euros ;
- Toute conclusion, modification ou résiliation de contrats entre la Société ou l'une de ses Filiales d'une part, et un de ses actionnaires ou toute entité apparentée, ou un dirigeant ou salarié d'une société du Groupe, d'autre part.

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

Les membres du Directoire peuvent, avec l'autorisation du Conseil de surveillance, répartir entre eux les tâches de la direction.

II- Le président du Directoire représente la Société dans ses rapports avec les tiers.

Le Conseil de surveillance peut attribuer le même pouvoir de représentation à un ou plusieurs autres membres du Directoire, qui portent alors le titre de Directeur Général.

Le Conseil de surveillance est compétent pour retirer à un membre du Directoire ses fonctions de Directeur Général.

III- Le Directoire peut constituer des mandataires, même étrangers à la Société, pour une ou plusieurs opérations ou catégories d'actions déterminées.

Le Président du Directoire et le ou les Directeurs Généraux, s'il en existe, sont autorisés et peuvent eux-mêmes, en agissant séparément, consentir sous leur responsabilité toutes délégations de pouvoirs.

#### ***16.1.1.4 Règlement intérieur du Directoire***

Le présent règlement intérieur du Directoire, établi conformément à l'article 13.2-II des statuts de la Société, vient compléter les dispositions légales, réglementaires et statutaires en vigueur et applicables à la Société GROUPE JEMINI sous forme de société anonyme à directoire et conseil de surveillance.

Outre les dispositions légales et statutaires en vigueur, il est rappelé et précisé ce qui suit :

Les réunions du Directoire peuvent être organisées par des moyens de visioconférence et/ou de télécommunication dans les conditions et selon les modalités prévues par la loi, son décret d'application et par le présent règlement intérieur.

Les réunions du Directoire peuvent être organisées par des moyens de visioconférence devant satisfaire à des caractéristiques techniques garantissant une participation effective à la réunion du Conseil dont les délibérations sont retransmises de façon continue.

Toutefois, ne peuvent être organisées par des moyens de visioconférence les réunions relatives aux décisions suivantes :

- Vérification et contrôle des comptes annuels et consolidés et établissement du rapport de gestion sur l'activité et les résultats de la Société et du Groupe au cours du dernier exercice.

La participation des membres du Directoire par voie de visioconférence est prise en compte pour le calcul du quorum et de la majorité, à l'exception de la participation relative aux décisions ci-dessus présentées.

Le procès-verbal des réunions du Directoire mentionne le nom de ceux des membres réputés présents qui participent aux réunions du Directoire par des moyens de visioconférence et/ou de télécommunication.

Il fait également état de tout incident technique relatif à une visioconférence lorsqu'il a perturbé le déroulement de la séance.

### **16.1.2 Le Conseil de Surveillance (article 14 des statuts)**

#### ***16.1.2.1 Composition du Conseil de surveillance***

I- Hors le cas de fusion, le Conseil de surveillance est composé de trois membres au moins et de dix-huit membres au plus, personnes physiques ou morales, actionnaires ou non de la Société.

Les membres du Conseil de surveillance n'ont pas l'obligation de détenir des actions de la Société pendant toute la durée de leur mandat.

II- La durée des fonctions des membres du conseil de surveillance est de 6 ans. Ils sont rééligibles.

III- Un salarié de la Société ne peut être nommé membre du Conseil de surveillance que si son contrat de travail correspond à un emploi effectif.

Le nombre des membres du Conseil de surveillance liés à la Société par un contrat de travail ne peut dépasser le tiers, éventuellement arrondi au nombre supérieur, des membres en fonction, en ce non compris les membres élus par le personnel salarié le cas échéant.

IV- Le nombre des membres du Conseil de surveillance ayant dépassé l'âge de 75 ans ne peut pas être supérieur au tiers, éventuellement arrondi au nombre supérieur, des membres en fonction.

Au cas où ce seuil viendrait à être dépassé, le membre du Conseil de surveillance le plus âgé serait démissionnaire d'office. L'éventuel dépassement de ce seuil devra être apprécié lors de la délibération du Conseil de surveillance statuant sur les comptes de l'exercice écoulé.

Les dispositions qui précèdent sont également applicables aux représentants permanents des personnes morales siégeant au Conseil de surveillance.

#### 16.1.2.2 Présidence du Conseil de surveillance

Le Conseil de surveillance élit en son sein un président et un vice-président, personnes physiques, chargés de convoquer le Conseil et d'en diriger les débats.

Ils exercent leurs fonctions pendant toute la durée de leur mandat de membre du conseil de surveillance et sont rééligibles.

Le Conseil de surveillance peut à tout moment leur retirer leurs fonctions.

#### 16.1.2.3 Délibérations du Conseil de surveillance

I- Le Conseil de surveillance peut se doter d'un règlement intérieur pour préciser et compléter les modalités de son fonctionnement et des réunions.

II- Les membres du Conseil de surveillance se réunissent aussi souvent que l'intérêt social l'exige, sur convocation du Président ou, en son absence ou en cas d'empêchement, du Vice-Président.

Toutefois, le Président du Conseil de surveillance est tenu de convoquer ledit Conseil à une date qui ne peut être postérieure à quinze jours, lorsqu'un membre au moins du Directoire ou le tiers au moins des membres du Conseil de surveillance lui présentent une demande motivée en ce sens.

Si la demande est restée sans suite, ses auteurs peuvent procéder eux-mêmes à la convocation, en indiquant l'ordre du jour de la séance.

Les convocations sont faites par tous moyens, même verbalement. Elles indiquent l'ordre du jour de la réunion.

III- Les réunions du Conseil de surveillance se tiennent au lieu indiqué par l'auteur de la convocation. Le règlement intérieur du Conseil peut prévoir la réunion des membres du Conseil de surveillance par des moyens de visioconférence ou de télécommunication conformes aux prescriptions légales et réglementaires en vigueur.

IV- Le Conseil ne délibère valablement que si la moitié au moins de ses membres sont présents ou réputés présents.

Tout membre du Conseil de surveillance peut donner mandat à un autre membre du Conseil (qui ne peut détenir qu'un seul mandat) de le représenter au cours d'une réunion et voter pour lui sur une ou plusieurs ou toutes les questions mises en délibérations.

Le Conseil de surveillance est seul juge de la validité du mandat, qui peut être donné par lettre, courriel, télécopie, télex, etc.

V- Les réunions sont présidées par le Président du Conseil et, en son absence, par le Vice-Président. En cas d'absence du Vice-Président, le Conseil choisit le président de séance parmi les membres présents.

VI- Les décisions du Conseil sont prises à la majorité simple les statuts sont libres de déterminer les règles de majorité des membres présents ou représentés.

Sont réputés présents pour le calcul du quorum et de la majorité les membres du Conseil de surveillance qui participent à la réunion par des moyens de visioconférence ou de télécommunication.

En cas de partage des voix, la voix du Président de séance n'est pas prépondérante.

VII- Les délibérations du Conseil de surveillance sont constatées par des procès-verbaux établis, conservés et certifiés conformes conformément à la réglementation en vigueur.

#### 16.1.2.4 Missions et fonctions du Conseil de surveillance

I- Le Conseil de surveillance exerce le contrôle permanent de la gestion de la Société par le Directoire.

À ce titre, à toute époque de l'année, il opère les vérifications et contrôles qu'il juge opportuns, et peut se faire communiquer les documents qu'il estime utiles à l'accomplissement de sa mission.

Il donne au Directoire, à titre de mesure d'ordre intérieur non opposable aux tiers, les autorisations préalables aux décisions ou opérations visées à l'article 13.3, I) ci-dessus.

Une fois par trimestre au moins, le Directoire lui présente un rapport sur la marche des affaires sociales au cours du trimestre écoulé.

Dans les délais et conditions prévus par la loi et les règlements en vigueur, le Directoire présente au Conseil de surveillance les comptes consolidés du premier semestre de l'exercice en cours ainsi que le rapport semestriel d'activité y relatif. Le Conseil de surveillance examine également, à cette occasion, le rapport d'examen limité des commissaires aux comptes sur l'information financière semestrielle.

Le Conseil présente à l'Assemblée Générale Ordinaire Annuelle ses observations sur le rapport de gestion établi par le Directoire ainsi que sur les comptes de l'exercice écoulé.

II- Le Conseil de surveillance arrête le montant et les modalités de calcul et de paiement de la rémunération du Président et du Vice-Président du Conseil de surveillance.

L'Assemblée Générale peut également allouer aux membres du Conseil de surveillance une somme fixe annuelle à titre de jetons de présence, dont le montant est porté aux frais généraux de la Société.

Le Conseil de surveillance répartit librement cette rémunération entre ses membres.

Le Conseil de surveillance peut autoriser le remboursement des frais de voyage et de déplacement ainsi que les dépenses engagées par ses membres dans l'intérêt de la Société.

Il peut, en outre, allouer à certains de ses membres des rémunérations exceptionnelles pour des missions ou des mandats à eux confiés.

III- Le Conseil de surveillance peut conférer, à un ou plusieurs de ses membres, tous mandats spéciaux pour un ou plusieurs objets déterminés et avec ou sans faculté pour les mandataires de consentir eux-mêmes toutes substitutions totales ou partielles.

Il peut décider la création en son sein de commissions dont il fixe la composition et les attributions et qui exercent leur activité sous sa responsabilité, sans que lesdites attributions puissent avoir pour objet de déléguer à une commission les pouvoirs qui sont attribués au Conseil de surveillance lui-même par la loi ou les statuts, ni pour effet de réduire ou de limiter les pouvoirs du Directoire.

#### 16.1.2.5 Règlement intérieur du Conseil de surveillance

Le présent règlement intérieur du Conseil de surveillance, établi conformément à l'article 14.3-I des statuts de la Société, vient compléter les dispositions légales, réglementaires et statutaires en vigueur et applicables à la Société GROUPE JEMINI sous forme de société anonyme à directoire et conseil de surveillance.

Outre les dispositions légales et statutaires en vigueur, il est rappelé et précisé ce qui suit :

Mission du Conseil – Le Conseil de surveillance exerce le contrôle permanent de la gestion de la Société par le Directoire. A toute époque de l'année, le Conseil de surveillance opère les vérifications et les contrôles qu'il juge opportuns et peut se faire communiquer les documents qu'il estime nécessaires à l'accomplissement de sa mission.

Périodicité des réunions du Conseil – Le Conseil de surveillance de la Société se réunit au moins quatre fois par an.

Réunions du Conseil et Visioconférence – Les réunions du Conseil de surveillance peuvent être organisées par des moyens de visioconférence et/ou de télécommunication dans les conditions et selon les modalités prévues par la loi, son décret d'application et par le présent règlement intérieur.

Les réunions du Conseil de surveillance peuvent être organisées par des moyens de visioconférence devant satisfaire à des caractéristiques techniques garantissant une participation effective à la réunion du Conseil dont les délibérations sont retransmises de façon continue.

Toutefois, ne peuvent être organisées par des moyens de visioconférence les réunions relatives aux décisions suivantes :

- Vérification et contrôle des comptes annuels et consolidés ainsi que du rapport de gestion du Directoire sur l'activité et les résultats de la Société et du Groupe au cours du dernier exercice,
- Limitation des pouvoirs du Directoire.

La participation des membres au Conseil de surveillance par voie de visioconférence est prise en compte pour le calcul du quorum et de la majorité, à l'exception de la participation relative aux décisions ci-dessus présentées.

Le registre de présence du Conseil de surveillance mentionne le nom de ceux des membres réputés présents qui participent aux réunions du Conseil par des moyens de visioconférence et/ou de télécommunication.

Le procès verbal des délibérations du Conseil de surveillance fait mention de l'utilisation des moyens de visioconférence et du nom de chaque personne ayant assisté à la réunion par ce moyen.

Il fait également état de tout incident technique relatif à une visioconférence lorsqu'il a perturbé le déroulement de la séance.

Limitations des pouvoirs du Directoire – Les limitations susceptibles d'être apportées aux pouvoirs du Directoire dans les conditions légales et réglementaires en vigueur, devront faire l'objet de décisions expresses du Conseil de surveillance ou figurer dans les statuts de la Société. Ces limitations pourront, le cas échéant, figurer dans le présent règlement intérieur.

### **16.1.3 Collège de censeurs (article 16 des statuts)**

Sur proposition du Conseil de surveillance, l'assemblée générale ordinaire peut nommer un ou plusieurs censeurs, personnes physiques ou morales, sans que leur nombre soit supérieur à trois. Les censeurs sont choisis parmi les actionnaires ou en dehors d'eux.

Ils sont nommés pour une durée de deux ans, prenant fin à l'issue de la réunion de l'assemblée générale ordinaire des actionnaires ayant statué sur les comptes de l'exercice écoulé et tenue dans l'année au cours de laquelle expirent leurs fonctions.

Nul ne peut être nommé censeur s'il est âgé de plus de soixante dix ans ; au cas où un censeur en fonction viendrait à dépasser cet âge, il serait réputé démissionnaire d'office à l'issue de la plus prochaine assemblée générale ordinaire.

En cas de vacance par décès ou démission d'un ou plusieurs postes de censeurs, le Conseil de surveillance peut procéder à des nominations à titre provisoire. Ces nominations sont soumises à la ratification de la plus prochaine assemblée générale ordinaire.

Les censeurs sont chargés de veiller à la stricte exécution des statuts. Ils sont convoqués aux séances du Conseil de surveillance et prennent part aux délibérations avec voix consultative, sans toutefois que leur absence puisse nuire à la validité de ces délibérations.

Ils examinent les inventaires et les comptes annuels et présentent à ce sujet leurs observations à l'assemblée générale ordinaire des actionnaires lorsqu'ils le jugent à propos.

Le Conseil de surveillance est seul compétent pour décider d'allouer une rémunération aux censeurs.

## **16.2 INFORMATIONS SUR LES CONTRATS DE SERVICES LIANT LES MEMBRES DU DIRECTOIRE ET DU CONSEIL DE SURVEILLANCE A LA SOCIETE OU L'UNE DE SES FILIALES**

A la date du présent Document d'Information, il n'existe aucun contrat de services liant les membres du Directoire et du Conseil de Surveillance à la société ou l'une de ses filiales, à l'exception des conventions présentées au chapitre 19 du présent document.

## **16.3 COMITES**

A la date du présent Document d'Information, la Société n'a pas mis en place de comité spécialisé mais n'exclut pas la possibilité d'en instituer.

Il est cependant prévu dans le règlement intérieur du Conseil de surveillance les points suivants :

Le Conseil de surveillance peut constituer en son sein un ou plusieurs Comités spécialisés afin de l'assister dans sa mission et la préparation de ses réunions.

Les membres de ces Comités seront nommés par le Conseil de surveillance dans les conditions de quorum et de majorité prévues aux statuts.

La création de ces Comités devra faire l'objet d'un débat préalable à l'occasion d'un point spécial de l'ordre du jour du Conseil.

Toute création d'un Comité donnera lieu à l'adoption par le Conseil d'un règlement propre à ce Comité dans les conditions de quorum et de majorité prévues aux statuts.

Le programme de travail des Comités sera préalablement validé par le Conseil de surveillance, à l'occasion d'un point spécial de son ordre du jour.

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

Bien qu'elle n'ait pas mis en place de mesures spécifiques de gouvernement d'entreprise jusqu'à ce jour, la Société s'attache à respecter les principes clés du gouvernement d'entreprise relatifs à :

- La responsabilité et l'intégrité des dirigeants, membres du Directoire et du Conseil de Surveillance,
- L'indépendance du Conseil de Surveillance,
- La transparence et la diffusion de l'information,
- Le respect des droits des actionnaires.

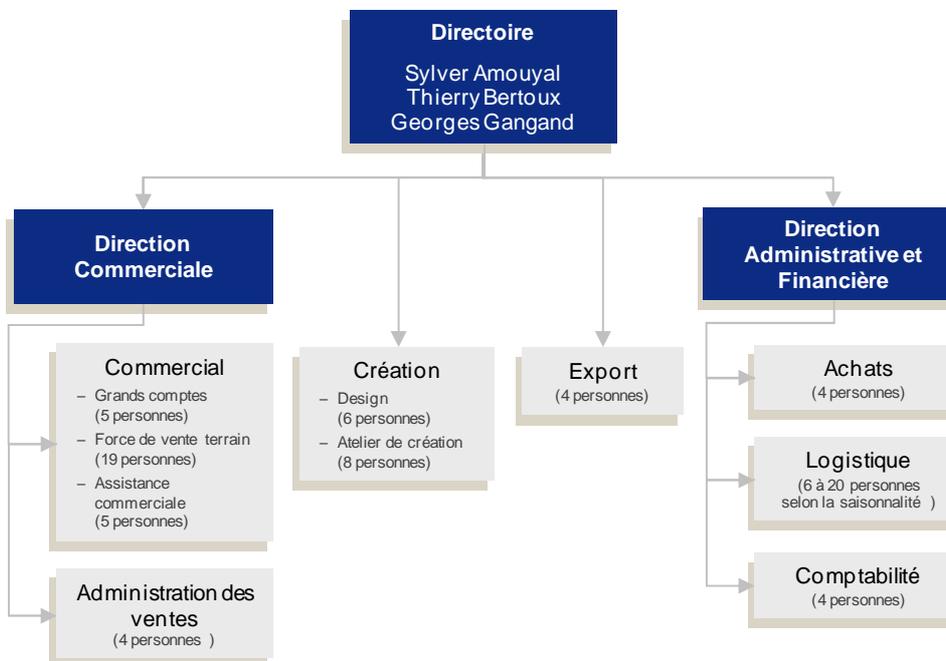
A cet égard, la Société précise que Monsieur Raphaël Rosselo et Monsieur Jean-Michel Schmitt, désignés au Conseil de surveillance par l'assemblée générale extraordinaire du jeudi 10 février 2011, peuvent être qualifiés de membres du conseil indépendants au vu de l'ensemble des critères retenus tant par le Code MiddleNext que le Code AFEP MEDEF pour caractériser l'indépendance des membres du conseil.

Plus généralement, la Société indique qu'elle entend renforcer son mode de gouvernance en menant une réflexion sur les principes et recommandations adaptés à sa situation qui seraient susceptibles d'être mis en œuvre et appliqués au sein de la Société et du Groupe.

## 17. SALARIES

### 17.1 NOMBRE DE SALARIES

En date du présent document, le Groupe compte 74 salariés répartis comme suit par type d'activité :



L'historique consolidé pro forma du nombre de salariés se présente comme suit :

Nombre de salariés Groupe	2007	2008	2009
Temps plein	76	75	67
Temps partiel	2	1	3
<b>Total</b>	<b>78</b>	<b>76</b>	<b>70</b>

### 17.2 PARTICIPATIONS ET STOCK OPTIONS

Concernant les informations sur la participation des membres des organes d'administration, de direction ou de surveillance dans le capital social de l'émetteur, il est renvoyé au paragraphe 18.1 du présent Document d'Information.

A la date du présent Document d'Information, la Société a mis en place un plan d'option de souscription d'actions au titre des rémunérations des membres du Directoire sous les mêmes conditions que celles définies au paragraphe 17.3.2 ci-dessous. Il est renvoyé sur ce point au paragraphe 15.1.1 du présent document.

### 17.3 PARTICIPATION DES SALARIES DANS LE CAPITAL DE LA SOCIETE

#### 17.3.1 Contrats d'intéressement et de participation

A la date du présent Document d'Information, la Société n'a procédé à aucune acquisition d'actions destinées aux salariés. La Société n'a mis en place aucun plan d'épargne entreprise permettant aux salariés d'acquérir directement ou indirectement des actions de la Société.

### **17.3.2 Bons consentis aux salariés**

A la date du présent Document d'Information, la Société a mis en place un plan d'option de souscription d'actions au titre de la rémunération d'un salarié, portant sur 1% du capital existant en date du 10 février 2011 et à un prix de souscription de 7,29 € correspondant au prix d'émission dans le cadre du placement privé préalable à l'admission des titres de GROUPE JEMINI sur NYSE Alternext.

## **18. PRINCIPAUX ACTIONNAIRES**

### **18.1 REPARTITION DU CAPITAL**

Le tableau ci-dessous présente la répartition du capital et des droits de vote de la Société avant réalisation de l'augmentation de capital préalable à l'admission sur Alternext, à la date d'enregistrement du présent Document d'Information, ainsi qu'en cas d'exercice de l'ensemble des instruments financiers donnant accès au capital :

Nom-Prénom ou dénomination sociale	Répartition du capital avant augmentation de capital par placement privé		Répartition du capital après réalisation de l'augmentation de capital préalable à l'admission des titres sur Alternext				Répartition du capital après réalisation de l'augmentation de capital préalable à l'admission des titres sur Alternext et titres restant à émettre <sup>(1)</sup>			
	Capital existant		Capital existant		Capital en cas d'exercice de l'ensemble des instruments financiers donnant accès au capital		Capital existant		Capital en cas d'exercice de l'ensemble des instruments financiers donnant accès au capital	
	Nombre d'actions détenues	% des droits de vote et du capital	Nombre d'actions détenues	% des droits de vote et du capital	Nombre d'actions détenues	% des droits de vote et du capital	Nombre d'actions détenues	% des droits de vote et du capital	Nombre d'actions détenues	% des droits de vote et du capital
M. Thierry Bertoux	658 200	16,0%	658 200	13,0%	699 347	12,9%	692 500	13,3%	733 647	13,1%
DAVY SA (M. Sylver Amouyal)	658 200	16,0%	658 200	13,0%	699 347	12,9%	795 400	15,2%	836 547	15,0%
M. Georges Gangand	160 889	3,9%	160 889	3,2%	202 036	3,7%	160 889	3,1%	202 036	3,6%
Sous-total Management	1 477 289	35,9%	1 477 289	29,2%	1 600 730	29,6%	1 648 789	31,6%	1 772 230	31,7%
Salariés	0	0,0%	0	0,0%	41 147	0,8%	0	0,0%	41 147	0,7%
M. Patrick Abessira	329 100	8,0%	329 100	6,5%	329 100	6,1%	329 100	6,3%	329 100	5,9%
M. David Talon	120 629	2,9%	120 629	2,4%	120 629	2,2%	120 629	2,3%	120 629	2,2%
Hobbit Investment <sup>(2)</sup>	2 187 731	53,2%	2 187 731	43,3%	2 187 731	40,4%	2 187 731	41,9%	2 187 731	39,1%
Autres investisseurs qualifiés	0	0,0%	937 500	18,6%	1 137 500	21,0%	937 500	17,9%	1 137 500	20,4%
<b>Total</b>	<b>4 114 749</b>	<b>100,0%</b>	<b>5 052 249</b>	<b>100,0%</b>	<b>5 416 837</b>	<b>100,0%</b>	<b>5 223 749</b>	<b>100,0%</b>	<b>5 588 337</b>	<b>100,0%</b>

<sup>(1)</sup> Titres à émettre suite aux engagements reçus de la part des managers.

