



SAFTI Groupe  
Société Anonyme à Conseil d'Administration au capital de 225 000 €  
Siège social : 118, route d'Espagne  
Immeuble "Le Phénix" - Bât. B - 31100 Toulouse - France.  
RCS Toulouse 533 729 240

## DOCUMENT DE BASE



En application de son règlement général, notamment de l'article 212-23, l'Autorité des Marchés Financiers a enregistré le présent document de base le 18 septembre 2014 sous le numéro I.14-057. Ce document ne peut être utilisé à l'appui d'une opération financière que s'il est complété par une note d'opération visée par l'Autorité des Marchés Financiers. Il a été établi par l'émetteur et engage la responsabilité de ses signataires. L'enregistrement, conformément aux dispositions de l'article L.621-8-1-I du Code monétaire et financier, a été effectué après que l'AMF a vérifié « si le document est complet et compréhensible, et si les informations qu'il contient sont cohérentes ». Il n'implique pas l'authentification par l'AMF des éléments comptables et financiers présentés.

Des exemplaires du présent Document de Base sont disponibles sans frais auprès de la société SAFTI Groupe, 118, route d'Espagne, Immeuble "Le Phénix" - Bât. B - 31100 Toulouse, et sur son site Internet ([www.safti.fr](http://www.safti.fr)), ainsi que sur le site Internet de l'Autorité des marchés financiers ([www.amf-france.org](http://www.amf-france.org)).

## NOTE INTRODUCTIVE

---

Dans le présent Document de Base, les termes « SAFTI » ou la « Société » désigne la société SAFTI Groupe et ses filiales. SAFTI Groupe détient à 100% une filiale nommée SAFTI, qui est désignée dans le présent Document de Base par « SAFTI sarl ».

Le présent Document de Base contient des indications sur les objectifs ainsi que les axes de développement de la Société. Ces indications sont parfois identifiées par l'utilisation du futur, du conditionnel et de termes à caractère prospectif tels que « considérer », « envisager », « penser », « avoir pour objectif », « s'attendre à », « entendre », « devoir », « ambitionner », « estimer », « croire », « souhaiter », « pouvoir », ou, le cas échéant, la forme négative de ces mêmes termes, ou toute autre variante ou terminologie similaire.

L'attention du lecteur est attirée sur le fait que ces objectifs et ces axes de développement dépendent de circonstances ou de faits dont la survenance ou la réalisation est incertaine.

Ces objectifs et axes de développement ne sont pas des données historiques et ne doivent pas être interprétés comme des garanties que les faits et données énoncés se produiront, que les hypothèses seront vérifiées ou que les objectifs seront atteints. Par nature, ces objectifs pourraient ne pas être réalisés et les déclarations ou informations figurant dans le présent Document de Base pourraient se révéler erronées, sans que la Société se trouve soumise de quelque manière que ce soit à une obligation de mise à jour, sous réserve de la réglementation applicable et notamment du Règlement général de l'Autorité des marchés financiers.

Le présent Document de Base contient en outre des informations relatives à l'activité de la Société ainsi qu'au marché et à l'industrie dans lesquels elle opère. Ces informations proviennent notamment d'études réalisées par des sources internes et externes (rapports d'analystes, études spécialisées, publications du secteur, toutes autres informations publiées par des sociétés d'études de marché, de sociétés et d'organismes publics). La Société estime que ces informations donnent une image fidèle du marché et de l'industrie dans lesquels elle opère et reflètent fidèlement sa position concurrentielle ; cependant bien que ces informations soient considérées comme fiables, ces dernières n'ont pas été vérifiées de manière indépendante par la Société.