<sup>(2)</sup> Hobbit Investment est une société luxembourgeoise détenue par NEO Capital Private Equity LLP. NEO Capital est un fonds d'investissement de private equity basé à Londres investissant dans les industries de biens de consommation et de services en Europe.

## **18.2 DROITS DE VOTE DOUBLE**

Le droit de vote attaché aux actions est proportionnel à la quotité de capital qu'elles représentent et chaque action donne droit à une voix. A la date du présent Document d'Information, la Société n'a pas institué de droit de vote double.

## **18.3 CONTROLE DE L'EMETTEUR**

Avant augmentation de capital par placement privé, le fonds d'investissement NEO Capital Private Equity LLP, par l'intermédiaire de la société luxembourgeoise Hobbit Investment, détenait 53,2 % du capital et des droits de vote de la Société.

Après opération d'augmentation de capital préalable à l'admission des titres sur le marché NYSE Alternext à Paris et réservée à des investisseurs qualifiés, NEO détient alors 43,3 % du capital et des droits de vote.

Pour autant, bien qu'ayant encore un poids majoritaire dans le capital de la Société, l'actionnaire de référence ne dispose que de 2 sièges au Conseil de Surveillance de la Société sur 6 membres (dont 2 membres indépendants).

En outre, les actionnaires historiques de la Société ont conclu le 16 février 2011 un pacte d'actionnaire, sous forme d'une société en participation régie par ses statuts, en vue de réglementer leurs relations au sein des organes de direction de la Société et définir leurs droits et obligations en qualité de détenteurs de titres.

## **18.4 ACCORDS POUVANT ENTRAINER UN CHANGEMENT DE CONTROLE**

Il a été conclu, entre l'ensemble des actionnaires présents au capital de GROUPE JEMINI avant augmentation de capital préalable à l'admission, un pacte d'actionnaires, sous forme d'une société en participation (SEP).

Les actionnaires historiques ont convenu d'apporter en jouissance à cette société en participation leurs actions respectives, à l'effet de gérer en commun leur participation dans GROUPE JEMINI dans la perspective notamment de stabiliser l'actionnariat de contrôle de la Société.

Les statuts de la société en participation prévoient une mise en commun des droits de vote lors des assemblées générales d'actionnaires et une gestion commune des opérations sur les actions détenues par les associés de la SEP.

Ces statuts prévoient par ailleurs une clause de « lock-up » d'une durée de 5 ans pour les managers, M. David Talon et M. Patrick Abessira, un droit de préemption au bénéfice de Hobbit Investment en priorité ou des autres associés de la SEP à titre secondaire en cas de cession des titres, une clause de sortie forcée en cas d'offre portant sur plus de 50% du capital de la Société ainsi qu'une clause de « bad leaver » et une clause de « good leaver » au profit des autres associés de la SEP.

En outre, Hobbit Investment a conclu avec Invest Securities Corporate (listing sponsor) et Invest Securities (prestataire de services d'investissement) un engagement de conservation de la totalité de ses titres pendant une période de 12 mois à compter du jour de première cotation des actions de GROUPE JEMINI sur NYSE Alternext à Paris, exception faite notamment des cessions ou transferts réalisés dans le cadre d'opérations n'étant pas de nature à affecter de manière significativement défavorable le cours de l'action GROUPE JEMINI.

## 19. OPERATIONS AVEC DES APPARENTES

### 19.1 TRANSACTIONS AVEC LES PARTIES LIEES

Le Groupe est contrôlé par Hobbit Investment, qui détient 43,3 % du capital de la société GROUPE JEMINI à la date du présent document, soit postérieurement au placement privé préalable à l'admission sur Alternext.

Hobbit Investment a souscrit, le 22 juillet 2010, à l'émission de l'emprunt obligataire convertible « OCA 2 » effectué par le Groupe et dont les caractéristiques sont présentées au paragraphe 20.2.9.12 – Passifs financiers du présent document. Hobbit Investment a renoncé à la convertibilité des obligations et a demandé le transfert en compte courant des sommes dues au titre du remboursement anticipé des « OCA 2 ».

La charge d'intérêt des exercices clos le 30 juin 2010, 31 décembre 2009 et 2008 relative à l'emprunt « OCA 2 » s'élève respectivement à 115,5 K€, 231 K€ et 231 K€.

Les créances et dettes inscrites au bilan relatives à Hobbit Investment sont les suivantes :

En K€	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
Actifs non courants			
Actifs courants			
<b>Sous-total créances avec les parties liées</b>	-	-	-
Passifs non courants :			
Emprunts et dettes financières long terme			
Crédit vendeur FINANCIERE SPEL	6 096	6 096	6 096
Passifs courants	2 045	2 045	2 045
<b>Sous-total dettes avec les parties liées</b>	<b>8 141</b>	<b>8 141</b>	<b>8 141</b>

En outre, les transactions effectuées avec des sociétés ayant des dirigeants communs avec ceux du Groupe concernent le paiement de loyers dans le cadre de baux commerciaux pour la location de biens immobiliers :

Société	Adresse	surface	Loyer HT	Bailleurs <sup>(1)</sup>	type bail	Date de début	Echéance
SPEL	Noisy-le-Grand 93 165	1 890 m <sup>2</sup>	113 400 €	SCI Richone	Commercial 3-6-9	01/01/2004	31/12/2012

La SCI Richone est dirigée par Monsieur Patrick Abessira et Madame Sylver Amouyal.

Les fonctions de ces dirigeants dans GROUPE JEMINI sont les suivantes :

- Madame Sylver Amouyal : épouse de Monsieur Sylver Amouyal, actionnaire et Président du Directoire de GROUPE JEMINI,
- Monsieur Patrick Abessira : actionnaire et membre du Conseil de Surveillance de GROUPE JEMINI.

GROUPE JEMINI versera à la société Hobbit Investment pour ses services lors de la présente opération dans les domaines financier, comptable, juridique, administratif, technique et social une somme de 220 000 € HT. Cet accord a été formalisé entre Hobbit Investment et FINANCIERE SPEL le 2 novembre 2009.

Le crédit vendeur consenti par M. Sylver Amouyal (via DAVY SA) et M. Patrick Abessira (via Cantor SA) lors de la cession de FINANCIERE SPEL s'élève pour chacun des deux cédants à 1 552 K€.

Enfin, une convention de garantie d'actif et de passif soit être signée entre GROUPE JEMINI, Hobbit Investment, M. Sylver Amouyal (via DAVY SA) et M. Patrick Abessira (via Cantor SA) avec une obligation d'indemnisation limitée à 3 000 K€.

### 19.2 RAPPORT SPECIAL DU COMMISSAIRE AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES

Etant donné la date de constitution récente de la Société, cette dernière ne dispose pas de rapport spécial des commissaires aux comptes sur les conventions réglementées.

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

### 20.1 INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES

Les informations financières présentées ci-dessous sont les comptes sociaux annuels, d'une durée d'un mois, de la société mère GROUPE JEMINI, holding de tête du Groupe, au 30 juin 2010.

En raison de la constitution récente de la Société au 1<sup>er</sup> juin 2010, aucun exercice précédent n'est présenté en comparaison. Pour les mêmes raisons, les comptes sociaux présentés n'ont pas fait l'objet d'un rapport ou examen limité de la part des commissaires aux comptes.

Les événements postérieurs à la clôture sont présentés en détail dans le reste du Document d'Information.

#### 20.1.1 Comptes sociaux clos le 30 juin 2010

##### 20.1.1.1 *Bilan Actif*

En euros – Sociaux non audités	Brut	Amort.Dépr.	30/06/2010 (1 mois)
Capital souscrit non appelé			
<b>ACTIF IMMOBILISE</b>			
<b>Immobilisations incorporelles</b>			
<b>Immobilisations corporelles</b>			
<b>Immobilisations financières</b>			
<b>Total (I)</b>	-	-	-
<b>ACTIF CIRCULANT</b>			
<b>Stocks</b>			
<b>Créances</b>			
Autres créances	157		157
<b>Disponibilités</b>	1 000		1 000
<b>Comptes de régularisations</b>			
<b>Total (II)</b>	<b>1 157</b>		<b>1 157</b>
Frais d'émission d'emprunt à étaler (III)			
Primes de remboursement obligations (IV)			
Ecart de conversion actif (V)			
<b>Total général (I à V)</b>	<b>1 157</b>		<b>1 157</b>

### 20.1.1.2 *Bilan Passif*

En euros – Sociaux non audités	30/06/2010 (1 mois)
Capital	1 000
Réserves	
RESULTAT DE L'EXERCICE (bénéfice ou perte)	(1 112)
<b>Total (I)</b>	<b>(112)</b>
<b>AUTRES FONDS PROPRES</b>	
<b>Total (II)</b>	<b>-</b>
<b>PROVISIONS</b>	
<b>Total (III)</b>	<b>-</b>
<b>DETTES</b>	
Emprunts obligataires convertibles	
Autres emprunts obligataires	
Emprunts auprès d'établissements de crédit	
Concours bancaires courants	
Emprunts et dettes financières diverses	
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	1 269
Dettes fiscales et sociales	
<b>COMPTES DE REGULARISATION</b>	
<b>Total (IV)</b>	<b>1 269</b>
Ecart de conversion passif (V)	
<b>Total général (I à V)</b>	<b>1 157</b>

### 20.1.1.3 *Compte de résultat*

En euros – Sociaux non audités	30/06/2010 (1 mois)
<b>Chiffre d'affaires net</b>	<b>-</b>
Autres achats et charges externes	1 112
<b>Total des charges d'exploitation</b>	<b>1 112</b>
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>(1 112)</b>
<b>Résultat courant avant impôts</b>	<b>(1 112)</b>
<b>Résultat exceptionnel</b>	<b>-</b>
<b>BENEFICE OU PERTE</b>	<b>(1 112)</b>

## 20.2 INFORMATIONS FINANCIERES PRO FORMA

Les informations présentées ci-dessous sont extraites des annexes aux comptes consolidés pro forma de GROUPE JEMINI qui ont fait l'objet d'un rapport d'examen limité de la part des commissaires aux comptes.

### 20.2.1 Présentation du Groupe

GROUPE JEMINI est une société anonyme à Directoire et Conseil de Surveillance de droit français qui est domiciliée à Paris (75), en France.

Le Groupe fait fabriquer et vend des produits sous licence dans le domaine :

- des peluches
- des accessoires en confection rembourrée,
- des arts de la table,
- du mobilier pour enfants
- de l'outdoor,
- des montres et accessoires.

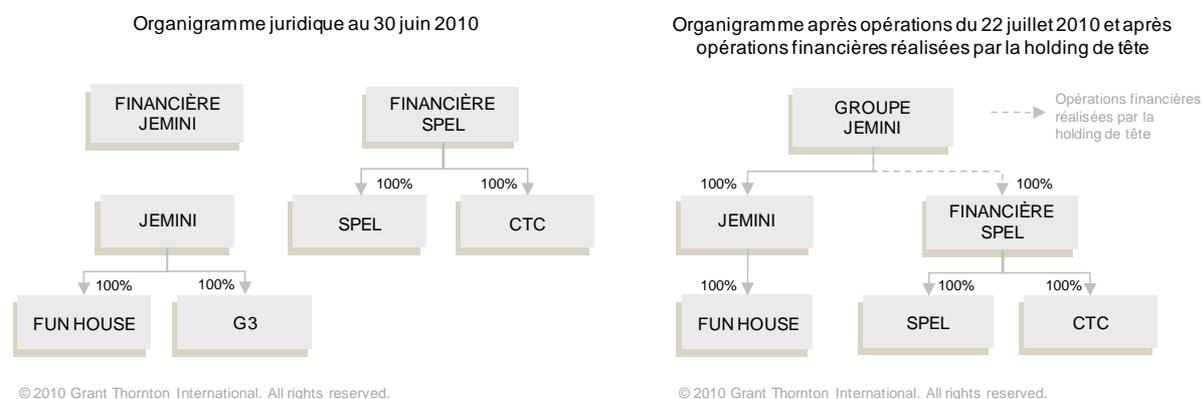
Les états financiers consolidés de GROUPE JEMINI arrêtés au 30 juin 2010 comprennent la société mère et ses filiales (l'ensemble désigné comme « le Groupe ») et la quote-part du Groupe dans les entreprises associées.

GROUPE JEMINI est contrôlé par la société Hobbit Investment, société anonyme de droit luxembourgeois.

### 20.2.2 Opérations financières réalisées par la holding de tête

La société GROUPE JEMINI (holding de tête) au capital de 1 000 euros au 30 juin 2010 ne détient aucune participation.

Vous trouverez ci-dessous l'organigramme du groupe constitué après réalisation de l'ensemble des opérations financières par la holding de tête :



Aux seuls fins d'établir des comptes consolidés pro forma dans le cadre d'une levée de fonds à réaliser par voie de placement privé réservé à des investisseurs qualifiés et dont le montant global serait compris entre 7 000 000 euros et 15 000 000 euros, les opérations financières réalisées par la holding de tête, depuis le 30 juin 2010 sont intégrées dans les comptes pro forma présentés dans ce document.

Les opérations financières réalisées par la holding de tête sont les suivantes :

- Opérations financières réalisées :
  - o Acquisition le 22 juillet 2010 de 100% du capital de la société JEMINI et de ses filiales (G3 Production et FUN HOUSE) pour un montant de 9 091 K€ et devant faire l'objet d'un complément de prix estimé à 1 550 K€.
  - o Augmentation de capital de 2 353 125 euros et émission de deux emprunts obligataires convertibles OC 1 et OC 2 le 22 juillet 2010 pour respectivement 2 760 625 euros et 1 926 463 euros.
  - o Prise en compte des frais d'acquisition (soit 142 K€) et des charges d'intérêts relatifs à l'acquisition de JEMINI (soit au 31/12/2008, 31/12/2009 et 30/06/2010 respectivement 116 K€, 116 K€ et 58 K€).

- Transmission universelle de patrimoine (TUP) de la société G3 Production dans la société JEMINI décidée le 28 octobre 2010.
  - Transformation des 2 760 625 obligations convertibles « OC1 » de GROUPE JEMINI. La parité initiale d'une obligation contre une action a été ramenée à 0,6378. L'augmentation de capital qui en résulte a donné lieu à l'émission de 1 760 624 actions nouvelles d'un euro et d'une prime d'émission d'1 million d'euros. Les intérêts courus au 30/11/2010 sont portés en compte courant d'associés à hauteur de 118 896 euros (Assemblée Générale du 08/02/2011).
  - Renonciation à la conversion des « OC 2 » et transfert des créances en compte courant d'associés au titre du remboursement anticipé des obligations (Assemblée Générale en date du 08/02/2011).
- Opérations financières réalisées avec conditions suspensives :
- Intégration de la société FINANCIERE SPEL et de ses filiales (SPEL et CTC) pour un montant global de 9,2 M€.  
Il avait été préalablement envisagé de financer en totalité l'opération par une augmentation de capital de 9,2 M€. Dans le cadre de la levée de fonds à réaliser par voie de placement privé réservé à des investisseurs qualifiés, l'opération a été financée par la mise en place d'un crédit vendeur de 9,2 M€ en application du protocole d'accord en date du 16 février 2011.  
Les obligations convertibles émises le 23 octobre 2007 dans le cadre du financement de l'acquisition de SPEL par FINANCIERE SPEL, pour un montant de 4 M€, sont par conséquent transférées de FINANCIERE SPEL à GROUPE JEMINI par le biais de cette opération. Les conditions suspensives attachées à cette opération sont détaillées au paragraphe 20.2.3. Une attestation d'équité a été établie par le cabinet Sorgem Evaluation (Cf. chapitre 23).

### **20.2.3 Conditions suspensives attachées à l'acquisition de la société FINANCIERE SPEL et de ses filiales (SPEL et CTC)**

L'acquisition de la société FINANCIERE SPEL est soumise aux conditions suspensives suivantes :

- Agrément de la société GROUPE JEMINI en qualité d'Associée ;
- Autorisation de l'acquisition par le comité stratégique et le conseil de surveillance de GROUPE JEMINI ;
- Signature d'une convention de garantie d'actif et de passif ;
- Constatation de la caducité du pacte d'actionnaires de FINANCIERE SPEL du 23 octobre 2007.

### **20.2.4 Principes retenus pour l'arrêté des comptes consolidés pro forma**

Les informations financières 2010, 2009 et 2008 présentées dans ce document sont des informations financières pro forma.

L'objectif de cette information financière est de donner une image de ce que seraient le patrimoine, les finances, les produits et les résultats de l'activité du Groupe si l'ensemble des sociétés acquises ou en cours d'acquisition l'avaient été le 1<sup>er</sup> janvier 2008.

Ces informations financières pro forma sont établies à titre indicatif et ne sont pas nécessairement représentatives de la situation financière ou des performances qui auraient été constatées si les opérations étaient survenues à une date antérieure à celle de sa survenance réelle ou envisagée.

Les informations financières pro forma ont été établies sur la base des comptes 2008, 2009 et 30 juin 2010 des filiales ayant fait l'objet d'un audit ou d'un examen limité de la part des commissaires aux comptes des filiales considérées :

- SPEL et FINANCIERE SPEL : COGEC - 42 avenue Chanoine-Cartellier – 69 230 Saint Genis Laval
- JEMINI : AFIGEC - 26-28 rue Marius AUFAN – 92 300 LEVALLOIS

La revue des informations pro forma a été réalisée par la société Mazars – 61 rue Henri Regnault – 92 075 Paris La Défense, sur la base de procédures convenues.

Dans le cadre de l'établissement des informations financières pro forma, le Groupe a décidé de retenir les principales hypothèses suivantes :

- Périmètre :
  - GROUPE JEMINI : cette société, holding société mère du Groupe, a été créée en juin 2010. Les comptes pro forma présentés dans ce document intègrent l'endettement de cette société lié à l'acquisition de JEMINI comme s'il avait été contracté le 1<sup>er</sup> janvier 2008 (Cf. 20.2.2).

- JEMINI : comme mentionné ci-dessus (Cf. 20.2.2), cette société et ses filiales G3 Production et FUN HOUSE ont été acquises par GROUPE JEMINI le 22 juillet 2010.  
Les comptes pro forma présentés dans ce document intègrent son activité à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2008.
  - FINANCIERE SPEL : cette société est la holding d'acquisition des sociétés SPEL et CTC. Elle est en cours d'acquisition par GROUPE JEMINI (Cf. 20.2.2).  
Les comptes pro forma présentés dans ce document intègrent son activité à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2008.
  - SPEL : cette société a été acquise par FINANCIERE SPEL en juillet 2007.  
Les comptes pro forma présentés dans ce document intègrent son activité à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2008.
  - CTC : cette société a été acquise par FINANCIERE SPEL en septembre 2009.  
Dans la mesure où des comptes de 12 mois clos le 31/12/08 n'étaient pas disponibles, les comptes pro forma présentés dans ce document intègrent son activité à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2009.
  - L'acquisition des titres et des obligations convertibles en actions de FINANCIERE SPEL par GROUPE JEMINI pour 9,2 M€ (Cf. 20.2.2) a été réputée réalisée au 1<sup>er</sup> janvier 2008 avec en contrepartie un crédit vendeur de 9,2 M€ (Cf.20.2.9.12).
- Financement des acquisitions :
- Les charges d'intérêts liées au financement des acquisitions des sociétés JEMINI et FINANCIERE SPEL telles que présentées au 30/06/2010 ont été recalculées pour représenter la charge d'intérêt sur une année pleine en 2008 et 2009 et sur un semestre au 30/06/10 en anticipant les opérations réalisées par la holding de tête depuis le 30 juin 2010. De ce fait, aucune charge financière n'a été intégrée dans les compte pro forma présentés dans ce document en ce qui concerne les obligations convertibles 1 d'un montant principal de 2,7 M€ de GROUPE JEMINI et les obligations convertibles d'un montant de principal de 4 M€ de FINANCIERE SPEL (Cf. paragraphe 20.2.9.12 « Obligations convertibles »).
  - Comme mentionné ci-dessus, Hobbit Investment a souscrit le 22 juillet 2010 à l'émission de l'emprunt obligataire convertible « OCA 2 » effectuée par le Groupe. Les caractéristiques de cet emprunt obligataire convertible sont présentées au paragraphe 0 – Passifs financiers. Les obligations ont été transférées en compte courant d'associé en date du 8 février 2011.  
Les charges d'intérêt des exercices clos le 30 juin 2010, 31 décembre 2009 et 2008 relatives à cet emprunt s'élèvent respectivement à 58 K€, 116 K€ et 116 K€.
  - Le crédit vendeur d'un montant de 9.2 M€ consenti par les cédants de la société FINANCIERE SPEL portant intérêt au taux annuel brut de 6% à compter de la date de réalisation de l'acquisition, les charges d'intérêt des exercices clos le 30 juin 2010, 31 décembre 2009 et 31 décembre 2008 relative à cette dette ont été prises en compte et s'élèvent respectivement à 276 K€, 552 K€ et 552 K€.
- Autres hypothèses :
- Le contrat de location simple de l'ensemble immobilier de JEMINI conclu en juillet 2010 a été réputé prendre effet dès le 1<sup>er</sup> janvier 2008. Les loyers pris en compte au 30 juin 2010, 31 décembre 2009 et 2008 s'élèvent respectivement à 120 K€, 240 K€ et 230 K€.
  - La réduction de capital d'un montant de 255 K€ réalisée par la société JEMINI en date du 13 octobre 2009 par voie de rachat de 31 953 actions pour un prix total de 1 155 K€ a été réputée réalisée au 1<sup>er</sup> janvier 2008.
  - Les coûts engagés dans le cadre de l'augmentation de capital (entrée de nouveaux investisseurs) n'ont pas été intégrés dans les comptes pro forma présentés dans ce document (1 080 K€).
- Evaluation des immobilisations incorporelles :
- L'évaluation des immobilisations incorporelles consécutives à l'acquisition de SPEL a conduit à reconnaître une relation clients pour une valeur brute de 7 411 K€ (Cf.20.2.7.6). La charge annuelle d'amortissement s'élève à 464 K€.

Par ailleurs, l'impairment test réalisé à fin 2008 sur le goodwill SPEL, a conduit à comptabiliser une dépréciation de 578 K€ (Cf. 20.2.9.1).

- L'évaluation des immobilisations incorporelles consécutives à l'acquisition de JEMINI et de ses filiales le 22 juillet 2010 n'est pas finalisée à ce jour. Aucun amortissement n'a par conséquent été intégré dans les comptes pro forma présentés dans ce document.

**20.2.5 Rapport d'examen limité sur les comptes consolidés pro forma clos les  
31/12/2009 et 30/06/2010**

**MAZARS**

**Groupe Jemini**

Attestation du Commissaire aux Comptes  
de la société Groupe Jemini relative à l'établissement  
de comptes consolidés pro forma aux  
31 décembre 2008, 31 décembre 2009 et 30 juin 2010

Opération de Placement exclusivement réservée  
à des investisseurs qualifiés

 **MAZARS**

**Attestation du Commissaire aux Comptes  
de la société Groupe Jemini relative à l'établissement de  
comptes consolidés pro forma aux 31 décembre 2008,  
31 décembre 2009 et 30 juin 2010**

Au Directoire,

En notre qualité de commissaire aux comptes de la société Groupe Jemini et en réponse à votre demande, nous avons procédé à la vérification des comptes pro forma couvrant les périodes allant du 1<sup>er</sup> janvier 2008 au 31 décembre 2008, du 1<sup>er</sup> janvier 2009 au 31 décembre 2009 et du 1<sup>er</sup> janvier 2010 au 30 juin 2010, tels qu'ils sont joints à la présente attestation et établis dans le cadre d'une opération de placement exclusivement réservée à des investisseurs qualifiés.

Ces comptes pro forma ont été établis sous la responsabilité du Directoire de la société Groupe Jemini.

Pour les périodes du 1<sup>er</sup> janvier 2008 au 31 décembre 2008 et du 1<sup>er</sup> janvier 2009 au 31 décembre 2009, les comptes pro forma ont été préparés à partir :

- des comptes annuels des sociétés Financière Spel et Spel qui ont fait l'objet, de la part du cabinet Cogec, d'un audit pour les exercices 2008 et 2009,
- des comptes annuels de la société Jemini qui ont fait l'objet, de la part du cabinet Afigec, d'un audit pour les exercices 2008 et 2009.

Ces audits ont été réalisés selon les normes d'exercice professionnel applicables en France. Ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir une assurance raisonnable que ces comptes ne comportent pas d'anomalies significatives. Ces audits ont conduit les commissaires aux comptes respectifs à émettre une opinion de certification sans réserve. Nous nous sommes assurés que les observations éventuelles n'avaient pas d'incidence significative sur les comptes pro forma.

Pour la période du 1<sup>er</sup> janvier 2010 au 30 juin 2010, les comptes pro forma ont été préparés à partir :

- des comptes semestriels des sociétés Financière Spel, Spel et CTC qui ont fait l'objet, de la part du cabinet Cogec, d'une revue limitée au 30 juin 2010,
- des comptes semestriels de la société Groupe Jemini constituée en juin 2010,
- des comptes semestriels de la société Jemini qui ont fait l'objet de la part du cabinet Afigec, d'une revue limitée au 30 juin 2010.

Ces revues limitées ont été réalisées selon les normes d'exercice professionnel applicables en France. Ces normes requièrent la mise en oeuvre de diligences limitées conduisant à une assurance, moins élevée que celle résultant d'un audit, que ces comptes ne comportent pas d'anomalies significatives. Ces revues limitées n'ont pas conduit les commissaires aux comptes respectifs à formuler de réserve. Nous nous sommes assurés que les observations éventuelles n'avaient pas d'incidence significative sur les comptes pro forma.

Les méthodes et les principales hypothèses utilisées pour établir ces comptes pro forma sont précisées dans le document ci-joint.

Ces comptes pro forma de Groupe Jemini ont été préparés aux seules fins d'illustrer l'effet que les opérations décrites dans la note 6.2 du document ci-joint auraient pu avoir sur le bilan et le compte de résultat non audité au 31 décembre 2008, 31 décembre 2009 et 30 juin 2010 si les opérations avaient pris effet au 1<sup>er</sup> janvier 2008. De par leur nature même, elles décrivent une situation hypothétique et ne sont pas nécessairement représentatives de la situation financière ou des performances qui auraient pu être constatées si l'opération ou l'événement était survenu à une date antérieure à celle de sa survenance réelle ou envisagée.

Les opérations financières réalisées par la holding de tête et décrites dans la note 6.2 du document sont les suivantes :

- Opérations financières réalisées par la holding de tête depuis le 30 juin 2010:
  - Acquisition le 22 juillet 2010 de 100% du capital de la société Jemini et de ses filiales (G3 Production et Fun House) pour un montant de 9 091 K€ et devant faire l'objet d'un complément de prix estimé à 1 550 K€.
  - Augmentation de capital de 2 353 125 euros et émission de deux emprunts obligataires convertibles OC1 et OC2 le 22 juillet 2010 pour respectivement 2 760 625 euros et 1 926 463 euros
  - Prise en compte des frais d'acquisition (soit 142 K€) et des charges d'intérêts relatifs à l'acquisition de Jemini (soit au 31/12/2008, 31/12/2009 et 30/06/2010 respectivement 116 K€, 116 K€ et 58 K€).
  - Transmission universelle de patrimoine (TUP) de la société G3 Production dans la société Jemini décidée le 28 octobre 2010.

- Transformation des 2 760 625 obligations convertibles « OC1 » de Groupe Jemini. La parité initiale d'une obligation contre une action a été ramenée à 0,6378. L'augmentation de capital qui en résulte a donné lieu à l'émission de 1 760 624 actions nouvelles d'un euro et d'une prime d'émission d'1 million d'euros. Les intérêts courus au 30/11/2010 sont portés en compte courant d'associés à hauteur de 118 896 euros. (Assemblée Générale du 08/02/2011).
- Renonciation à la conversion des « OC 2 » et transfert des créances en compte courant d'associés au titre du remboursement anticipé des obligations (Assemblée Générale en date du 08/02/2011).
- Opérations financières réalisées depuis le 30 juin 2010 par la holding de tête avec conditions suspensives :
  - Intégration de la société Financière Spel et de ses filiales (Spel et CTC) pour un montant global de 9,2 M€. Il avait été préalablement envisagé de financer en totalité l'opération par une augmentation de capital de 9,2 M€. Dans le cadre de la levée de fonds à réaliser par voie de placement privé réservé à des investisseurs qualifiés, l'opération a été financée par la mise en place d'un crédit vendeur de 9,2 M€ en application du protocole d'accord en date du 16 février 2011.  
Les obligations convertibles émises le 23 octobre 2007 dans le cadre du financement de l'acquisition de Spel par Financière Spel, pour un montant de 4 M€ sont par conséquent transférées de Financière Spel à Groupe Jemini par le biais de cette opération. Les conditions suspensives attachées à cette opération sont détaillées dans la note 6.3. Une attestation d'équité a été établie par le cabinet Sorgem Evaluation.

Il nous appartient d'attester les comptes pro forma ainsi établis. Il ne nous appartient pas en revanche de remettre en cause les hypothèses retenues par la direction de la société Groupe Jemini pour l'établissement de ces comptes pro forma.

Notre intervention, qui ne constitue ni un audit ni un examen limité, a été effectuée selon les normes d'exercice professionnel applicables en France. Nos travaux ont consisté à :

- obtenir une compréhension suffisante de l'opération ou de l'événement sous-jacent ainsi que du processus d'établissement des comptes pro forma,
- vérifier que les bases à partir desquelles ces comptes pro forma ont été établis concordent avec les documents sources tels que décrits dans les notes annexes aux comptes pro forma,

**Groupe Jemini**  
*Arrêté par le Directoire*

- examiner les éléments probants justifiant les retraitements pro forma,
- s'assurer de la conformité des méthodes comptables utilisées pour l'établissement des comptes pro forma avec celles du référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne.

Pour ce faire, nous avons réalisé les principales diligences suivantes :

- entretiens avec le management de Groupe Jemini et ses conseils,
- prise de connaissance des différents éléments juridiques,
- revue des travaux effectués par les commissaires aux comptes de Financière Spel , Spel et Jemini dans le cadre de leur audit sur les comptes annuels 2008 et 2009 et de leur revue limitée au 30 juin 2010, et des rapports émis dans ce cadre,
- revue des hypothèses clés retenues par la direction pour l'établissement de ces comptes pro forma,
- revue des états financiers consolidés pro forma arrêté par Groupe Jemini sur la base du référentiel IFRS pour les périodes 2008, 2009 et 30 juin 2010.

A notre avis, les bases à partir desquelles ces comptes pro forma ont été établies concordent avec les documents sources tels que décrits dans les notes annexes aux comptes pro forma, leur traduction chiffrée est appropriée et les méthodes comptables utilisées sont conformes au référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne.

Nous attirons votre attention sur :

- la note 6.4 du présent document qui expose les principes retenus pour l'établissement des comptes consolidés pro forma et notamment sur le fait que conformément à la norme IFRS 3 (durée de 12 mois à compter de la date d'acquisition), l'allocation du prix d'acquisition de Jemini et de ses filiales du 22 juillet 2010 n'est pas finalisée à ce jour et que par conséquent aucune charge d'amortissement n'a été prise en compte dans les comptes consolidés pro forma.

**Groupe Jemini**  
*Approuvé par le Directoire*

- la note 6.7.12 du présent document qui expose notamment qu'en date du 20 décembre 2010, Financière Spel a obtenu l'accord de la part du Crédit Lyonnais (chef de file), représentant plus de la majorité des partenaires financiers, pour la non application des clauses contractuelles sous réserve notamment que Groupe Jemini se porte caution personnelle, solidaire et indivisible des obligations de paiement et de remboursement de toutes sommes dues par Financière Spel au titre du Contrat

Cette attestation est établie à votre attention dans le contexte décrit ci-avant et ne doit pas être utilisée, diffusée ou citée à d'autres fins.

*Fait à Courbevoie, le 17 février 2011*

Le commissaire aux comptes



**MAZARS**

Robert Amoyal

**20.2.6 Comptes consolidés pro forma des exercices clos les 31 décembre 2008,  
31 décembre 2009 et 30 juin 2010**

*20.2.6.1 Bilan Actif*

<b>Pro forma non audité – En milliers d'euros</b>	<b>31/12/2008 (12 mois)</b>	<b>31/12/2009 (12 mois)</b>	<b>30/06/2010 (6 mois)</b>
<b>Actifs non courants</b>			
Ecart d'acquisition	15 025	15 449	15 449
Immobilisations incorporelles	6 794	6 349	6 118
Immobilisations corporelles	255	253	284
Actifs financiers non courants	72	353	100
Impôts différés actif	10	197	183
<b>Total des actifs non courants</b>	<b>22 156</b>	<b>22 601</b>	<b>22 134</b>
<b>Actifs courants</b>			
Stocks et en-cours	3 340	3 395	5 235
Créances Clients	4 091	3 111	2 857
Actifs d'impôt exigible	768	204	366
Actifs financiers courants	9	-	32
Autres actifs courants	4 995	5 882	3 533
Trésorerie et équivalents de trésorerie	424	1 293	876
<b>Total des actifs courants</b>	<b>13 627</b>	<b>13 885</b>	<b>12 899</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>35 783</b>	<b>36 486</b>	<b>35 033</b>

20.2.6.2 *Bilan Passif*

<b>Pro forma non audité – En milliers d'euros</b>	<b>31/12/2008 (12 mois)</b>	<b>31/12/2009 (12 mois)</b>	<b>30/06/2010 (6 mois)</b>
<b>Capitaux propres</b>			
Capital	4 115	4 115	4 115
Primes et réserves – Part du Groupe	(4 406)	(3 824)	(1 925)
Résultat net – Part du Groupe	(152)	1 537	147
<b>Capitaux propres - Attribuables au Groupe</b>	<b>(443)</b>	<b>1 828</b>	<b>2 337</b>
Intérêts minoritaires	-	-	-
<b>Total Capitaux propres</b>	<b>(443)</b>	<b>1 828</b>	<b>2 337</b>
<b>Passifs non courants</b>			
Provisions pour retraite et avantages similaires	87	91	94
Provisions non courantes	-	-	-
Obligations Convertibles	-	-	-
Emprunts et dettes financières long terme	18 526	17 104	17 100
Instruments dérivés	-	3	70
Impôts différés passif	2 250	2 190	2 021
<b>Total Passifs non courants</b>	<b>20 863</b>	<b>19 388</b>	<b>19 285</b>
<b>Passifs courants</b>			
Provisions courantes	380	124	102
Emprunts et dettes financières court terme	3 319	4 117	3 964
Dettes fournisseurs	5 072	3 788	3 515
Passif d'impôt exigible	29	569	115
Autres dettes et passifs courants	6 563	6 672	5 715
<b>Total Passifs courants</b>	<b>15 363</b>	<b>15 270</b>	<b>13 411</b>
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>35 783</b>	<b>36 486</b>	<b>35 033</b>

### 20.2.6.3 *Compte de résultat*

Le résultat présenté en comparatif au 31/12/2008 n'intègre pas l'activité de la société CTC, aucun compte de résultat n'était disponible pour la période de 12 mois close le 31/12/08.

<b>Pro forma non audité – En milliers d'euros</b>	<b>31/12/2008 (12 mois)</b>	<b>31/12/2009 (12 mois)</b>	<b>30/06/2010 (6 mois)</b>
<b>PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES</b>	<b>25 482</b>	<b>31 071</b>	<b>14 346</b>
Marchandises et matières consommées	(10 777)	(13 694)	(6 409)
Charges externes	(6 862)	(8 123)	(4 389)
Frais de personnel	(4 372)	(4 892)	(2 498)
Impôts et taxes	(341)	(384)	(185)
Dotations nettes aux amortissements et provisions	(186)	(106)	(62)
Amortissement des actifs incorporels acquis dans le cadre de regroupements d'entreprise	(464)	(464)	(232)
Autres charges d'exploitation	(87)	(58)	19
<b>RESULTAT OPERATIONNEL COURANT</b>	<b>2 393</b>	<b>3 350</b>	<b>590</b>
Dotations aux dépréciations (Test de valeur)	(578)	-	-
Autres produits et charges opérationnels	(303)	(2)	-
<b>RESULTAT OPERATIONNEL</b>	<b>1 512</b>	<b>3 348</b>	<b>590</b>
Coût de l'endettement financier net	(1 361)	(1 067)	(518)
Autres produits financiers	286	213	264
Autres charges financières	(402)	(199)	(100)
<b>Résultat financier</b>	<b>(1 477)</b>	<b>(1 053)</b>	<b>(354)</b>
Charge d'impôts	(187)	(758)	(89)
<b>RESULTAT NET DE L'EXERCICE</b>	<b>(152)</b>	<b>1 537</b>	<b>147</b>
* Part du groupe	(152)	1 537	147
* Intérêts minoritaires	-	-	-

20.2.6.4 *Tableau de variation des capitaux propres*

Pro forma non audité – En milliers d'euros	Capital	Primes	Réserves et résultat pro forma	Impact entrée de périmètre FINANCIERE SPEL	Capitaux propres part du groupe	Intérêts minoritaires	Capitaux propres totaux
<b>Au 31/12/2007</b>	<b>4 115</b>	<b>1 000</b>	<b>(3 619)</b>	<b>(2 493)</b>	<b>(997)</b>	<b>-</b>	<b>(997)</b>
Résultat de la période			(152)		(152)		(152)
<b>Résultats comptabilisés au titre de l'exercice</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(152)</b>	<b>-</b>	<b>(152)</b>	<b>-</b>	<b>(152)</b>
Ecart actuariels sur les engagements postérieurs à l'emploi					-		-
Effet d'impôt					-		-
<b>Résultat comptabilisé directement en capitaux propres</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Impact pro forma			706		706		706
<b>Au 31/12/2008</b>	<b>4 115</b>	<b>1 000</b>	<b>(3 065)</b>	<b>(2 493)</b>	<b>(443)</b>	<b>-</b>	<b>(443)</b>
Résultat de la période			1 537		1 537		1 537
<b>Résultats comptabilisés au titre de l'exercice</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>1 537</b>	<b>-</b>	<b>1 537</b>	<b>-</b>	<b>1 537</b>
Ecart actuariels sur les engagements postérieurs à l'emploi			2		2		2
Effet d'impôt					-		-
<b>Résultat comptabilisé directement en capitaux propres</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>2</b>
Impact pro forma			732		732		732
<b>Au 31/12/2009</b>	<b>4 115</b>	<b>1 000</b>	<b>(794)</b>	<b>(2 493)</b>	<b>1 828</b>	<b>-</b>	<b>1 828</b>
Résultat de la période			147		147		147
<b>Résultats comptabilisés au titre de l'exercice</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>147</b>	<b>-</b>	<b>147</b>	<b>-</b>	<b>147</b>
Ecart actuariels sur les engagements postérieurs à l'emploi			4		4		4
Effet d'impôt					-		-
<b>Résultat comptabilisé directement en capitaux propres</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>4</b>
Impact pro forma			358		358		358
<b>Au 30/06/2010</b>	<b>4 115</b>	<b>1 000</b>	<b>(285)</b>	<b>(2 493)</b>	<b>2 337</b>	<b>-</b>	<b>2 337</b>

Le solde des impacts pro forma au 30 juin 2010, concerne principalement les frais d'acquisition des titres JEMINI et les intérêts sur emprunts obligataires OC2 non convertis en capital et transférés en comptes courants. L'entrée de périmètre Financière SPEL a été traitée en restructuration interne (Cf. paragraphe 20.2.7.6 – « Regroupements d'entreprises »).

### 20.2.6.5 *Tableau de flux de trésorerie*

Le tableau de flux présenté en comparatif n'intègre pas l'activité de la société CTC en 2008, aucun compte de résultat n'était disponible pour la période de 12 mois close le 31/12/2008. Les flux de trésorerie de CTC sont pris en compte à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2009.

<b>Pro forma non audité – En milliers d'euros</b>	<b>31/12/2008 (12 mois)</b>	<b>31/12/2009 (12 mois)</b>	<b>30/06/2010 (6 mois)</b>
<b>RESULTAT CONSOLIDE AVANT IMPÔT</b>	<b>35</b>	<b>2 295</b>	<b>236</b>
Elimination des charges nettes sans effet sur la trésorerie	2 609	1 499	869
<i>Incidence écritures Pro forma loyer Jemini</i>	59	67	37
<i>Dotations nettes aux amortissements</i>	186	106	62
<i>Dotations nettes relations clients</i>	464	464	232
<i>Dotations aux dépréciations (Test de valeur)</i>	578	-	-
<i>Dotations nettes aux provisions</i>	(28)	(252)	(14)
<i>Plus et moins values de cessions</i>	(3)	35	1
<i>Coût amorti et frais financiers</i>	1 361	1 067	518
<i>Gains et pertes latents sur variations sur juste valeur</i>	(8)	12	33
Impôts payés/encaissés	(1 231)	253	(869)
Total variation du Besoin en Fonds de Roulement	258	(359)	(470)
<b>VARIATION NETTE DE LA TRESORERIE D'EXPLOITATION</b>	<b>1 671</b>	<b>3 688</b>	<b>(234)</b>
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(96)	(85)	(98)
Cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles	68	25	2
Acquisitions d'immobilisation financières	-	(195)	-
Cessions d'immobilisations financières	18	17	252
Acquisitions de filiales nettes de la trésorerie acquise	-	(383)	-
Autres flux liés aux opérations d'investissement	-	-	-
<b>VARIATION NETTE DE LA TRESORERIE D'INVESTISSEMENT</b>	<b>(10)</b>	<b>(621)</b>	<b>156</b>
Augmentation de capital	-	-	-
Réduction de capital	-	(1 155)	-
Remboursements des emprunts	(1 186)	(1 242)	(12)
Intérêts financiers nets versés	(725)	(447)	(184)
Dividendes versés aux actionnaires	-	-	-
Autres flux liés aux opérations de financement	17	-	-
<b>VARIATION NETTE DE LA TRESORERIE DE FINANCEMENT</b>	<b>(1 894)</b>	<b>(2 844)</b>	<b>(196)</b>
Incidence des écarts de conversion	-	-	-
<b>VARIATION NETTE DE LA TRESORERIE</b>	<b>(233)</b>	<b>223</b>	<b>(274)</b>
TRESORERIE à l'ouverture de l'exercice	654	421	644
TRESORERIE à la clôture de l'exercice	421	644	370

Complément d'informations sur la variation du Besoin en Fonds de Roulement :

<b>Pro forma non audité – En milliers d'euros</b>	<b>31/12/2008</b>	<b>31/12/2009</b>	<b>30/06/2010</b>
Variation des stocks nets de dépréciations	44	381	(1 840)
Variation des clients nets de dépréciations	921	1 099	254
Variation dettes fournisseurs	(503)	(1 697)	(273)
Variation des autres dettes et créances	(204)	(142)	1 389
<b>Total variation du Besoin en Fonds de Roulement</b>	<b>258</b>	<b>(359)</b>	<b>(470)</b>

## 20.2.7 Méthodes et principes comptables

Les comptes consolidés pro forma au 30 juin 2010 du Groupe sont établis sur la base du référentiel IFRS (International Financial Reporting Standards), tel qu'adopté par l'Union Européenne et publié par l'IASB au 30 juin 2010.

Ce référentiel, disponible sur le site de la Commission européenne ([http://ec.europa.eu/internal\\_market/accounting/ias/index\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/ias/index_fr.htm)), intègre les normes comptables internationales (IAS et IFRS), les interprétations du comité permanent d'interprétation (Standing Interpretations Committee – SIC) et du comité d'interprétation des normes d'informations financières internationales (International Financial Reporting Interpretations Committee – IFRIC).

Les normes et amendements à des normes existantes, et les interprétations émises par l'IFRIC, tels que listés ci-après, qui ont été adoptés par l'Union européenne et dont l'application est obligatoire pour le Groupe aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2010, sont les suivants :

- IFRS 3 révisée : « Regroupements d'entreprises » et IAS 27 révisée « Etats financiers consolidés et individuels ». Ces normes sont applicables pour les exercices ouverts à compter du 1er juillet 2009, et dans le cas du Groupe applicable aux acquisitions réalisées à compter du 1er janvier 2007.
- IFRIC 12 « Accords de concessions de services »,
- IFRIC 15 « Accords pour la construction d'un bien immobilier »,
- IFRIC 16 « Couvertures d'un investissement net dans une activité à l'étranger »,
- IFRIC 17 « Distribution en nature aux actionnaires »,
- IFRIC 18 « Transferts d'actifs en provenance des clients,
- Amendements à IAS 39 « Eléments couverts éligibles »,
- Amélioration annuelle des IFRS – Avril 2009
- Amendement à IFRS 5 (amélioration annuelle des IFRS – Mai 2008)
- Amendement à IFRS 2 « Transactions intragroupe réglées en trésorerie ».

Les nouveaux amendements et interprétations sont sans incidence sur les comptes pro forma présentés dans ce document à l'exception des frais d'acquisition des sociétés SPEL et JEMINI et de ses filiales.

Le Groupe n'a pas opté pour une application anticipée des normes, amendements de normes et interprétations suivants (adoptés ou en cours d'adoption par l'Union Européenne) :

- Amendement à IAS 32 « Classement des droits de souscription émis », applicable aux exercices ouverts à compter du 1er février 2010 ;
- IFRIC 19 « Extinction de passifs financiers avec des instruments de capitaux propres », applicable aux exercices ouverts à compter du 1er juillet 2010 ;
- Amendement à IFRIC 14 « Remboursement anticipé des exigences de financement minimum », applicable aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2011 ;
- IAS 24 Révisée « Transactions entre parties liées », applicable aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2011.
- Améliorations annuelles – Mai 2010, applicable aux exercices ouverts à compter du 1er juillet 2010 ;
- IFRS 9 « Instruments financiers », applicable aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2013.

L'application de ces normes, amendements de normes et interprétations sont sans incidences identifiées à ce stade.

### 20.2.7.1 Bases de préparation

La monnaie fonctionnelle et de présentation des états financiers est l'euro. Tous les états financiers (sauf indications contraires) présentés sont arrondis au millier d'euros le plus proche.

Ils sont préparés sur la base du coût historique à l'exception des actifs et passifs suivants évalués à leur juste valeur : instruments financiers dérivés, instruments financiers détenus à des fins de transaction.

### 20.2.7.2 Recours à des jugements et des estimations

Pour préparer les informations financières conformément aux IFRS, la Direction du Groupe procède à des jugements et estimations et fait des hypothèses qui affectent, d'une part, les montants présentés au titre des éléments d'actif et de passif ainsi que les informations fournies sur les actifs et passifs éventuels à la date d'établissement de ces informations financières et d'autre part, les montants présentés au titre des produits et charges de l'exercice.

La Direction revoit ses estimations et appréciations de manière régulière sur la base de son expérience passée ainsi que de divers autres facteurs jugés raisonnables, qui constituent le fondement de ses appréciations de la

valeur comptable des éléments d'actif et de passif. Les résultats réels pourraient différer sensiblement de ces estimations en fonction d'hypothèses ou de conditions différentes.

### 20.2.7.3 Périmètre et méthodes de consolidation

Société	Pays	Siège social	Méthode	% d'intérêt
GROUPE JEMINI	France	Paris	Société mère	-
CTC	France	Villeurbanne	Intégration globale	100%
FINANCIERE SPEL	France	Noisy le Grand	Intégration globale	100%
JEMINI	France	Paris	Intégration globale	100%
SPEL	France	Noisy le Grand	Intégration globale	100%
FUN HOUSE	France	Paris	Intégration globale	100%
G3 Production*	France	Paris	Intégration globale	100%

\* Cette société a été dissoute par transmission universelle de patrimoine (TUP) dans la société JEMINI par décision en date du 28 octobre 2010

Les sociétés dans lesquelles le Groupe exerce un contrôle, directement ou indirectement, sont consolidées par intégration globale. Le contrôle est présumé exister lorsque le Groupe détient plus de 50% des droits de vote ou lorsque le Groupe détenant la moitié ou moins des droits de vote d'une entité, dispose :

- du pouvoir sur plus de la moitié des droits de vote en vertu d'un accord avec d'autres investisseurs ;
- du pouvoir de diriger les politiques financière et opérationnelle de l'entité en vertu d'un texte réglementaire ou d'un contrat ;
- du pouvoir de nommer ou de révoquer la majorité des membres du conseil d'administration ou de l'organe de direction équivalent, si le contrôle de l'entité est exercé par ce conseil ou cet organe ;
- du pouvoir de réunir la majorité des droits de vote dans les réunions du conseil d'administration ou de l'organe de direction équivalent, si le contrôle de l'entité est exercé par ce conseil ou cet organe.

Les sociétés dans lesquelles le Groupe exerce une influence notable, présumée lorsque la participation du Groupe est supérieure à 20%, sont consolidées par mise en équivalence.

Toutes les transactions et soldes intra-groupe sont éliminés.

Les intérêts minoritaires sont la quote-part, dans les résultats et dans l'actif net d'une filiale, attribuable aux intérêts qui ne sont détenus par la société mère, ni directement, ni indirectement par l'intermédiaire des filiales.

### 20.2.7.4 Méthodes de conversion monétaire

#### **Transactions en monnaie étrangère**

Les transactions en monnaie étrangère sont enregistrées en appliquant le cours de change en vigueur à la date de transaction.

Les actifs et passifs monétaires libellés en monnaie étrangère à la date de clôture sont convertis en euros en utilisant le cours de change à cette date. Les écarts de change résultant de la conversion sont comptabilisés en produits ou en charges. Les actifs et passifs non monétaires libellés en monnaie étrangère qui sont évalués au coût historique sont convertis en utilisant le cours de change à la date de transaction. Les actifs et passifs non monétaires libellés en monnaie étrangère qui sont évalués à la juste valeur sont convertis en utilisant le cours de change de la date à laquelle la juste valeur a été déterminée.

#### **Etats financiers des activités à l'étranger**

JEMINI réalise des ventes avec la société Scholfields dans lesquelles JEMINI définit les prix de vente, gère la relation commerciale et supporte les risques clients. Dans la mesure où JEMINI agit comme principal et non en tant qu'agent, le chiffre d'affaires lié à ces ventes a été reconnu en totalité ainsi que les achats de marchandises et autres frais associés.

Ce retraitement a été opéré en lieu et place de la marge nette telle que figurant dans les comptes sociaux. Ce retraitement a un impact au 30/06/2010, au 31/12/2009 et au 31/12/2008 respectivement de 4 591 K€, 9 113 K€ et 4 899 K€ en chiffre d'affaires et respectivement de 2 625 K€, 5 123 K€ et 2 867 K€ en achats de marchandises.

### 20.2.7.5 Présentation des états financiers

Le Groupe présente ses états financiers selon les principes contenus dans la norme IAS 1 « Présentation des états financiers ».

Le Groupe procède à la ventilation de ses actifs et passifs en courant et non courant.

- Les actifs et passifs constitutifs du besoin en fonds de roulement entrant dans le cycle d'exploitation normal de l'activité concernée dont on s'attend à une réalisation ou un règlement dans les 12 mois suivant la date de clôture sont classés en courant.
- Les actifs immobilisés sont classés en non courant.
- Les actifs financiers sont ventilés en courant et non courant.
- Les dettes financières devant être réglées dans les 12 mois après la date de clôture de l'exercice sont classées en courant. Inversement la part des dettes financières dont l'échéance est supérieure à 12 mois est classée en passif non courant.
- Les provisions entrant dans le cycle d'exploitation normal de l'activité concernée et la part à moins d'un an des autres provisions pour risques et charges sont classées en courant. Les provisions ne répondant pas à ces critères sont classées en tant que passifs non courants.
- Les impôts différés sont présentés en totalité en actifs et passifs non courants.

#### 20.2.7.6 Regroupements d'entreprises

En application d'IFRS 3, les regroupements d'entreprises sont comptabilisés selon la méthode dite de l'acquisition, qui consiste à évaluer les actifs, passifs et les passifs éventuels de la société acquise à la juste valeur.

Les immobilisations incorporelles des sociétés acquises sont évaluées à leur juste valeur lors de l'acquisition.

L'écart entre le coût d'acquisition des actifs apportés ou des actions acquises et la part de l'acquéreur dans les actifs, passifs et passifs éventuels identifiables à la date d'acquisition est constaté sous la rubrique « Goodwill » (écart d'acquisition) dans les actifs non courants du Groupe.

Les écarts d'acquisition peuvent être corrigés dans les douze mois qui suivent la date d'acquisition pour tenir compte de l'estimation définitive de la juste valeur des actifs et passifs acquis. Au-delà de ce délai, les ajustements de juste valeur sont enregistrés en résultat.

Pour chaque regroupement, le Groupe a la possibilité d'opter pour une évaluation à la juste valeur des intérêts non contrôlés. Dans ce cas le Groupe comptabilise un écart d'acquisition sur l'intégralité des actifs et passifs identifiables (méthode du goodwill complet).

#### 20.2.7.7 Immobilisations incorporelles

##### **Ecarts d'acquisition**

Conformément aux dispositions d'IFRS 3 – Regroupements d'entreprises et IAS 36 – dépréciation d'actifs, les écarts d'acquisition ne sont pas amortis mais font l'objet de tests de perte de valeur chaque année ou plus fréquemment quand les événements ou des changements de circonstances indiquent la possibilité d'une perte de valeur.

Pour les besoins de ces tests, les écarts d'acquisition sont affectés à des Unités Génératrices de Trésorerie (« UGT ») bénéficiant du regroupement d'entreprises ou au groupe d'UGT susceptible de bénéficier des synergies des regroupements effectués.

Après leur comptabilisation initiale, les écarts d'acquisition sont évalués au coût, diminué du cumul des pertes de valeur éventuelles. Ces pertes de valeur sont comptabilisées dans le résultat opérationnel non courant et sont irréversibles.

##### **Autres immobilisations incorporelles**

Elles comprennent les actifs incorporels reconnus dans le cadre des regroupements d'entreprise effectués ainsi que ceux acquis séparément tels que des logiciels.

Les immobilisations incorporelles sont comptabilisées au coût, diminué du cumul des amortissements et des éventuelles pertes de valeur.

Les immobilisations sont amorties selon le mode linéaire sur leur durée d'utilité :

- Relations clients : 10 – 20 ans

- Logiciels : 1 – 5 ans

#### 20.2.7.8 Immobilisations corporelles

Conformément à la norme IAS 16, les dépenses d'immobilisations corporelles du Groupe sont reconnues à l'actif lorsqu'elles satisfont aux critères suivants :

- il est probable que les avantages économiques futurs associés à cet actif iront au Groupe ;
- les coûts de cet actif peuvent être évalués de façon fiable.

Les immobilisations corporelles sont comptabilisées à leur coût diminué des amortissements cumulés et des éventuelles pertes de valeur.

Les différentes composantes d'une immobilisation corporelle sont comptabilisées séparément lorsque leur durée d'utilité estimée et donc leur durée d'amortissement sont significativement différentes.

L'amortissement utilisé par le Groupe pour les immobilisations corporelles est calculé suivant le mode linéaire, sur la base du coût d'acquisition ou de production, sous déduction d'une valeur résiduelle éventuelle, et sur une période correspondant à la durée d'utilité de chaque catégorie d'actif.

Les principales durées d'utilité retenues selon la nature des immobilisations sont :

- Constructions : 25 – 40 ans
- Agencements et aménagements terrains : 5 – 10 ans
- Installations techniques, matériel et outillage : 4 – 8 ans
- Mobilier de bureau : 5 – 10 ans
- Matériel de transport : 4 – 5 ans
- Matériel informatique : 3 – 5 ans

Les frais d'entretien et de réparation sont comptabilisés en charges de l'exercice au cours duquel ils sont encourus.

Les immobilisations corporelles font l'objet d'un test de dépréciation dès lors qu'un indice de perte de valeur est identifié. Lorsque la valeur recouvrable de l'actif est inférieure à sa valeur comptable, une dépréciation de l'actif est comptabilisée.

Les biens utilisés au moyen d'un contrat de location financement, tel que défini par la norme IAS 17, qui ont pour effet de transférer au Groupe de façon substantielle les risques et avantages inhérents à la propriété du bien sont comptabilisés en actifs immobilisés. Les obligations financières correspondantes figurent en passifs financiers. A la clôture des comptes, le Groupe ne possède aucun contrat de location financement significatif nécessitant ce retraitement.

Les autres contrats de location pour lesquels le bailleur conserve de manière substantielle les risques et avantages économiques relatifs à la propriété sont classés en contrats de location simple. Les paiements effectués au titre de ces contrats sont comptabilisés en charges de l'exercice de manière linéaire au cours de la période du contrat.

#### 20.2.7.9 Test de perte de valeur des actifs immobilisés

La norme IAS 36 définit les procédures qu'une entreprise doit appliquer pour s'assurer que la valeur nette comptable de ses actifs n'excède pas leur valeur recouvrable, c'est-à-dire le montant qui sera recouvré par leur utilisation ou leur vente.

En dehors de l'écart d'acquisition et des immobilisations incorporelles à durée de vie indéfinie qui font l'objet de tests annuels systématiques de dépréciation, la valeur recouvrable d'un actif est estimée chaque fois qu'il existe un indice montrant que cet actif a pu perdre de sa valeur.

Les indices de perte de valeur suivis par le Groupe sont la variation du chiffre d'affaires et du résultat.

Pour déterminer la valeur recouvrable de ses actifs longs termes, ces derniers sont réunis en Unités Génératrice de Trésorerie (UGT). Une UGT est le plus petit Groupe identifiable d'actifs dont l'utilisation continue génère des entrées de trésorerie. Celles-ci sont largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou Groupe d'actifs.

Les UGT sont essentiellement déterminées par référence aux activités et marchés dans lesquels opère le Groupe. Les sociétés SPEL, CTC et Jemini représentent chacune une UGT.

Une dépréciation est comptabilisée lorsque la valeur recouvrable est inférieure à la valeur comptable.

La valeur recouvrable est définie comme la valeur la plus élevée entre la valeur vénale nette des coûts de cession et la valeur d'utilité.

La valeur d'utilité est la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs estimés attendus de l'utilisation continue d'un actif et de sa sortie à la fin de sa durée d'utilité. La valeur d'utilité est déterminée à partir des flux de trésorerie estimés sur la base des plans ou budgets établis sur 5 ans maximum, les flux étant au-delà calculés par application d'un taux de croissance constant ou décroissant, et actualisés en retenant des taux du marché à long terme après impôt qui reflètent les estimations du marché de la valeur temps de l'argent et les risques spécifiques des actifs. La valeur terminale est déterminée généralement à partir de l'actualisation à l'infini des flux de la dernière année.

La juste valeur est déterminée par rapport aux transactions de marché, lorsqu'elles sont disponibles.

Une perte de valeur est affectée d'abord à la réduction de la valeur comptable de tout écart d'acquisition relatif à l'UGT ou Groupe d'UGT concerné, puis à la réduction de la valeur comptable des autres actifs de l'UGT. Une perte de valeur comptabilisée sur un écart d'acquisition n'est jamais reprise.

En cas de reprise de perte de valeurs, la valeur comptable de l'actif est plafonnée à la valeur comptable qui aurait été déterminée, nette des amortissements qui auraient été calculés si aucune perte de valeur n'avait été comptabilisée au cours des exercices antérieurs. Après la comptabilisation d'une perte de valeur ou d'une reprise de perte de valeur, la dotation aux amortissements est ajustée pour les périodes futures afin que la valeur comptable révisée de l'actif, diminuée de sa valeur résiduelle éventuelle, soit répartie de façon systématique sur la durée d'utilité restant à courir.

#### **20.2.7.10 Actifs financiers et Passifs financiers**

Les achats et ventes d'actifs financiers sont comptabilisés à la date de transaction, date à laquelle le Groupe est engagé dans l'achat ou la vente d'actif. Lors de la comptabilisation initiale, les actifs financiers sont inscrits au bilan à leur juste valeur augmentée des coûts de transaction directement attribuables à l'acquisition ou à l'émission de l'actif (sauf pour les actifs financiers évalués à leur juste valeur par le biais du compte de résultats).

#### **Actifs financiers non courants**

Les prêts et créances sont comptabilisés au coût amorti calculé à l'aide du taux d'intérêt effectif.

Les prêts et créances font l'objet d'un suivi d'indication objective de dépréciation. Une dépréciation est constatée si la valeur comptable de l'actif est supérieure à sa valeur recouvrable estimée lors des tests de dépréciation. La perte de valeur est enregistrée en compte de résultat.

#### **Créances clients et autres créances courantes**

L'évaluation initiale des prêts et créances s'effectue à la juste valeur, celle-ci correspondant généralement au montant facturé. Lorsqu'ils comportent des conditions avantageuses pour la contrepartie (délai de paiement par exemple) et que l'effet de l'actualisation est significatif, ces prêts et créances sont comptabilisés à la valeur des flux futurs de trésorerie actualisés au taux de marché. L'évaluation ultérieure se fait au coût amorti.

Les créances clients sont affectées en clients douteux dès l'ouverture d'une procédure de règlement judiciaire ou lorsque la créance est mise en recouvrement contentieux. Elles sont dépréciées au cas par cas en fonction de leur ancienneté et de la situation dans laquelle se trouve le client. Une dépréciation est également effectuée lorsque les créances ont un retard significatif et lorsqu'un risque de litige est décelé.

Les créances courantes font l'objet de tests de dépréciation, effectués dès l'apparition d'indices indiquant que la valeur recouvrable pourrait être inférieure à la valeur au bilan de ces actifs, et au minimum à chaque arrêté comptable. La perte de valeur est enregistrée en compte de résultat.

#### **Trésorerie et équivalents de trésorerie**

La trésorerie correspond aux soldes bancaires (actifs et concours bancaires) ainsi qu'aux caisses.

Les équivalents de trésorerie sont des OPCVM qui correspondent à des placements à court terme, très liquides, facilement convertibles en un montant connu de trésorerie et soumis à un risque négligeable de changement de valeur.

Les valeurs mobilières de placement sont, selon IAS 39, évalués à la juste valeur à chaque clôture. Les variations de juste valeur sont comptabilisées au compte de résultat.

#### **Emprunts**

Lors de la comptabilisation initiale, les emprunts sont comptabilisés à leur juste valeur sur laquelle sont imputés les coûts de transaction directement attribuables à l'émission du passif.

A la clôture, les emprunts sont évalués au coût amorti, basé sur la méthode du taux d'intérêt effectif.

La juste valeur de la composante dette d'un emprunt obligataire convertible est déterminée à l'aide d'un taux d'intérêt du marché appliqué à une obligation non convertible équivalente. Ce montant est comptabilisé au passif sur la base de son coût amorti jusqu'à l'extinction de la dette lors de la conversion des obligations ou lorsque celles-ci parviennent à échéance. Le reliquat du produit de l'émission est affecté à l'option de conversion et comptabilisé dans les capitaux propres.

Lorsque l'emprunt obligataire convertible est éteint avant l'échéance par remboursement ou rachat anticipé sans modification des privilèges de conversion initiaux, la contrepartie payée et tous les coûts de transaction du rachat ou du remboursement sont alloués aux composantes passif et capitaux propres de l'instrument à la date de la transaction.

### **Autres dettes**

Les autres dettes financières et d'exploitation sont initialement comptabilisées au bilan à la juste valeur. Celle-ci correspond généralement au montant de la facture lorsqu'il s'agit de dettes à court terme. De plus, lorsque des dettes à plus long terme sont contractées à des conditions plus avantageuses que les conditions de marché, le groupe peut être amené à constater en résultat un gain ou une perte au moment de l'enregistrement initial de la dette, si la différence entre les conditions contractuelles et les conditions de marché est significative. Ces autres dettes sont évaluées au coût amorti, basé sur la méthode du taux d'intérêt effectif.

#### **20.2.7.11 Stocks**

Les stocks sont évalués au plus faible du coût de revient et de la valeur nette de réalisation. La valeur nette de réalisation est le prix de vente estimé dans le cours normal de l'activité, diminué des coûts estimés pour l'achèvement et des coûts estimés nécessaires pour réaliser la vente.

Le coût de revient des stocks de matières premières, marchandises et autres approvisionnements est composé du prix d'achat hors taxes déduction faite des rabais, remises et ristournes obtenus, majoré des frais accessoires sur achats (transport, frais de déchargement, frais de douane, commissions sur achats...). Ces stocks sont évalués selon la méthode du premier entré premier sortie (FIFO).

Le niveau de stock en transit est de 269 K€ au 30/06/2010 (Achats FOB).

#### **20.2.7.12 Impôts sur le résultat**

La charge d'impôt portée au compte de résultat est constituée de l'impôt exigible sur les résultats dû au titre de la période concernée et de toute autre charge ou produit d'impôt différé.

Les impôts différés sont calculés selon la méthode bilancielle du report variable sur les différences temporelles entre la valeur comptable des actifs et passifs, et leur valeur fiscale.

Un actif d'impôt différé est comptabilisé si les conditions suivantes sont réunies :

- l'entité dispose de différences temporelles taxables suffisantes auprès de la même autorité fiscale et la même entité imposable, qui engendreront des montants imposables sur lesquels les pertes fiscales et crédits d'impôt non utilisés pourront s'imputer avant qu'ils n'expirent,
- il est probable que l'entité dégagera des bénéfices imposables avant que les pertes fiscales ou les crédits d'impôt non utilisés n'expirent,
- les pertes fiscales non utilisées résultent de causes identifiables qui ne se reproduiront vraisemblablement pas,
- les opportunités liées à la gestion fiscale de l'entité généreront un bénéfice imposable pendant l'exercice au cours duquel les pertes fiscales ou les crédits d'impôt non utilisés pourront être imputés.

Dans la mesure où il n'est pas probable que l'entité disposera d'un bénéfice imposable sur lequel elle pourra imputer les pertes fiscales ou les crédits d'impôt non utilisés, l'actif d'impôt différé n'est pas comptabilisé.

Les impôts différés sont calculés en fonction des derniers taux d'impôt adoptés ou quasi-adoptés à la date de clôture de chaque exercice.

Tous les montants résultant de modification de taux d'imposition sont comptabilisés au compte de résultat de l'année où la modification de taux est votée ou quasi-votée. En outre, l'incidence peut également être comptabilisée en capitaux propres si elle se rapporte à des éléments précédemment comptabilisés par capitaux propres.

Les actifs et passifs d'impôts différés ne sont pas actualisés et sont classés au bilan en actifs et passifs non courants.

### 20.2.7.13 Capitaux propres

#### **Actions ordinaires**

Les actions ordinaires sont classées dans les capitaux propres.

#### **Frais de transactions sur capitaux propres**

Les frais externes et internes (lorsque éligibles) directement attribuables aux opérations de capital ou sur instruments de capitaux propres sont comptabilisés, nets d'impôt, en diminution des capitaux propres. Les autres frais sont portés en charges de l'exercice.

### 20.2.7.14 Provisions

Des provisions sont comptabilisées lorsque, à la clôture de l'exercice, il existe pour le Groupe une obligation actuelle résultant d'événements passés dont il est probable qu'une sortie de ressources représentatives d'avantages économiques sera nécessaire pour éteindre l'obligation et que le montant de l'obligation peut être estimé de manière fiable.

Les provisions sont actualisées si l'effet de la valeur temps est significatif. L'augmentation de la provision liée à l'écoulement du temps est alors comptabilisée en résultat financier.

La provision est évaluée en fonction de la meilleure estimation des dépenses prévisibles.

### 20.2.7.15 Provisions pour retraites et avantages assimilés

#### **Régimes à cotisations définies**

Les cotisations à payer dans le cadre d'un régime à cotisations définies se caractérisent par des versements à des organismes qui libèrent l'employeur de toute obligation ultérieure, l'organisme se chargeant de verser au salarié les montants qui lui sont dus. De ce fait, une fois les cotisations payées, aucun passif ne figure dans les comptes du Groupe.

Ces cotisations sont comptabilisées en charges lorsqu'elles sont encourues.

#### **Régimes à prestations définies**

Les régimes à prestation définies désignent les régimes d'avantages postérieurs à l'emploi autres que ceux à cotisations définies. Le Groupe a l'obligation de provisionner les prestations à verser aux membres de son personnel en activité et de payer celles des anciens membres de son personnel. Le risque actuariel et le risque de placement incombent en substance au Groupe.

Les engagements en matière de pensions, de compléments de retraite et d'indemnités de départ en retraite sont évalués en appliquant la méthode actuarielle des unités de crédit projetées conformément à la norme IAS 19. Cette méthode présente la valeur actuelle probable des droits acquis, évalués en tenant compte des augmentations de salaires jusqu'à l'âge de départ à la retraite, des probabilités de départ et de survie. Les hypothèses propres à chaque régime tiennent compte des contextes économiques et démographiques locaux.

La valeur inscrite au bilan au titre des avantages au personnel et autres avantages à long terme correspond à la valeur actualisée des obligations futures, le Groupe ne détenant pas d'actifs du régime destinés à les couvrir.

Lorsque les avantages du régime sont améliorés, la quote-part des avantages complémentaires relatifs aux services passés rendus par les membres du personnel est comptabilisée en charges selon un mode linéaire sur la durée moyenne restant à courir jusqu'à ce que les droits correspondants soient acquis au personnel. Si les droits à prestations sont acquis immédiatement, le coût des avantages est comptabilisé immédiatement dans le compte de résultat.

Le Groupe a opté pour une comptabilisation des écarts actuariels intégralement en capitaux propres.

#### **Autres avantages à long terme**

L'obligation nette du Groupe au titre des avantages à long terme autres que les régimes de retraite, est égale à la valeur des avantages futurs acquis par le personnel en échange des services rendus au cours de la période présente et des périodes antérieures. Le montant de l'obligation est déterminé en utilisant la méthode des unités de crédit projetées.

Le Droit individuel à formation ne donne pas lieu à provision en l'absence de texte réglementaire prévoyant explicitement la comptabilisation de cet engagement. Par ailleurs, l'historique des modalités d'utilisation de ce droit ne permet pas d'estimer à ce jour le caractère significatif de l'engagement.

### **Description des régimes à prestations définies dans le Groupe**

Les régimes d'avantages post-emploi à prestations définies consentis au personnel correspondent au régime d'indemnité de fin de carrière s'imposant aux entreprises françaises.

#### **20.2.7.16 Produits des activités ordinaires**

L'activité du Groupe comprend principalement la vente de produits sous licence pour enfants.

Le produit des ventes est enregistré s'il est probable que les avantages économiques associés aux transactions iront au Groupe et si le montant des produits et des coûts encourus ou à encourir sur la transaction peuvent être évalués de façon fiable.

Le montant des ventes est évalué à la juste valeur de la contrepartie reçue ou à recevoir après, le cas échéant, déduction de toutes remises commerciales, rabais sur volumes et similaires, participations commerciales, escomptes financiers. Les ventes de biens sont comptabilisées lorsqu'une entité du Groupe a délivré à l'acheteur les risques et avantages inhérents à la propriété d'un bien, généralement lorsque le bien a été livré à un client qui l'a accepté et dont le recouvrement est raisonnablement assuré.

#### **20.2.7.17 Résultat opérationnel**

Le Résultat opérationnel courant correspond au résultat de l'ensemble consolidé avant prise en compte :

- des autres produits et charges opérationnels non courants et coûts de réorganisation ;
- du coût de l'endettement financier net ;
- des autres produits et charges financiers ;
- de la quote-part dans les résultats des participations dans les entreprises associées ;
- des impôts.

Les autres produits et charges opérationnels non courants correspondent à des produits et charges inhabituels, peu fréquents et de montant significatifs tels que :

- les résultats de cession d'actifs corporels et incorporels et de titres consolidés ;
- des dépréciations des écarts d'acquisition, d'actifs corporels et incorporels répondant à cette définition ;
- des coûts liés à des restructurations significatives.

#### **20.2.7.18 Tableau de flux de trésorerie**

La trésorerie du Groupe, dont la variation est analysée dans le tableau des flux, est définie comme la différence entre les soldes bancaires créditeurs et le poste Trésorerie et équivalents de trésorerie.

#### **20.2.7.19 Segments opérationnels**

Dans la mesure où les titres de la société ne sont pas négociés sur un marché public à la date d'établissement des comptes consolidés pro forma, aucune information relative aux segments opérationnels n'est présentée.

#### **20.2.7.20 Résultat par action**

Dans la mesure où les comptes présentés sont des comptes pro-forma avant constitution du Groupe et les titres de la société n'étant pas négociés sur un marché public, aucun résultat par action n'est présenté.

## **20.2.8 Evolution du périmètre de consolidation**

### **20.2.8.1 Regroupements d'entreprises**

#### **Prise de contrôle de FINANCIERE SPEL**

FINANCIERE SPEL est contrôlée depuis 2007 par Hobbit Investment. Le rachat de FINANCIERE SPEL par GROUPE JEMINI restant à réaliser (Cf. 20.2.2 et 20.2.3) a été considéré comme une restructuration interne dans la mesure où les sociétés se regroupant sont contrôlées in fine par la même personne. Le regroupement d'entreprise a donc été comptabilisé par anticipation dans les comptes consolidés pro forma présentés dans ce document selon la méthode du pooling of interest ce qui a conduit à neutraliser la plus value de cession de 2 493 K€. Le prix d'acquisition des titres et des obligations convertibles en actions de FINANCIERE SPEL de 9,2 M€ a été établi par un expert indépendant (Invest Securities) et une attestation d'équité a été établie par le cabinet Sorgem Evaluation.

### **Prise de contrôle de SPEL**

FINANCIERE SPEL a pris le contrôle de SPEL le 30 juillet 2007.

L'affectation définitive du Goodwill est la suivante :

<b>En K€</b>	<b>SPEL</b>
<b>Actif net acquis</b>	<b>3 712</b>
Relations clients	7 411
Impôts différés passifs	(2 470)
Engagements de retraite	(29)
Impôts différés actifs	10
<b>Actif net acquis retraité en juste valeur</b>	<b>8 634</b>
% de participation	100%
<b>Juste valeur des actifs nets acquis</b>	<b>8 634</b>
<b>Coût d'acquisition</b>	<b>17 497</b>
Dont :	
Montant payé par émission d'actions	839
Montant payé en numéraire	15 400
Montant payé par remise d'OCA	1 258
<b>Goodwill au 30 juillet 2007</b>	<b>8 863</b>

### **Prise de contrôle de CTC**

FINANCIERE SPEL a pris le contrôle de CTC le 22 septembre 2009.

Les travaux relatifs à l'allocation du prix d'acquisition n'ont pas permis d'identifier un actif corporel ou incorporel significatif de nature à réduire le montant du goodwill présenté ci-dessous.

L'affectation définitive du Goodwill est la suivante :

<b>En K€</b>	<b>CTC</b>
<b>Actif net acquis</b>	<b>(409)</b>
Impôts différés actifs	185
<b>Actif net acquis retraité en juste valeur</b>	<b>(224)</b>
% de participation	100%
<b>Juste valeur des actifs nets acquis</b>	<b>(224)</b>
<b>Coût d'acquisition</b>	<b>200</b>
Dont :	
Dette (complément de prix)	200
<b>Goodwill au 22 septembre 2009</b>	<b>424</b>

### **Prise de contrôle de JEMINI**

FINANCIERE JEMINI a pris le contrôle de JEMINI le 22 juillet 2010. Comme le permet la norme IFRS 3 révisée, l'affectation définitive du prix d'acquisition sera finalisée dans les 12 mois qui suivent la date d'acquisition. Une partie de ce prix d'acquisition devrait être affectée après analyse en relations clients et donc faire l'objet d'un amortissement sur la base de la durée des avantages économiques futurs.

L'affectation provisoire du Goodwill est la suivante :

En K€	JEMINI
<b>Actif net acquis</b>	<b>3 850</b>
Engagements de retraite	(82)
Impôts différés actifs	27
Provision intragroupe	112
Impôts différés passifs	(37)
Instruments dérivés	32
<b>Actif net acquis retraité en juste valeur</b>	<b>3 902</b>
% de participation	100%
<b>Juste valeur des actifs nets acquis</b>	<b>3 902</b>
<b>Coût d'acquisition</b>	<b>10 642</b>
Dont :	
Montant payé par émission d'actions	376
Montant payé en numéraire	6 081
Montant payé par remise d'OCA	442
Dette (engagement de rachat)	2 192
Dette (complément de prix)	1 551
<b>Goodwill au 30 juillet 2007</b>	<b>6 740</b>

## 20.2.9 Notes explicatives sur le bilan

### 20.2.9.1 Immobilisations incorporelles

#### Goodwill

En K€	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
Valeur brute au 1 <sup>er</sup> janvier	15 603	15 025	15 449
Variations de périmètre	-	424	-
Dépréciation	578	-	
<b>Goodwill</b>	<b>15 025</b>	<b>15 449</b>	<b>15 449</b>

Le goodwill a été affecté aux UGT SPEL, CTC et JEMINI. Les valeurs d'utilités des UGT ont été déterminées selon la méthode suivante de calcul des valeurs recouvrables :

- Estimation des flux de trésorerie futurs attendus basés sur le business plan à moyen terme établi par la direction. Les projections des flux de trésorerie futurs sont réalisées avec des hypothèses raisonnables de croissance, en cohérence avec le plan d'investissement retenu.
- Les cash-flows sont calculés selon la méthode des Discounted Cash Flows (Résultat opérationnel avant amortissements +/- variation de BFR – impôt normatif – investissements).
- La valeur terminale est calculée sur la base d'un taux de croissance à l'infini de 1,5 %.
- L'actualisation des cash-flows se fait sur la base du coût moyen pondéré du capital, déterminé en fonction des paramètres financiers de rendement et de risque du marché. Le taux retenu est de 12,70 % au 31 décembre 2008 et 2009.

A fin décembre 2008, les tests de perte de valeur réalisés ont conduit à constater une perte de valeur de 578 K€ sur le goodwill lié à l'acquisition de SPEL.

A fin décembre 2009 et au 30 juin 2010, les tests de perte de valeur réalisés n'ont pas conduit à constater de perte de valeur.

La sensibilité de la valeur de SPEL au 31/12/2008 au taux d'actualisation et au taux de marge d'EBIT est présentée dans les tableaux ci-après (en K€) :

WACC	Valeur	Variation
11,7%	17 678	1 580
12,7%	16 098	
13,7%	14 781	-1 317
Moyenne (absolue)		1 449

L'incidence d'une variation de 1 point du taux d'actualisation peut être arrondie à 1,5 M€.

Var EBIT	Valeur	Variation
1,0%	16 798	701
19,6%	16 098	
-1,0%	15 397	-701
Moyenne (absolue)		701

L'incidence d'une variation de 1 point du taux de marge peut être arrondie à 0,7 M€.

Le point mort qui aurait conduit à ne pas déprécier le goodwill s'établit à :

- Taux de rentabilité +0,8 points
- Taux d'actualisation -0,4 points

### Autres immobilisations incorporelles

En K€	Relation clients	Autres	Brevets – Concessions – Licences	En cours	Total
<b>Valeurs brutes</b>					
<b>Au 01/01/2008</b>	<b>7 411</b>	<b>76</b>	<b>1 566</b>		<b>9 052</b>
Acquisition		9			9
Cession et diminution		(7)			(7)
Variation de périmètre					
Ecart de conversion					
Virements de poste à poste					
<b>Au 31/12/2008</b>	<b>7 411</b>	<b>77</b>	<b>1 566</b>		<b>9 053</b>
Acquisition		21	2		23
Cession et diminution			(78)		(78)
Variation de périmètre					
Ecart de conversion					
Virements de poste à poste					
<b>Au 31/12/2009</b>	<b>7 411</b>	<b>98</b>	<b>1 489</b>		<b>8 998</b>
Acquisition		3			3
Cession et diminution					
Variation de périmètre					
Ecart de conversion					
Virements de poste à poste					
<b>Au 30/06/2010</b>	<b>7 411</b>	<b>100</b>	<b>1 489</b>		<b>9 001</b>
<b>Amortissements et pertes de valeurs</b>					
<b>Au 01/01/2008</b>	<b>193</b>	<b>48</b>	<b>1 466</b>		<b>1 707</b>
Dotation	464	2	87		553
Reprise					
Cession					
Dépréciation					
Ecart de conversion					
Virements de poste à poste					
<b>Au 31/12/2008</b>	<b>658</b>	<b>50</b>	<b>1 553</b>		<b>2 260</b>
Dotation	464	3	1		468
Reprise					
Cession			(78)		(78)
Dépréciation					
Ecart de conversion					
Virements de poste à poste					
<b>Au 31/12/2009</b>	<b>1 122</b>	<b>52</b>	<b>1 475</b>		<b>2 649</b>
Dotation	232	1	1		234
Reprise					
Cession					
Dépréciation					
Ecart de conversion					
Virements de poste à poste					
<b>Au 30/06/2010</b>	<b>1 354</b>	<b>53</b>	<b>1 476</b>		<b>2 883</b>
<b>Valeurs nettes comptables</b>					
<b>Au 31/12/2008</b>	<b>6 753</b>	<b>27</b>	<b>13</b>		<b>6 794</b>
<b>Au 31/12/2009</b>	<b>6 289</b>	<b>46</b>	<b>14</b>		<b>6 349</b>
<b>Au 30/06/2010</b>	<b>6 057</b>	<b>48</b>	<b>13</b>		<b>6 118</b>

20.2.9.2 Immobilisations corporelles

En K€	Terrains	Constructions	Installations techniques	Autres immobilisations corporelles	Immobilisations corporelles en cours	Total
<b>Valeurs brutes</b>						
<b>Au 01/01/2008</b>	<b>4</b>	<b>148</b>	<b>93</b>	<b>587</b>	<b>-</b>	<b>833</b>
Acquisition			6	82		88
Cession et diminution			(8)	(77)		(84)
Variation de périmètre						
Ecarts de conversion						
Virements de poste à poste						
<b>Au 31/12/2008</b>	<b>4</b>	<b>148</b>	<b>92</b>	<b>592</b>	<b>-</b>	<b>836</b>
Acquisition			10	40	12	62
Cession et diminution				(39)		(39)
Variation de périmètre			18	57		75
Ecarts de conversion						
Virements de poste à poste						
<b>Au 31/12/2009</b>	<b>4</b>	<b>148</b>	<b>120</b>	<b>651</b>	<b>12</b>	<b>935</b>
Acquisition			29	58	4	92
Cession et diminution				(26)		(26)
Variation de périmètre						
Ecarts de conversion						
Virements de poste à poste						
<b>Au 30/06/2010</b>	<b>4</b>	<b>148</b>	<b>149</b>	<b>683</b>	<b>17</b>	<b>1 001</b>
<b>Amortissements et pertes de valeurs</b>						
<b>Au 01/01/2008</b>	<b>-</b>	<b>54</b>	<b>88</b>	<b>368</b>	<b>-</b>	<b>510</b>
Dotation		17	5	75		97
Dépréciation						
Reprise						
Cession			(8)	(19)		(26)
Ecarts de conversion						
Virements de poste à poste						
<b>Au 31/12/2008</b>	<b>-</b>	<b>71</b>	<b>86</b>	<b>424</b>	<b>-</b>	<b>581</b>
Dotation		16	13	94		123
Dépréciation						
Reprise						
Cession				(23)		(23)
Ecarts de conversion						
Virements de poste à poste						
<b>Au 31/12/2009</b>	<b>-</b>	<b>87</b>	<b>100</b>	<b>495</b>	<b>-</b>	<b>682</b>
Dotation		8	11	48		66
Dépréciation						
Reprise						
Cession			(9)	(23)		(32)
Ecarts de conversion						
Virements de poste à poste						
<b>Au 30/06/2010</b>	<b>-</b>	<b>95</b>	<b>101</b>	<b>520</b>	<b>-</b>	<b>716</b>
<b>Valeurs nettes comptables</b>						
<b>Au 31/12/2008</b>	<b>4</b>	<b>77</b>	<b>5</b>	<b>169</b>	<b>-</b>	<b>255</b>
<b>Au 31/12/2009</b>	<b>4</b>	<b>61</b>	<b>20</b>	<b>156</b>	<b>12</b>	<b>253</b>
<b>Au 30/06/2010</b>	<b>4</b>	<b>53</b>	<b>48</b>	<b>163</b>	<b>17</b>	<b>284</b>

### 20.2.9.3 Actifs financiers non courants

En K€	Instruments dérivés	Dépôts et cautionnement	Prêts	Autres créances	Total
<b>Au 01/01/2008</b>	-	67	-	23	90
Acquisition					
Cession et diminution				(19)	(19)
Perte et gain de valeur variation du périmètre					
Ecarts de conversion					
Virements de poste à poste					
<b>Au 31/12/2008</b>	-	67	-	5	72
Acquisition		158			158
Cession et diminution		(20)		(5)	(25)
Perte et gain de valeur variation du périmètre		148			148
Ecarts de conversion					
Virements de poste à poste					
<b>Au 31/12/2009</b>	-	353	-	-	353
Acquisition					
Cession et diminution		(253)			(253)
Perte et gain de valeur variation du périmètre					
Ecarts de conversion					
Virements de poste à poste					
<b>Au 30/06/2010</b>	-	100	-	-	100

### 20.2.9.4 Stocks

<b>Au 31/12/2008</b>			
En K€	Brut	Dépréciation	Net
matières premières	181		181
En cours			
Produits finis			
Marchandises	3 563	(404)	3 159
<b>Total</b>	<b>3 744</b>	<b>(404)</b>	<b>3 340</b>

<b>Au 31/12/2009</b>			
En K€	Brut	Dépréciation	Net
matières premières	163		163
En cours			
Produits finis			
Marchandises	3 624	(392)	3 232
<b>Total</b>	<b>3 787</b>	<b>(392)</b>	<b>3 395</b>

<b>Au 30/06/2010</b>			
En K€	Brut	Dépréciation	Net
matières premières	175		175
En cours			
Produits finis			
Marchandises	5 422	(362)	5 060
<b>Total</b>	<b>5 597</b>	<b>(362)</b>	<b>5 236</b>

Le niveau des stocks au 30/06/2010 est largement supérieur au niveau normatif (environ 3,5 M€) du fait de la saisonnalité propre au GROUPE JEMINI (63% du chiffre d'affaires est réalisé au second semestre). Afin d'assurer les livraisons liées à la forte activité de cette période, le groupe importe et stocke des quantités plus importantes qui seront expédiées entre juillet et septembre. Ainsi à fin décembre 2010, les stocks devraient retrouver leur niveau normatif.

### 20.2.9.5 Clients

En K€	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
Clients et comptes rattachés < 1 an	4 165	3 195	2 996
Dépréciation	(74)	(83)	(140)
<b>Créances clients nettes</b>	<b>4 091</b>	<b>3 111</b>	<b>2 857</b>

Les créances clients ne portent pas intérêt et sont en général payables à échéance de 30 à 90 jours.

### 20.2.9.6 Actifs financiers courants

Les actifs financiers courants sont les instruments dérivés présentés au paragraphe 20.2.9.13.

### 20.2.9.7 Autres créances et actifs courants

En K€	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
Créances sociales	28	23	30
Créances fiscales	685	617	456
Charges constatées d'avance	532	572	565
Acomptes sur commandes	939	942	62
Autres créances	2 854	3 734	2 425
<b>Total actifs courants</b>	<b>5 038</b>	<b>5 888</b>	<b>3 538</b>
Dépréciations	(43)	(6)	(6)
<b>Total</b>	<b>4 995</b>	<b>5 882</b>	<b>3 533</b>

Les autres créances correspondent aux créances liées à l'affacturage et à Schofields, agent de trading du Groupe à Hong-Kong.

### 20.2.9.8 Trésorerie et équivalents de trésorerie

En K€	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
Disponibilités	424	1 293	876
Placements court terme			
<b>Total</b>	<b>424</b>	<b>1 293</b>	<b>876</b>

La trésorerie nette présentée dans le tableau de flux tient compte des concours bancaires courants présents à la date de clôture :

En K€	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
Banques créditrices	(3)	(649)	(506)
Trésorerie et équivalents de trésorerie	424	1 293	876
<b>Total</b>	<b>421</b>	<b>644</b>	<b>370</b>

### 20.2.9.9 Capitaux propres

#### **Gestion du capital**

L'objectif principal du Groupe en termes de gestion de son capital est d'assurer un niveau de fonds propres suffisant pour conserver une bonne notation de la part des assurances crédit. Le niveau de fonds propres est également optimisé afin de pouvoir assurer le meilleur rendement possible aux actionnaires.

#### **Composition du capital (en €)**

En €	Nombre de titres	Valeur nominale	Primes	Total
Création de FINANCIERE JEMINI	1 000	1		1 000
AGE du 22 juillet 2010	2 353 125	1		2 353 125
Incorporation des OC 1 au capital	1 760 624	1	1 000 000	2 760 624
<b>Total capitaux propres pro forma (avant résultat)</b>				<b>5 114 749</b>

Le capital de FINANCIERE JEMINI au 30 juin 2010 s'élève à 1 000 euros.

Suite aux opérations présentées au paragraphe 20.2.2 – « Opérations financières réalisées par la holding de tête », le capital s'élève à 4 114 749 euros décomposé en 4 114 749 actions d'un euro.

La répartition du capital avant et après conversion des OC 1 est donnée ci après :

Détention du capital	Avant incorporation des OC 1	Après incorporation des OC 1
Hobbit Investment	53,18%	53,17%
Management	46,82%	46,83%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

### 20.2.9.10 Provisions

En K€	Litiges	Garanties	Autres risques	Total
<b>Au 01/01/2008</b>	-	<b>253</b>	<b>155</b>	<b>408</b>
Dotations		280		280
Reprises		(253)	(55)	(308)
Utilisations				
Variations de périmètre				
Ecart de conversion				
<b>Au 31/12/2008</b>	-	<b>280</b>	<b>100</b>	<b>380</b>
<b>Non courant</b>				
<b>Courant</b>		<b>280</b>	<b>100</b>	<b>380</b>
Dotations	15	109		124
Reprises		(280)	(100)	(380)
Utilisations				
Variations de périmètre				
Ecart de conversion				
<b>Au 31/12/2009</b>	<b>15</b>	<b>109</b>	-	<b>124</b>
<b>Non courant</b>				
<b>Courant</b>	<b>15</b>	<b>109</b>		<b>124</b>
Dotations		90		90
Reprises	(3)	(109)		(112)
Utilisations				
Variations de périmètre				
Ecart de conversion				
<b>Au 30/06/2010</b>	<b>12</b>	<b>90</b>	-	<b>102</b>
<b>Non courant</b>				
<b>Courant</b>	<b>12</b>	<b>90</b>		<b>102</b>

### 20.2.9.11 Provisions pour retraite et avantages similaires

Le Groupe accorde à ses salariés des avantages postérieurs à l'emploi (régimes de retraite) ainsi que d'autres avantages à long terme (médailles du travail, primes d'anniversaire,...). En dehors des régimes de base, les régimes mis en place pour couvrir ces avantages sont soit des régimes à cotisations définies, soit des régimes à prestations définies.

#### **Régimes de base**

En France, le Groupe cotise à des régimes de sécurité sociale de base (Sécurité sociale, régimes complémentaires obligatoires tels que l'ARRCO, l'AGIRC...) pour lesquels la charge reconnue dans l'exercice est égale aux cotisations appelées.

#### **Régimes à cotisations définies**

Ces régimes garantissent aux salariés des prestations directement liées au cumul des cotisations versées, augmenté du rendement des placements. La charge de l'entreprise se limite ainsi aux cotisations versées, le risque actuariel et le risque de placement ne lui incombant pas.

#### **Régimes à prestations définies**

Les régimes à prestations définies concernent les indemnités de départ en retraite en France.

Les engagements du Groupe sont évalués régulièrement par des actuaires. Ces évaluations sont effectuées pour chaque régime selon les normes internationales IFRS conformément à la note 2.16.

### Détail du poste provisions pour retraite et avantages similaires

En K€	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
Avantages postérieurs à l'emploi	87	91	94
<b>Montant au passif</b>	<b>87</b>	<b>91</b>	<b>94</b>

### Avantages postérieurs à l'emploi

#### Evolution sur l'exercice

En K€	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
<b>Valeur actualisée des engagements à l'ouverture</b>	<b>87</b>	<b>87</b>	<b>91</b>
Variations de périmètre		1	
Coût financier		1	2
Coût des services rendus dans l'exercice		3	5
Coût des services passés			
Prestations payées			
Ecarts actuariels de l'exercice <sup>(1)</sup>		(2)	(4)
<b>Valeur actualisée des engagements à la clôture</b>	<b>87</b>	<b>91</b>	<b>94</b>

<sup>1)</sup> En application de la possibilité offerte par l'amendement à IAS 19, les écarts actuariels sont comptabilisés en capitaux propres Compte tenu de cette option, la valeur de l'engagement est égale à la valeur de la provision à la clôture de l'exercice.

### Eléments comptabilisés au compte de résultat :

En K€	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
Coût financier <sup>(2)</sup>	27	1	2
Coût des services rendus dans l'exercice <sup>(3)</sup>	57	3	5
Coût des services passés <sup>(4)</sup>			
<b>Total</b>	<b>84</b>	<b>4</b>	<b>7</b>

<sup>(2)</sup> Le coût financier figure sur la ligne «Autres produits et charges financiers».

<sup>(3)</sup> Le coût des services rendus dans l'exercice figure sur la ligne «Frais de personnel».

<sup>(4)</sup> Le coût des services passés figure sur la ligne «Frais de personnel».

### Les hypothèses actuarielles :

Les hypothèses actuarielles utilisées (probabilité de maintien dans le Groupe du personnel actif, probabilité de mortalité, âge de départ à la retraite, évolution des salaires...) varient selon les conditions démographiques et économiques des pays dans lesquels les régimes sont en vigueur.

### Principales hypothèses utilisées :

Hypothèses actuarielles	2009	2010
Taux d'actualisation	5,00%	4,33%
Taux de turn-over	15,31 % ou 6,37% dégressif en fonction de l'âge	6,37% dégressif en fonction de l'âge
Taux d'augmentation des salaires	2%	2%
Table de mortalité	TGH 05 - TGF 05	TGH 05 - TGF 05
Age de départ en retraite	65	65

### 20.2.9.12 Passifs financiers

En K€	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
<b>Non courants</b>	<b>18 526</b>	<b>17 104</b>	<b>17 100</b>
Emprunts bancaires	9 326	7 904	7 900
Crédit vendeurs sur acquisition FINANCIERE SPEL	9 200	9 200	9 200
Comptes courants d'associés	-	-	-
<b>Courants</b>	<b>3 319</b>	<b>4 117</b>	<b>3 964</b>
Emprunts bancaires	1 274	1 423	1 413
Comptes courants d'associés	2 045	2 045	2 045
Découverts bancaires	-	649	506
<b>Total des emprunts</b>	<b>21 845</b>	<b>21 221</b>	<b>21 064</b>

Le protocole d'accord relatif à l'acquisition de la société FINANCIERE SPEL daté du 16 février 2011 prévoit que la société GROUPE JEMINI règlera l'intégralité du prix soit 9,2 M€ à la date du cinquième anniversaire de l'acquisition. L'un des porteurs (DAVY SA) a la possibilité d'incorporer sa créance pour un montant d'1 M€ par voie d'incorporation au capital.

Les Parties ont convenu qu'elles se réuniront au minimum une fois par an pour évoquer la possibilité d'une exigibilité anticipée volontaire ou d'un remboursement anticipé volontaire des sommes dues ou restant dues aux Cédants au titre du paiement du Prix de Cession des Actions et du Prix de Cession des OC. Ces remboursements anticipés sont subordonnés au règlement (intégral ou pour partie) des dettes financières du Cessionnaire (notamment celles figurant dans les comptes de ce dernier au titre d'avances en compte courant).

### **Endettement net**

<b>En K€</b>	<b>31/12/2008</b>	<b>31/12/2009</b>	<b>30/06/2010</b>
Sous-total endettement brut	21 845	21 221	21 064
Comptes courants débiteurs auprès des parties liées	-	-	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie	424	1 293	876
<b>Total de l'endettement net</b>	<b>21 421</b>	<b>19 928</b>	<b>20 188</b>

### **Ventilation des emprunts et dettes financières**

Les comptes courants d'associés étant exigibles, ils sont classés parmi les dettes courantes.

<b>Année 2008</b>					
<b>En K€</b>	<b>A 1 an au plus</b>	<b>De 1 à 5 ans</b>	<b>A plus de 5 ans</b>	<b>Total de 1 à plus de 5 ans</b>	<b>Total</b>
Emprunts bancaires (nominal)	1 274	6 826	2 500	9 326	<b>10 600</b>
Crédit vendeurs sur acquisition FINANCIERE SPEL			9 200	9 200	<b>9 200</b>
Comptes courants d'associés	2 045				<b>2 045</b>
Découverts bancaires					
Intérêts courus					
<b>Total</b>	<b>3 319</b>	<b>6 826</b>	<b>11 700</b>	<b>18 526</b>	<b>21 845</b>

<b>Année 2009</b>					
<b>En K€</b>	<b>A 1 an au plus</b>	<b>De 1 à 5 ans</b>	<b>A plus de 5 ans</b>	<b>Total de 1 à plus de 5 ans</b>	<b>Total</b>
Emprunts bancaires (nominal)	1 423	7 904		7 904	<b>9 327</b>
Crédit vendeurs sur acquisition FINANCIERE SPEL			9 200	9 200	<b>9 200</b>
Comptes courants d'associés	2 045				<b>2 045</b>
Découverts bancaires	649				<b>649</b>
Intérêts courus					
<b>Total</b>	<b>4 117</b>	<b>7 904</b>	<b>9 200</b>	<b>17 104</b>	<b>21 221</b>

<b>Année 2010</b>					
<b>En K€</b>	<b>A 1 an au plus</b>	<b>De 1 à 5 ans</b>	<b>A plus de 5 ans</b>	<b>Total de 1 à plus de 5 ans</b>	<b>Total</b>
Emprunts bancaires (nominal)	1 413	7 900		7 900	<b>9 313</b>
Crédit vendeurs sur acquisition FINANCIERE SPEL			9 200	9 200	<b>9 200</b>
Comptes courants d'associés	2 045				<b>2 045</b>
Découverts bancaires	506				<b>506</b>
Intérêts courus					
<b>Total</b>	<b>3 964</b>	<b>7 900</b>	<b>9 200</b>	<b>17 100</b>	<b>21 064</b>

### **Taux d'intérêt des dettes financières**

Les emprunts bancaires, essentiellement contractés par FINANCIERE SPEL, portent intérêt à des taux variables indexés sur l'EURIBOR.

Le crédit vendeur sur acquisition de FINANCIERE SPEL et les comptes courants d'associés sont rémunérés au taux fixe de 6%.

La société CTC dispose de deux lignes d'autorisation de découvert de 100 K€ chez HSBC et 150 K€ chez BRA.

## Covenants

L'article 15 du contrat de prêt senior de 12 200 000 euros conclu entre FINANCIERE SPEL et Le Crédit Lyonnais le 23 octobre 2007 prévoit une exigibilité anticipée de la dette en cas de non respect de l'un des trois ratios suivants :

- R1 : rapport Dette Nette Consolidée sur EBITDA Consolidé
- R2 : rapport Dette Nette Consolidée sur Fonds Propres Consolidés
- R3 : Cash Flow Consolidé avant Service de la Dette Consolidée sur Service de la Dette Consolidée

A fin 2008 et fin 2009, le ratio R1 n'a pas été respecté. En date du 20 décembre 2010, FINANCIERE SPEL a obtenu l'accord de la part du Crédit Lyonnais (chef de file), représentant plus de la majorité des partenaires financiers, pour la non application des clauses contractuelles sous réserve notamment que GROUPE JEMINI se porte caution personnelle, solidaire et indivisible des obligations de paiement et de remboursement de toutes sommes dues par FINANCIERE SPEL au titre du Contrat.

## Obligations convertibles

Le solde des obligations convertibles tel qu'il figure dans les états financiers des sociétés GROUPE JEMINI et FINANCIERE SPEL au 30 juin 2010 et tel qu'il figure dans les comptes pro forma présentés dans ce document peuvent se détailler de la façon suivante :

En K€	Valeur nette au 30 juin 2010	Taux d'intérêt des OC	Opérations envisagées			
			Incorporation au capital	Rachat par FINANCIERE JEMINI	Transfert en compte courant d'associé	Solde intégré dans les comptes pro forma
OC1 (FINANCIERE JEMINI)	2 761	12%	2 761			-
OC2 (FINANCIERE JEMINI)	1 926	12%			1 926	-
OC (FINANCIERE SPEL)	4 011	Taux fiscalement déductible plafond 10%		4 011		-
<b>Total</b>			<b>2 761</b>	<b>4 011</b>	<b>1 926</b>	<b>-</b>

Le 22 juillet 2010, le Groupe a émis 2 760 625 obligations convertibles en actions (OCA 1) et 1 926 463 obligations convertibles en actions (OCA 2) d'une valeur nominale de 2 760 625 € et 1 926 463 €. Ces obligations viennent à échéance 7 ans après leur date d'émission et sont remboursables à leur valeur nominale, soit 1 € auxquels s'ajoutent les intérêts composés, ou peuvent être converties en actions au gré du porteur selon une parité de 1 action pour 1 obligation.

Les 2 760 625 OCA 1 ont été converties en actions en date du 8 février 2011 (Cf. paragraphe 20.2.2).

Les porteurs des 1 926 463 OCA 2 ont abandonné la convertibilité de la totalité de ces obligations. Les sommes dues au titre du remboursement anticipé des obligations ont été transférées en compte courant d'associé rémunéré au taux de 6%.

### 20.2.9.13 Instruments dérivés

#### Couverture de taux

	Montant des capitaux	Juste valeur 31/12/2008	Juste valeur 31/12/2009	Juste valeur 30/06/2010	Date d'échéance
<b>Dérivés sur opérations de financement</b>					
Cap taux fixe 4,8 % - E3M	4,65 M€	9	1	-	30/12/2011
Swap taux fixe 1,69 % - E3M	9,3 M€	-	(4)	(70)	30/12/2011
<b>Dérivés sur opérations de financement</b>					
Achat à terme de HKD	3,2 MHKD	-	-	32	Nov. et déc. 2010
<b>Total</b>	<b>-</b>	<b>9</b>	<b>(3)</b>	<b>-38</b>	

Les instruments dérivés de taux ont été mis en place par FINANCIERE SPEL pour couvrir le risque de taux lié à la dette bancaire.

Les instruments dérivés de change ont été mis en place par JEMINI afin de couvrir le risque de change Euro/HKD.

Le Groupe n'a pas opté pour la comptabilité de couverture, ces instruments sont donc comptabilisés en juste valeur par résultat.

#### 20.2.9.14 Autres dettes et passifs courants

En K€	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
Dettes sociales	673	1 252	772
Dettes fiscales	221	378	406
Avances et acomptes	-	16	43
Produits constatés d'avance	30	30	30
Comptes courant créditeurs	1 155	308	307
Fournisseurs d'immobilisations	3 743	3 942	3 944
Autres	741	747	213
<b>Total</b>	<b>6 563</b>	<b>6 672</b>	<b>5 715</b>

#### 20.2.9.15 Instruments financiers

Comparaison des valeurs au bilan et des justes valeurs des instruments financiers du Groupe :

En K€	Catégorie		31/12/2008		31/12/2009		30/06/2010	
	Actifs en juste valeur par résultat	Prêts et créances	Valeur au bilan	Juste valeur	Valeur au bilan	Juste valeur	Valeur au bilan	Juste valeur
<b>Non courant</b>								
Prêts et créances		x	72	72	353	353	100	100
<b>Courant</b>								
Actifs financiers courants	x		9	9	-	-	32	32
Créances Clients		x	4 091	4 091	3 111	3 111	2 857	2 857
Autres créances		x	4 995	4 995	5 882	5 882	3 533	3 533
Trésorerie et équivalents de trésorerie	x		424	424	1 293	1 293	876	876
<b>Actifs financiers</b>			<b>9 591</b>	<b>9 591</b>	<b>10 639</b>	<b>10 639</b>	<b>7 398</b>	<b>7 398</b>
<b>Non courant</b>								
Emprunts et dettes financières long terme		x	20 571	20 571	19 149	19 149	19 145	19 145
Autres passifs financiers non courant	x		-	-	3	3	70	70
<b>Courant</b>								
Emprunts et dettes financières court terme		x	1 274	1 274	2 072	2 072	1 919	1 919
Dettes fournisseurs		x	5 072	5 072	3 788	3 788	3 515	3 515
Autres dettes et passifs courants		x	6 563	6 563	6 672	6 672	5 715	5 715
<b>Passifs financiers</b>			<b>33 480</b>	<b>33 480</b>	<b>31 684</b>	<b>31 684</b>	<b>30 364</b>	<b>30 364</b>

Les valeurs mobilières de placement qualifiées d'équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice sont comptabilisées en juste valeur par résultat, leur juste valeur étant basée sur leur valeur de marché.

Les emprunts et dettes financières sont comptabilisés au coût amorti, calculé à l'aide du taux d'intérêt effectif (TIE). Les emprunts bancaires du Groupe étant contractés à des taux variables basés sur l'Euribor, la juste valeur des emprunts à la clôture a été assimilée à leur valeur au bilan.

La juste valeur des créances clients et des dettes fournisseurs est assimilée à leur valeur au bilan, compte tenu des échéances très courtes de paiement de ces créances. Il en est de même pour les autres créances et les autres dettes courantes.

La juste valeur des instruments dérivés correspond à la valorisation de ces instruments effectuée par leur banque émettrice.

Le Groupe a distingué trois catégories d'instruments financiers selon les conséquences qu'ont leurs caractéristiques sur leur mode de valorisation et s'appuie sur cette classification pour exposer certaines des informations demandées par la norme IFRS 7 :

- Catégorie de niveau 1 : instruments financiers faisant l'objet de cotations sur un marché actif ;
- Catégorie de niveau 2 : instruments financiers dont l'évaluation fait appel à l'utilisation de techniques de valorisation reposant sur des paramètres observables ;
- Catégorie de niveau 3 : instruments financiers dont l'évaluation fait appel à l'utilisation de techniques de valorisation reposant pour tout ou partie sur des paramètres inobservables ; un paramètre inobservable étant défini comme un paramètre dont la valeur résulte d'hypothèses ou de corrélations qui ne reposent ni sur des prix de transactions observables sur les marchés, sur le même instrument à la date de valorisation, ni sur les données de marché observables disponibles à la même date.

Au 30 juin 2010, le Groupe détient les actifs et passifs financiers suivants évalués en juste valeur :

En K€	Ventilation par catégorie			Total
	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	
<b>Actifs</b>				
Trésorerie et équivalents de trésorerie	876	-	-	<b>876</b>
Instruments dérivés	-	32	-	<b>32</b>
<b>Passifs</b>				
Instruments dérivés	-	70	-	<b>70</b>

## 20.2.10 Notes explicatives sur le compte de résultat

### 20.2.10.1 Chiffre d'affaires

En K€	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
Ventes	25 285	30 992	14 316
Prestations de services	70	45	27
Autres produits de l'activité	127	34	3
<b>Total</b>	<b>25 482</b>	<b>31 071</b>	<b>14 346</b>

### Répartition par zones géographiques

En K€	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
France	16 947	18 981	8 916
Etranger	8 535	12 090	5 430
<b>Total</b>	<b>25 482</b>	<b>31 071</b>	<b>14 346</b>

### 20.2.10.2 Charges de personnel

En K€	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
Traitements et salaires	(3 149)	(3 577)	(1 796)
Charges sociales	(1 222)	(1 315)	(701)
Charges de personnel intérimaire	-	-	-
<b>Total</b>	<b>(4 371)</b>	<b>(4 892)</b>	<b>(2 497)</b>

### 20.2.10.3 Autres produits et charges opérationnels

En K€	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
Autres charges exceptionnelles	(266)	(39)	-
Dotations provisions	(37)	37	-
<b>Total</b>	<b>(303)</b>	<b>(2)</b>	<b>-</b>

#### 20.2.10.4 Résultat financier

En K€	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
Intérêts des emprunts	(1 362)	(1 067)	(518)
Produits nets sur cessions de valeurs mobilières			
Autres produits intérêts			
<b>Coût de l'endettement financier net</b>	<b>(1 362)</b>	<b>(1 067)</b>	<b>(518)</b>
Variation de juste valeur des instruments dérivés	9	(12)	(34)
Pertes et gains de change	75	25	197
Autres produits et charges financières	(199)	1	1
Résultat net de cession de titres de participation			
<b>Autres produits et charges financiers</b>	<b>(115)</b>	<b>14</b>	<b>164</b>
<b>Total résultat financier</b>	<b>(1 477)</b>	<b>(1 053)</b>	<b>(354)</b>

#### 20.2.10.5 Impôt sur les résultats

##### **Charge d'impôt**

En K€	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
Impôt exigible	(348)	(851)	(254)
Impôts différés	161	93	165
<b>Total impôt sur le résultat</b>	<b>(187)</b>	<b>(758)</b>	<b>(89)</b>

FINANCIERE SPEL a opté pour le régime fiscal de groupe.

##### **Réconciliation entre le taux légal en France et le taux effectif d'impôt du compte de résultat consolidé :**

	31/12/2008		31/12/2009		30/06/2010	
	K€	%	K€	%	K€	%
<b>Résultat consolidé</b>	<b>400</b>		<b>2 089</b>		<b>423</b>	
Impôt sur les résultats	(187)		(758)		(89)	
<b>Résultat consolidé avant impôt</b>	<b>587</b>		<b>2 847</b>		<b>512</b>	
<b>Impôt théorique au taux applicable à la société mère</b>	<b>196</b>	<b>33,33%</b>	<b>949</b>	<b>33,33%</b>	<b>171</b>	<b>33,33%</b>
Différences de taux à l'étranger						
Différences permanentes	(23)		(18)		(18)	
Différences permanentes : impairment	193					
Utilisation de pertes fiscales non comptabilisées antérieurement	(38)					
Pertes fiscales n'ayant pas donné lieu à la comptabilisation d'un impôt différé actif			(37)		4	
Crédits d'impôt	(138)		(102)		(51)	
Rappel d'IS	31					
Frais acquisition de titres	(34)		(34)		(17)	
<b>Impôt effectif</b>	<b>187</b>	<b>31,80%</b>	<b>758</b>	<b>26,62%</b>	<b>89</b>	<b>17,32%</b>

##### **Origine des impôts différés actifs et passifs :**

En K€	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
<b>Impôts différés actifs nets</b>	<b>10</b>	<b>197</b>	<b>183</b>
Immobilisations corporelles et incorporelles			
Décalages temporaires	10	197	160
Autres			23
<b>Impôts différés passif nets</b>	<b>(2 250)</b>	<b>(2 190)</b>	<b>(2 021)</b>
Immobilisations corporelles et incorporelles	(2 251)	(2 096)	(2 019)
Retraites et avantages assimilés	29	30	31
Actifs / Passifs financiers	(3)	1	(11)
Provisions	(26)	(126)	(34)
Décalages temporaires			11
Autres	1	1	1
<b>Net d'impôts différés</b>	<b>(2 240)</b>	<b>(1 993)</b>	<b>(1 838)</b>

Au 30 juin 2010, il n'existe pas d'impôt différé actif lié à des déficits fiscaux non activés.

## 20.2.11 Politique de gestion des risques

### 20.2.11.1 Risque de liquidité

Les emprunts et dettes financières sont essentiellement supportés par les holdings GROUPE JEMINI et FINANCIERE SPEL. Ces emprunts sont décrits au paragraphe 0 « Passifs financiers ».

La ventilation des passifs financiers par échéance au 30/06/2010 et 31/12/2009 se présente comme suit :

En K€	Echu	Moins de 3 mois	3 à 12 mois	1 à 5 ans	> 5 ans	Total 31/12/2009
Emprunts et dettes financières	649	5	3 463	7 904	9 200	21 221
Dettes fournisseurs	139	2 918	477	254		3 788
Autres passifs non courant			3			3
Autres dettes et passifs courant	16	1 778	628	4 250		6 672
<b>Total</b>	<b>804</b>	<b>4 701</b>	<b>4 571</b>	<b>12 408</b>	<b>9 200</b>	<b>31 684</b>

En K€	Echu	Moins de 3 mois	3 à 12 mois	1 à 5 ans	> 5 ans	Total 30/06/2010
Emprunts et dettes financières	222	1 688	2 054	7 900	9 200	21 064
Dettes fournisseurs	255	1 946	1 061	253		3 515
Autres passifs non courant			70			70
Autres dettes et passifs courant	45	775	4 695	200		5 715
<b>Total</b>	<b>522</b>	<b>4 409</b>	<b>7 880</b>	<b>8 358</b>	<b>9 200</b>	<b>30 364</b>

Les échéances retenues correspondent :

- pour les emprunts et dettes financières, aux montants prévus aux contrats de dettes ;
- pour les dettes fournisseurs à la date probable de règlement en fonction des relations commerciales existant à la date de clôture.

### 20.2.11.2 Risque de taux

Plusieurs instruments financiers supportent un risque de taux, tant à l'actif qu'au passif du bilan. En effet, la variation des taux d'intérêts de marché a un impact sur leur valorisation et/ou sur les flux de trésorerie futurs.

#### A l'actif du bilan

Le Groupe ne détient aucun placement. Le risque de taux est donc minime.

#### Au passif du bilan

Les emprunts bancaires portent intérêt à taux variable indexé sur l'EURIBOR. Afin de se couvrir contre ce risque de taux, les emprunts auprès des établissements de crédit ont fait l'objet d'un swap de taux et d'un cap de taux. La dette bancaire est couverte à 100 %.

### 20.2.11.3 Risque de crédit

Le risque de crédit se définit comme l'impact qu'auraient des défaillances des contreparties sur les flux futurs d'entrées ou de sorties de trésorerie en fonction des actifs financiers détenus.

Chaque filiale opérationnelle a mis en place une politique de suivi de son risque crédit client, et les créances pour lesquelles il existe un risque font l'objet d'une dépréciation. A la clôture, il n'y a pas de concentration significative du risque de crédit.

La ventilation des créances clients par échéance au 30/06/2010 et au 31/12/2009 se présente comme suit :

En K€	Total	Echues et non dépréciées	Echues et non dépréciées				
			< 30 jours	30 - 60 jours	60 - 90 jours	90 - 120 jours	> 120 jours
<b>2009</b>	<b>3 104</b>	872	1 099	413	72	344	304

En K€	Total	Echues et non dépréciées	Echues et non dépréciées				
			< 30 jours	30 - 60 jours	60 - 90 jours	90 - 120 jours	> 120 jours
2010	2 897	836	1 243	31	238	168	381

#### 20.2.11.4 Risque de change

L'essentiel de la facturation s'effectuant en euro, le risque de change est faible. L'exposition résiduelle provient de la facturation nette en dollar de JEMINI (10,5% du CA du Groupe au 30/06/2010).

### 20.2.12 Parties liées

Le Groupe est contrôlé par Hobbit Investment qui détient 53,17% du capital de la société GROUPE JEMINI avant les opérations décrites au paragraphe 20.2.2 – « Opérations financières réalisées par la holding de tête ».

#### 20.2.12.1 Transactions avec les parties liées

Hobbit Investment a souscrit le 22 juillet 2010 à l'émission de l'emprunt obligataire convertible « OCA 2 » effectuée par le Groupe. Les caractéristiques de cet emprunt obligataire convertible sont présentées au paragraphe 0 – Passifs financiers. Hobbit Investment a renoncé à la convertibilité des obligations et a demandé le transfert en compte courant des sommes dues au titre du remboursement anticipé des « OCA 2 ».

La charge d'intérêt des exercices clos le 30 juin 2010, 31 décembre 2009 et 2008 relative à cet emprunt s'élève respectivement à 58 K€, 116 K€ et 116 K€.

Les créances et dettes inscrites au bilan relatives à Hobbit Investment sont les suivantes :

En K€	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
Actifs non courants			
Actifs courants			
<b>Sous-total créances avec les parties liées</b>	-	-	-
Passifs non courants :			
Emprunts et dettes financières long terme			
Crédit vendeurs FINANCIERE SPEL	6 096	6 096	6 096
Passifs courants	2 045	2 045	2 045
<b>Sous-total dettes avec les parties liées</b>	<b>8 141</b>	<b>8 141</b>	<b>8 141</b>

Les transactions effectuées avec des sociétés ayant des dirigeants communs avec ceux du Groupe sont les suivantes :

Société	Adresse	surface	Loyer HT	Bailleurs	type bail	Date de début	Echéance
SPEL	Noisy-le-Grand 93 165	1 890 m <sup>2</sup>	113 400 €	SCI Richone	Commercial 3 / 6 / 9	01/01/2004	31/12/2012

La SCI Richone est dirigée par Monsieur Patrick Abessira et Madame Sylver Amouyal.

Les fonctions de ces dirigeants dans le groupe FINANCIERE JEMINI sont les suivantes :

- M. Sylver Amouyal : actionnaire et Président du Directoire de FINANCIERE JEMINI,
- M. Patrick Abessira : actionnaire et Vice-Président du Conseil de Surveillance de FINANCIERE JEMINI.

Hobbit Investment et FINANCIERE SPEL ont signé le 2 novembre 2009 une convention de prestations de services couvrant les domaines financier et comptable, juridique, administratif et technique, social. La rémunération des services rendus par Hobbit Investment s'élève à 220 K€ hors taxes. Aucune rémunération n'est prévue pour 2010.

Le crédit vendeur consenti par les sociétés DAVY SA et CANTOR lors de la cession de FINANCIERE SPEL s'élève pour chacun de ces deux cédants à 1 552 K€.

Conformément à l'une des conditions suspensive prévue pour l'acquisition de FINANCIERE SPEL par GROUPE JEMINI (Cf.20.2.3), une convention de garantie d'actif et de passif doit être signée entre GROUPE JEMINI, Hobbit Investment, DAVY SA et CANTOR avec une obligation d'indemnisation limitée à 3 000 K€.

### 20.2.13 Rémunération des organes de direction

Dans la mesure où le Groupe tel que présenté dans le comptes consolidés pro forma vient d'être constitué, il n'est actuellement pas possible de fournir une information sur la rémunération des organes de direction.

### 20.2.14 Engagements du Groupe

#### 20.2.14.1 Locations simples

Des contrats de location simple sont conclus dans le cadre de l'activité lorsqu'il n'existe aucun intérêt économique d'acquérir ces actifs. En dehors des bâtiments de JEMINI, SPEL, et CTC, il s'agit principalement de contrats de location de véhicules et de matériel de bureau. Les sommes versées au titre de ces contrats restent peu significatives. Le Groupe n'a pas d'engagement à payer des loyers conditionnels.

En K€	A 1 an au plus	De 1 à 5 ans	A plus de 5 ans	Total au 30/06/2010
Constructions	414	1 618	624	2 656
<b>Total</b>	<b>414</b>	<b>1 618</b>	<b>624</b>	<b>2 656</b>

#### 20.2.14.2 Nantissements

Les titres de FINANCIERE SPEL sont nantis par le CREDIT LYONNAIS organisme prêteur.

#### 20.2.14.3 Contrats de licence

La majorité des contrats de licence font l'objet de minimums garantis. Le montant total de ces engagements pour les contrats de licence en cours à échéance postérieure au 30/06/2010 s'élève à 1 047 K€. Ces minimums sont habituellement absorbés par les royalties versées aux licenciés. En cas d'insuffisance de royalties, le minimum garanti s'applique au prorata temporis et le différentiel est comptabilisé en charge. En outre, le Groupe a la faculté, en cas d'insuffisance de royalties, de renégocier le contrat de licence avec son licencié ou son ayant-droit.

### 20.2.15 Passifs éventuels

A la fin de l'exercice 2009, JEMINI a fait l'objet d'une mise en cause pour de prétendus manquements contractuels dans l'exécution du contrat commercial comportant des demandes d'indemnisation pour un montant total de 510 K€. A ce stade du litige et de l'analyse juridique du dossier menée en étroite collaboration avec les conseils de l'entreprise, il a été décidé de ne pas constituer de provision à ce titre.

### 20.2.16 Evénements postérieurs à la clôture

La dissolution sans liquidation de la société G3 Production avec transmission universelle de son patrimoine (TUP) au profit de la société JEMINI a été décidée le 28 octobre 2010

Cette opération prendra effet, sur le plan juridique, soit à l'issue du délai d'opposition des créanciers prévu par l'article 1844-5 alinéa 3 du Code Civil, de 30 jours à compter de la publication légale, soit s'il y a opposition lorsque celle-ci aura été rejetée en première instance, ou soit lorsque les garanties décidées par voies de justice auront été constituées.

## 20.3 VERIFICATIONS DES INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES ANNUELLES

Voir les revues limitées du Commissaire aux Comptes sur les comptes consolidés pro forma des exercices clos les 31 décembre 2009 et 30 juin 2010 figurant au paragraphe 20.2.5 du Document d'Information.

## 20.4 DATE DES DERNIERES INFORMATIONS FINANCIERES

A la date du présent Document d'Information, les dernières informations financières sont les comptes semestriels pro forma consolidés de l'exercice clos le 30 juin 2010.

## **20.5 INFORMATIONS INTERMEDIAIRES ET AUTRES**

Le dernier exercice comptable présenté est un exercice de 6 mois clos au 30/06/2010.

## **20.6 POLITIQUE DE DISTRIBUTION DES DIVIDENDES**

Conformément à l'article 30 des statuts de la Société, l'Assemblée Générale a la faculté d'accorder à chaque actionnaire pour tout ou partie du dividende mis en distribution, une option entre le paiement du dividende en actions dans les conditions légales ou en numéraire.

Les modalités de mise en paiement des dividendes en numéraire sont fixées par l'assemblée Générale, ou à défaut, par le Directoire. La mise en paiement des dividendes en numéraire doit avoir lieu dans un délai maximal de neuf mois après la clôture de l'exercice, sauf prolongation de ce délai par autorisation de justice.

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

Aucune répétition de dividende ne peut être exigée des actionnaires sauf lorsque la distribution a été effectuée en violation des dispositions légales et que la Société établit que les bénéficiaires avaient connaissance du caractère irrégulier de cette distribution au moment de celle-ci ou ne pouvaient l'ignorer compte tenu des circonstances. Le cas échéant, l'action en répétition est prescrite trois ans après la mise en paiement de ces dividendes.

Les dividendes non réclamés dans les cinq ans de leur mise en paiement sont prescrits.

### **20.6.1 Montant historique du dividende par action**

Etant donné la constitution récente de la Société, cette information est non applicable.

## **20.7 PROCEDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE**

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

## **20.8 CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION FINANCIERE OU COMMERCIALE**

Entre la date de signature du rapport par le Commissaire aux comptes et la date d'enregistrement du présent Document d'Information, aucun changement significatif de la situation financière ou commerciale n'est intervenu.

## 21. INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

### 21.1 CAPITAL SOCIAL

#### 21.1.1 Montant du capital social

Le capital social est fixé à la somme de 5 052 249 €.

Il est divisé en 5 052 249 actions de 1 € de nominal chacune, toute de même catégorie, souscrites en totalité et intégralement libérées.

#### 21.1.2 Titres non-représentatifs du capital

A la date du présent Document d'Information, il n'existe pas d'action non-représentative du capital.

#### 21.1.3 Autocontrôle

A la date du présent Document d'Information, il n'existe pas d'action détenue en autocontrôle.

Il est cependant indiqué que l'assemblée générale des actionnaires de la Société en date du jeudi 10 février 2011 a autorisé le Directoire, aux termes de sa 14<sup>ème</sup> résolution, sous la condition suspensive de l'admission des actions de la Société sur le marché NYSE Alternext à Paris, à opérer sur les actions de la Société dans les conditions légales et réglementaires en vigueur et applicables aux sociétés cotées sur Alternext.

#### 21.1.4 Capital potentiel

A la date du présent Document d'Information, la Société a mis en place un plan d'option de souscription d'actions au titre des rémunérations des membres du Directoire. Il est renvoyé sur ce point au paragraphe 15.1.1 du présent document.

La Société a également mis en place un plan d'option de souscription d'actions au titre de la rémunération d'un salarié, portant sur 1% du capital existant en date du 10 février 2011 et à un prix de souscription de 7,29 € (prix d'émission dans le cadre du placement privé préalable à l'admission).

En outre, par décision du Directoire sur délégation accordée par l'Assemblée Générale Extraordinaire du 10 février 2011, la Société a émis à titre gratuit, au profit d'Invest Securities SA, 200 000 bons de souscription d'actions (BSA), exerçables au prix d'émission de l'augmentation de capital par placement privé préalable à l'admission des titres de la Société sur Alternext, soit 7,29 €, et exerçables jusqu'au 31 mai 2011 inclus et ce afin de couvrir d'éventuelles demandes supplémentaires émanant d'investisseurs qualifiés postérieurement à la première cotation des actions sur Alternext.

#### 21.1.5 Capital autorisé non émis

Le tableau ci-après présente les différentes délégations financières qui ont été consenties au Directoire par l'Assemblée Générale des actionnaires de la Société en date du jeudi 10 février 2011 :

Titres concernés	Source (N° de résolution)	Durée de l'autorisation et expiration	Montant nominal maximum d'augmentation de capital en euros	Caractéristiques / conditions d'utilisation
Délégation de compétence au Directoire à l'effet de procéder à une augmentation de capital préalable à l'admission des actions de la Société à la cote d'Alternext, d'un montant nominal maximum de 2 M€ par émission d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société réservées à une catégorie d'investisseurs avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires au profit de ces derniers	6ème résolution	6 mois à compter du 10 février 2011	2 M€ (plafond spécifique)	Cette délégation de compétence sera automatiquement caduque au jour de l'admission des actions de la Société sur Alternext

Délégation de compétence au Directoire en vue d'augmenter le capital soit par émission, avec maintien du droit préférentiel de souscription des actionnaires, d'actions ordinaires et/ou de valeurs mobilières donnant accès immédiatement ou à terme au capital de la société et/ou de valeurs mobilières donnant droit à l'attribution de titres de créance	7 <sup>ème</sup> résolution	26 mois Expiration : 10 avril 2013	Plafond spécifique 1,5 M€ (dans la limite d'un plafond maximum global de 2 M€)  (Plafond spécifique de 15 M€ en cas d'émission de valeurs mobilières représentatives de créances sur la Société)	Cette délégation de compétence est consentie sous la condition suspensive de l'admission des actions de la Société sur le marché NYSE Alternext à Paris
Délégation de compétence au Directoire en vue d'augmenter le capital par incorporation de primes, réserves, bénéfices ou autres			Dans la limite des sommes inscrites en compte et disponibles	
Délégation de compétence au Directoire à l'effet d'augmenter le capital par émission, avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires, d'actions ordinaires et/ou de valeurs mobilières donnant accès immédiatement ou à terme au capital de la société et/ou de toutes valeurs mobilières donnant droit à l'attribution de titres de créance	8 <sup>ème</sup> résolution	26 mois Expiration : 10 avril 2013	Plafond spécifique 1,5 M€ (Dans la limite d'un plafond maximum global de 2 M€)  (Plafond spécifique de 15 M€ en cas d'émission de valeurs mobilières représentatives de créances sur la Société)	Cette délégation de compétence est consentie sous la condition suspensive de l'admission des actions de la Société sur le marché NYSE Alternext à Paris
Délégation à donner au Directoire à l'effet d'augmenter le capital social de la société par émission, avec suppression du droit préférentiel de souscription, d'actions ordinaires et/ou de valeurs mobilières diverses dans le cadre d'une offre visée au II de l'article L.411-2 du Code monétaire et financier	9 <sup>ème</sup> résolution	26 mois Expiration : 10 avril 2013	Plafond spécifique 1,5 M€ (dans la limite d'un plafond maximum global de 2 M€)(Plafond spécifique de 15 M€ en cas d'émission de valeurs mobilières représentatives de créances sur la Société)	Cette délégation de compétence est consentie sous la condition suspensive de l'admission des actions de la Société sur le marché NYSE Alternext à Paris
Autorisation à donner au Directoire pour augmenter le montant des émissions avec ou sans droit préférentiel de souscription décidées en application des 7 <sup>ème</sup> , 8 <sup>ème</sup> et/ou 9 <sup>ème</sup> résolutions en cas de demandes excédentaires	10 <sup>ème</sup> résolution	26 mois Expiration : 10 avril 2013	Dans la limite des plafonds prévus à la 7 <sup>ème</sup> résolution	Cette délégation de compétence est consentie sous la condition suspensive de l'admission des actions de la Société sur le marché NYSE Alternext à Paris
Autorisation à donner au Directoire à l'effet d'émettre des actions ordinaires et/ou des valeurs mobilières donnant accès immédiatement ou à terme, au capital de la société et/ou de valeurs mobilières donnant droit à l'attribution de titres de créance, avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires au profit de catégories de personnes conformément à l'article L.225-138 du Code de commerce	11 <sup>ème</sup> résolution	18 mois Expiration : 10 août 2012	Plafond spécifique 1,5 M€ (dans la limite d'un plafond maximum global de 2 M€)(Plafond spécifique de 15 M€ en cas d'émission de valeurs mobilières représentatives de créances sur la Société)	Cette délégation de compétence est consentie sous la condition suspensive de l'admission des actions de la Société sur le marché NYSE Alternext à Paris
Autorisation à donner Directoire de consentir des options de souscription ou d'achat d'actions dans les conditions prévues aux articles L.225-177 et suivants du code de commerce	12 <sup>ème</sup> résolution	38 mois Expiration : 10 avril 2014	Les options consenties ne pourront donner droit à un nombre total d'actions supérieur à 10% du capital social	Cette délégation de compétence est consentie sous la condition suspensive de l'admission des actions de la Société sur le marché NYSE Alternext à Paris
Autorisation à donner Directoire de procéder à des attributions gratuites d'actions existantes ou à créer dans les conditions prévues aux articles L.225-197-1 et suivants du code de commerce	13 <sup>ème</sup> résolution	38 mois Expiration : 10 avril 2014	Le nombre total d'actions attribuées gratuitement ne pourra être supérieur à 10% du capital social	Cette délégation de compétence est consentie sous la condition suspensive de l'admission des actions de la Société sur le marché NYSE Alternext à Paris

### 21.1.6 Informations sur le capital de tout membre du groupe faisant l'objet d'une option d'un accord conditionnel ou inconditionnel prévoyant de le placer sous option

Néant.

### 21.1.7 Nantissement

A la date du présent Document d'Information, il n'existe aucun nantissement sur le capital de la Société.

### 21.1.8 Tableau d'évolution du capital de la Société au cours des trois dernières années

Date	Nature de l'opération	Apports et Augmentations du capital	Prime d'émission et d'apport	Réserve indisponible	Nombre d'actions avant	Nombre d'actions après	Nominal de l'action	Capital social
16/06/10	Constitution de la Société	1 000 €	-	-	0	1 000	1 €	1 000 €
22/07/10	Augmentation de capital réservée à Monsieur Thierry Bertoux <sup>(1)</sup>	376 500 €	-	-	1 000	377 500	1 €	377 500 €
22/07/10	Augmentation de capital intégralement souscrite par Hobbit Investment	1 411 875 €	-	-	377 500	1 789 375	1 €	1 789 375 €
22/07/10	Augmentation de capital en numéraire réservée <sup>(2)</sup>	564 750 €	-	-	1 789 375	2 354 125	1 €	2 354 125 €
08/02/2011	Augmentation de capital réservée aux porteurs d'OC 1 par voie de conversion	1 760 624 €	1 000 000 €	-	2 354 125	4 114 749	1 €	4 114 749 €
10/02/2011	Augmentation de capital par émission en numéraire ou compensation de créances	937 500 €	-	-	4 114 749	5 052 249	1 €	5 052 249 €

<sup>(1)</sup> en rémunération partielle d'un apport en nature portant sur 3 881 actions de la société JEMINI

<sup>(2)</sup> suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires en faveur de la société DAVY SA et de Monsieur Patrick Abessira.

## 21.2 ACTE CONSTITUTIF ET STATUTS

Les statuts ont été adoptés le jeudi 10 février 2011 lors de l'Assemblée générale qui a décidé la transformation de la Société en société anonyme à directoire et conseil de surveillance.

Les dispositions du dernier paragraphe de l'article 10.2 des statuts ont été adoptées sous condition suspensive de l'inscription des actions de la Société sur le marché NYSE Alternext à Paris.

### 21.2.1 Objet social (article 2 des statuts)

La Société a pour objet d'exercer les activités suivantes en France et à l'étranger :

- La prise par tous moyens, la gestion, la cession de toutes participations majoritaires ou minoritaires dans toutes sociétés ou entreprises quelconques créées ou à créer en France et à l'étranger ;
- La fourniture de prestations de services et le contrôle de ces sociétés et entreprises dans tous les domaines, notamment en matière administrative, juridique et financière ;

- Le tout directement ou indirectement, par voie de création de sociétés et groupements nouveaux, d'apports, de commandite, de souscription, d'achat de titres ou de droits sociaux, de fusion, d'alliance, de société en participation ou de prise ou de dation en location ou location-gérance de tous biens et autres droits ;
- Et généralement, toutes opérations industrielles, commerciales, financières, civiles, mobilières ou immobilières, pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet social visé ci-dessus ou de nature à favoriser directement ou indirectement l'objet de la Société, son extension, son développement ou son patrimoine social.

### **21.2.2 Dispositions des statuts, d'une charte ou d'un règlement de la Société concernant les membres du Directoire et du Conseil de Surveillance**

Il est renvoyé sur ce point aux informations qui figurent aux paragraphes 16.1.1 et 16.1.2 du présent document.

### **21.2.3 Droits, privilèges et restrictions attachés aux actions**

#### **21.2.3.1 Forme des actions (article 9 des statuts)**

Les actions émises par la Société sont nominatives ou au porteur au choix de l'actionnaire, sauf dispositions légales ou réglementaires imposant la forme nominative.

Les actions donnent lieu à une inscription en compte dans les conditions et selon les modalités prévues par le Code de Commerce et les règlements en vigueur.

La propriété des actions, quelle que soit leur forme, résulte de leur inscription au nom du ou des titulaires sur les registres et comptes ouverts et tenus conformément à la réglementation applicable :

- pour les titres nominatifs : par la Société ou un mandataire désigné à cet effet ;
- pour les titres au porteur : par un intermédiaire financier habilité.

La Société a la faculté, à tout moment, de demander l'identification des détenteurs de titres au porteur selon les modalités et dans les conditions fixées à l'article L.228-2 du Code de Commerce.

#### **21.2.3.2 Cession et transmission des actions (article 10.1 des statuts)**

Les actions sont librement négociables, sauf dispositions légales ou réglementaires contraires.

La transmission des actions s'opère par virement de compte à compte dans les conditions et selon les modalités légales ou réglementaires.

#### **21.2.3.3 Droits et obligations attachés aux actions (article 11 des statuts)**

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

En outre, elle donne droit au vote et à la représentation dans les Assemblées Générales dans les conditions légales et statutaires.

II- Les actionnaires sont responsables à concurrence du montant nominal des actions qu'ils possèdent ; au-delà, tout appel de fonds est interdit.

Les droits et obligations attachés à l'action suivent le titre dans quelque main qu'il passe.

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

III- Les héritiers, créanciers, ayants droit et autres représentants d'un actionnaire ne peuvent requérir l'apposition des scellés sur les biens et valeurs de la Société, ni en demander le partage ou la licitation, ni s'immiscer dans les actes de son administration; ils doivent pour l'exercice de leurs droits, s'en rapporter aux inventaires sociaux et aux décisions de l'Assemblée Générale.

IV- Chaque fois qu'il sera nécessaire de posséder plusieurs actions pour exercer un droit quelconque ; en cas d'échange, de regroupement ou d'attribution de titres ou en conséquence d'augmentation ou de réduction de capital, de fusion ou autre opération sociale, les propriétaires de titres isolés, ou en nombre inférieur à celui requis, ne pourront exercer ces droits qu'à la condition de faire leur affaire personnelle du groupement, et éventuellement de l'achat ou de la vente de titres nécessaires.

V- A moins d'une prohibition légale, il sera fait masse entre toutes les actions de toutes exonérations ou imputations fiscales, comme de toutes taxations susceptibles d'être prises en charge par la Société, avant de procéder à toute répartition ou à tout remboursement au cours de l'existence de la Société ou à sa liquidation, de telle sorte que, compte tenu de leur valeur nominale et de leur jouissance respectives, toutes les actions de même catégorie reçoivent la même somme nette.

VI- Tout actionnaire agissant individuellement, ou en se regroupant avec d'autres actionnaires, représentant au moins 5% du capital peut poser par écrit au Président du Directoire toute question relative aux opérations de gestion de la Société ainsi que sur ses filiales contrôlées au sens de l'article L.233-3. La réponse doit être donnée par le Directoire dans un délai d'un mois. Elle est en outre, communiquée au(x) Commissaire(s) aux Comptes. A défaut de réponse, le ou les actionnaires peuvent alors demander en référé la désignation d'un ou plusieurs experts chargés de présenter un rapport sur les opérations de gestion ayant fait l'objet de cette demande écrite.

#### **21.2.3.4 Indivisibilité des actions – Nue-propriété – Usufruit (article 12 des statuts)**

I - Les actions sont indivisibles à l'égard de la Société.

Les propriétaires indivis d'actions sont tenus de se faire représenter auprès de la Société par un seul d'entre eux, considéré comme seul propriétaire ou par un mandataire unique. En cas de désaccord, le mandataire unique peut être désigné en justice à la demande du co-proprétaire le plus diligent.

II- Sauf, convention contraire notifiée à la Société par lettre recommandée avec accusé de réception, le droit de vote appartient à l'usufruitier dans les assemblées générales ordinaires et au nu-proprétaire dans les assemblées générales extraordinaires ou spéciales.

Même privé du droit de vote, le nu-proprétaire d'actions a toujours le droit de participer aux assemblées générales.

### **21.2.4 Conditions de modification des droits des actionnaires**

Les statuts de la Société ne prévoient aucune règle particulière dérogeant au droit commun des sociétés.

### **21.2.5 Assemblées générales d'actionnaires (articles 18 à 26 des statuts)**

Les assemblées générales sont convoquées dans les conditions fixées par la Loi et les règlements en vigueur.

Les assemblées générales sont réunies au siège social ou en tout autre lieu en France comme à l'étranger, indiqué dans l'avis de convocation.

Tout actionnaire a le droit de participer aux Assemblées Générales ou de s'y faire représenter, quelque soit le nombre de ses actions, dès lors que ses titres sont libérés des versements exigibles et inscrits en compte dans les conditions légales et réglementaires en vigueur.

A défaut d'assister personnellement à cette assemblée, les actionnaires peuvent adresser une procuration à la Société sans indication de mandataire, voter par correspondance, ou donner une procuration à un autre actionnaire ou à son conjoint. Le nombre de mandats dont peut disposer un même actionnaire n'est pas limité.

Les formulaires de vote par correspondance et de pouvoir seront adressés à tous les actionnaires qui en auront fait la demande auprès de la Société ou de toute autre personne expressément mentionnée dans l'avis de convocation. La demande devra être présentée dans les formes et délais requis par la réglementation en vigueur. Le droit d'assister, de participer et/ou de se faire représenter aux assemblées générales est subordonné à la justification par l'actionnaire de sa qualité d'actionnaire de la Société dans les conditions, délais et selon les formes prévus par les dispositions légales et réglementaires applicables.

Les assemblées délibèrent dans les conditions fixées par la Loi.

### **21.2.6 Dispositions des statuts, d'une charte ou d'un règlement de la Société qui pourraient avoir pour effet de retarder, de différer ou d'empêcher un changement de son contrôle**

Il est renvoyé sur ce point au paragraphe 18.4 du présent document.

### **21.2.7 Franchissements de seuils (article 10.2 des statuts)**

Toute personne, agissant seule ou de concert, qui vient à détenir, directement ou indirectement, par l'intermédiaire de sociétés qu'elle contrôle au sens de l'article L.233-3 du Code de Commerce :

- une fraction du capital ou des droits de vote de la Société égale à 1% ou tout multiple de ce pourcentage ; ainsi que
- 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 1/3, 50%, 2/3, 90% et 95% du capital ou des droits de vote de la Société,

est tenue, dans les cinq (5) jours de bourse suivant le jour de négociation des titres, de déclarer à la Société par lettre recommandée AR, le nombre total des actions et le nombre des droits de vote qu'elle possède.

Cette déclaration sera effectuée dans les conditions ci-dessus chaque fois que les seuils susvisés seront franchis en hausse ou en baisse.

A défaut d'avoir été déclarées dans les conditions ci-dessus, les actions excédant la fraction qui aurait dû être déclarée sont privées de droit de vote dans les conditions prévues par la loi, dans la mesure où un ou plusieurs actionnaire(s) détenant 1% au moins du capital ou des droits de vote en font la demande au cours d'une assemblée générale d'actionnaires.

A l'obligation d'information ci-dessus, s'ajoutent les obligations qui pourraient être mises à la charge de la personne venant à franchir l'un de ces seuils au titre des dispositions du Code de Commerce, du Règlement Général de l'Autorité des Marchés Financiers ou des Règles d'Euronext applicables au marché sur lequel les titres émis par la Société sont inscrits à la date de la transaction.

### **21.2.8 Modification du capital**

Les modifications du capital et des droits de vote attachés sont réglées par les dispositions légales, les statuts de la Société ne prévoyant pas de dispositions particulières en la matière.

## **22. CONTRATS IMPORTANTS**

Il est renvoyé sur ce point au paragraphe 12.1 du présent Document d'Information.

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

Ci-dessous est reproduite l'attestation d'équité sur le prix de cession de la société FINANCIERE SPEL à la société FINANCIERE JEMINI, désormais GROUPE JEMINI, réalisée par SORGEM, société de conseil en finance d'entreprise, à la demande de la Société et achevée de rédiger le 2 novembre 2010 :

**SORGEM**  
**EVALUATION**

● **ATTESTATION D'EQUITE SUR LE  
PRIX DE CESSIION DE LA SOCIETE  
FINANCIERE SPEL A LA SOCIETE  
FINANCIERE JEMINI**

*Consultation réalisée à la demande de Financière JEMINI*

Paris, le 2 novembre 2010  
N/Réf. : 10/171/R/MN/TG

**8. Synthèse de nos travaux et attestation sur le caractère équitable du prix envisagé pour l'acquisition de la Société par Financière JEMINI**

A l'issue de nos travaux, la valeur de marché des fonds propres de la Société, y compris les obligations convertibles, peut être estimée :

- à partir de la méthode des DCF dans une fourchette de 9,2 M€ à 12,9 M€ avec une hypothèse centrale à 10,8 M€ ;
- à partir de la méthode des comparables boursiers dans une fourchette de 8,2 M€ à 8,4 M€.

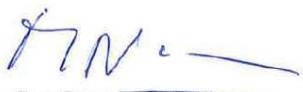
Il convient de noter que la différence sensible entre les extrêmes des fourchettes d'évaluation résulte du poids de la dette financière prise en compte (9,0 M€ au 31 décembre 2009).

La société Financière JEMINI se propose d'acquérir les titres de la Société, et ce y compris les obligations convertibles, à un prix de 9,2 M€.

Nous observons que ce prix correspond au bas de la fourchette des valeurs obtenues par la méthode des DCF, mise en œuvre à partir d'hypothèses dégradées par rapport à celles retenues par les dirigeants, et est légèrement supérieur à la fourchette haute des valeurs obtenues par la méthode des comparables boursiers, cette méthode étant la plus délicate d'application compte tenu du caractère singulier du métier de la Société.

Nous sommes donc d'avis que ce prix de 9,2 M€ est équitable d'un point de vue financier pour les actionnaires de la Financière JEMINI.

Paris, le 2 novembre 2010

  
Pour Sorgem Evaluation  
Maurice NUSSENBAUM

## 24. DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC

Pendant la durée de validité du présent Document d'Information, les documents suivants (ou copie de ces documents) peuvent être consultés, sur support physique, au siège social de la Société, 91, boulevard Saint Germain – 75 006 Paris :

- L'acte constitutif et 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 la Société, dont une partie est incluse ou visée dans le présent Document d'Information ;
- Les informations financières historiques de la Société pour chacun des trois exercices précédant la publication du présent Document d'Information.

L'information financière et réglementée sera disponible sur le site Internet de la société [www.groupe-jemini.com](http://www.groupe-jemini.com) ainsi que sur le site d'Alternext [www.alternext.com](http://www.alternext.com).

## **25. INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS**

Il est renvoyé sur ce point au paragraphe 7.2 – « Présentation des sociétés du Groupe » du présent document.

## 26. PROCEDURE D'ADMISSION A LA COTE D'ALTERNEXT

### 26.1 OBJECTIF DE L'OPERATION

GROUPE JEMINI a demandé l'admission de ses actions sur le marché NYSE Alternext à Paris, par cotation directe consécutive à un placement privé auprès d'investisseurs qualifiés, conformément à l'article 3.2 des règles d'Alternext.

L'augmentation de capital préalable à l'admission des actions de la Société sur le marché NYSE Alternext à Paris est destinée à poursuivre la politique de croissance externe jusqu'à 6 M€ et, pour le reste, à refinancer pour partie l'acquisition de FINANCIERE SPEL (SPEL et CTC). Cette acquisition sera réalisée auprès de Hobbit Investment, actionnaire de référence, et des fondateurs, Sylver Amouyal – au travers de son holding patrimonial DAVY SA – et Patrick Abessira, pour un montant maximum de 18,2 M€ de valeur d'entreprise (incluant 9 M€ de dette transférée), étant précisé que les parties ont convenu de rediscuter des modalités de règlement de cette acquisition lorsque les comptes sociaux et consolidés de FINANCIERE SPEL, SPEL et CTC auront été arrêtés, revus et audités.

Cette opération permettra au Groupe de poursuivre sa stratégie de build-up d'un secteur à fort potentiel de croissance à l'échelle européenne.

### 26.2 ACTIONS DONT L'ADMISSION EST DEMANDEE SUR NYSE ALTERNEXT

Nombre de titres avant le Placement Privé	4 114 749 actions
Nombre de titres nouveaux émis dans le cadre du Placement Privé	937 500 actions
Nombre de titres nouveaux à émettre après l'admission des titres*	171 500 actions
Date de jouissance des titres	Mercredi 16 juin 2010
Nature et forme	Au porteur ou nominatif
Prix de l'action	7,29 €
Valeur nominale	1 €
Code ISIN	FR 0011001742
Code Mnémonique	ALJEM
Code CFI	ESVTFN

\* Titres à émettre suite aux engagements reçus de la part des managers et qui feront l'objet d'une augmentation de capital postérieurement à l'admission sur Alternext.

### 26.3 PLACEMENT PRIVE PREALABLE A L'ADMISSION

#### 26.3.1 Investisseurs qualifiés

Conformément aux dispositions de l'article L.411-2, II, 4°b) du Code Monétaire et Financier, l'Investisseur Qualifié est défini comme "une personne ou une entité disposant des compétences et des moyens nécessaires pour appréhender les risques inhérents aux opérations sur instruments financiers".

La liste de ces Investisseurs Qualifiés est établie par l'article D.411-1 du Code Monétaire et Financier.

Conformément à l'article 211-4 du Règlement Général de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF), il est précisé que :

- L'opération ne donne pas lieu à un prospectus soumis au visa de l'AMF,
- Les personnes ou entités mentionnées au 4° du II d l'article L.411-2 du Code Monétaire et Financier ne peuvent participer à cette opération que pour compte propre dans les conditions fixées par les articles D.411-1, D.411-2, D.734-1, D.744-1, D.754-1 et D.764-1 du Code Monétaire et Financier,
- La diffusion directe ou indirecte, dans le public des instruments financiers ainsi acquis ne peut être réalisée que dans les conditions prévues aux articles L.411-1, L.411-2, L.412-1 et L.621-8 à L.621-8-3 du Code Monétaire et Financier.

## 26.3.2 Calendrier prévisionnel

Clôture du Placement	Mercredi 2 février 2011
Assemblée Générale Extraordinaire approuvant les statuts et résolutions	Jeudi 10 février 2011
Accord du Comité de NYSE-Euronext	Jeudi 10 février 2011
Transmission du certificat de dépôt des fonds à la Société	Mercredi 16 février 2011
Constatation par le Directoire de GROUPE JEMINI de l'augmentation de capital	Mercredi 16 février 2011
Publication de l'avis NYSE-Euronext	Vendredi 18 février 2011
Première Cotation	Jeudi 24 février 2011

## 26.3.3 Actions mises à la disposition des Investisseurs qualifiés

Préalablement à l'admission et sur la base d'un prix de 7,29 €, il a été procédé à un Placement Privé auprès d'Investisseurs Qualifiés d'un montant de 6 834 375 €, portant sur 937 500 actions nouvelles.

La Société a également reçu, en plus des montants indiqués ci-dessus, des engagements fermes et définitifs, de la part de ses managers, sur la base d'un prix de 7,29 €, pour :

- 250 047 € représentant 34 300 actions nouvelles au prix de 7,29 € de la part de M. Thierry Bertoux,
- 1 000 188 € représentant 137 200 actions nouvelles au prix de 7,29 € de la part de DAVY SA, contrôlé par M. Sylvér Amouyal.

L'augmentation de capital relative à cet engagement sera réalisée au plus tard le 30 juin 2011.

La Société a également reçu, en plus du montant indiqué ci-dessus, des intentions de souscriptions pour un maximum de 2,5 M€ dans le cadre d'une augmentation de capital par placement privé réservé à des personnes physiques ou morales souhaitant bénéficier de réductions d'impôts sur la fortune ou sur le revenu dans le cadre de la loi « TEPA », sur la base d'un prix de 7,29 € et devant faire l'objet d'engagements fermes de souscription au plus tard le 31 mai 2011.

## 26.3.4 Garanties

Néant.

## 26.3.5 Dilution

Un actionnaire qui détiendrait 1% du capital et de droits de vote de la Société préalablement à l'émission et qui déciderait de ne pas souscrire à l'émission d'actions nouvelles verrait sa participation dans le capital et son pourcentage en droits de vote de la Société passer à 0,81 %.

Cette participation passerait à 0,79 % après émission d'actions nouvelles relatives aux engagements de souscription des managers.

## 26.3.6 Incidence sur les capitaux propres

Sur la base du prix de souscription de 7,29 € par Action, les capitaux propres consolidés de la Société (part du Groupe) s'établiraient comme suit :

	Avant émission	Après émission	Restant à émettre*
Capitaux propres consolidés au 30/06/2010 (K€)	2 337	9 171	10 422
Nombre d'actions existantes	4 114 749	5 052 249	5 223 749
Capitaux propres consolidés au 30/06/2010 / actions (€)	0,57	1,82	2,00

\* Titres à émettre suite aux engagements reçus de la part des managers.

## 26.4 AUTORISATIONS EN VERTU DESQUELLES EST REALISE LE PLACEMENT PRIVE

### 26.4.1 Assemblée générale de la Société

L'Assemblée Générale du jeudi 10 février 2011 a autorisé le Conseil de Surveillance et le Directoire à réaliser une augmentation de capital auprès d'Investisseurs qualifiés.

## **26.4.2 Engagement de conservation**

Les actionnaires historiques de la Société ont conclu le 16 février 2011 un pacte d'actionnaire, sous forme d'une société en participation régie par ses statuts, en vue de régler leurs relations au sein des organes de direction de la Société et définir leurs droits et obligations en qualité de détenteurs de titres.

Les statuts de la société en participation prévoient notamment pour les managers ainsi que pour M. David Talon et M. David Abessira un engagement de conservation de leur participation d'une durée de 5 ans.

En outre, Hobbit Investment a conclu avec Invest Securities Corporate (listing sponsor) et Invest Securities (prestataire de services d'investissement) un engagement de conservation de la totalité de ses titres pendant une période de 12 mois à compter du jour de première cotation des actions de GROUPE JEMINI sur NYSE Alternext à Paris, exception faite notamment des cessions ou transferts réalisés dans le cadre d'opérations n'étant pas de nature à affecter de manière significativement défavorable le cours de l'action GROUPE JEMINI.

## **26.4.3 Intention des principaux actionnaires**

Il est précisé que les actionnaires de la Société, et membres du management, suivants ont pris des engagements fermes et irrévocables de souscription :

- Monsieur Sylvester Amouyal (via DAVY SA) pour un montant de 1 000 188 €,
- Monsieur Thierry Bertoux pour un montant de 250 047 €.

## **26.4.4 Etablissement en charge du service des titres**

Société Générale Securities Services  
170 place Henri Regnault – 92 043 Paris La Défense

## **26.4.5 Mise à disposition du Document d'Information**

Invest Securities Corporate  
73, boulevard Haussmann – 75 008 PARIS  
Tél : 01 44 88 77 88

Des exemplaires du présent document sont disponibles sans frais auprès d'Invest Securities, 73, boulevard Haussmann – 75 008 Paris, auprès de GROUPE JEMINI, 91, boulevard Saint Germain – 75 006 Paris et sur son site Internet [www.groupe-jemini.com](http://www.groupe-jemini.com), ainsi que sur le site Internet d'Alternext ([www.alternext.com](http://www.alternext.com)).