\* \* \*

# Sommaire

<b>NOTE INTRODUCTIVE .....</b>	<b>2</b>
<b>SOMMAIRE .....</b>	<b>3</b>
<b>INFORMATIONS REQUISES AU TITRE DE L'ANNEXE XXV DU REGLEMENT DELEGUE (UE) N°486/2012 MODIFIANT LE REGLEMENT EUROPEEN N°809/2004 ET DE RECOMMANDATIONS DE L'ESMA DU 20 MARS 2013 .....</b>	<b>7</b>
<b>1 PERSONNES RESPONSABLES .....</b>	<b>8</b>
1.1 PERSONNES RESPONSABLES DES INFORMATIONS CONTENUES DANS LE DOCUMENT DE BASE .....	8
1.2 ATTESTATION DU RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE .....	8
1.3 RESPONSABLE DE L'INFORMATION FINANCIERE.....	8
<b>2 CONTROLEURS LEGAUX DES COMPTES .....</b>	<b>9</b>
2.1 COMMISSAIRES AUX COMPTES TITULAIRES .....	9
2.2 COMMISSAIRES AUX COMPTES SUPPLEANTS .....	9
2.3 CONTROLEURS LEGAUX AYANT DEMISSIONNE OU AYANT ETE ECARTES DURING LA PERIODE COUVERTE PAR LES INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES.....	9
<b>3 INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES.....</b>	<b>10</b>
3.1 INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES .....	10
3.2 COMPTES ANNUELS .....	10
3.2.1 Bilan simplifié.....	10
3.2.2 Compte de résultat simplifié.....	11
3.2.3 Flux de trésorerie.....	11
3.3 COMPTES SEMESTRIELS .....	12
3.3.1 Bilan simplifié.....	12
3.3.2 Compte de résultat simplifié.....	12
3.3.3 Flux de trésorerie.....	13
<b>4 FACTEURS DE RISQUES .....</b>	<b>14</b>
4.1 RISQUES LIES A L'ACTIVITE DE LA SOCIETE .....	14
4.1.1 Risques de dépendance à l'égard de partenaires opérateurs de sites de portails immobiliers .....	14
4.1.2 Risques liés à la faible récurrence des clients du Groupe.....	14
4.1.3 Risques liés aux résultats des conseillers en immobilier .....	14
4.2 RISQUES LIES AUX MARCHES SUR LESQUELS LA SOCIETE EVOLUE .....	15
4.2.1 Risques liés à l'environnement économique.....	15
4.2.2 Risques liés à l'évolution des taux d'intérêt.....	15
4.2.3 Risques liés aux capacités de prêt des banques.....	15
4.2.4 Risques liés à l'évolution de la fiscalité applicable aux transactions immobilières.....	16
4.3 RISQUES LIES A LA SOCIETE.....	16
4.3.1 Risques liés au recrutement et au départ de collaborateurs-clés.....	16
4.3.2 Risques liés au recrutement et au départ de conseillers en immobilier .....	17
4.3.3 Risques liés à la performance et la sécurité des systèmes d'information .....	18
4.3.4 Risques liés à des opérations de croissance externe.....	18
4.4 RISQUES JURIDIQUES .....	19
4.4.1 Risques liés à l'obligation de détenir une autorisation administrative (sous forme de carte de transaction) ou une attestation, et au fait de ne plus remplir les conditions permettant de les détenir.....	19
4.4.2 Risques de responsabilité en qualité de mandant des conseillers en immobilier .....	19
4.4.3 Risques de dépassement par les conseillers en immobilier des actions autorisées par leur statut .....	20
4.4.4 Risques liés à la requalification du contrat conclu avec les conseillers indépendants .....	20
4.4.5 Risques liés aux évolutions du cadre réglementaire .....	21
4.5 PROCEDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE.....	22
4.6 ASSURANCES ET COUVERTURE DES RISQUES.....	23
4.7 RISQUES FINANCIERS .....	24
4.7.1 Risque de liquidité .....	24
4.7.2 Risque de taux.....	24
4.7.3 Risque de change .....	24
4.7.4 Risque pays.....	25
4.7.5 Risque sur actions.....	25
4.7.6 Risque de dilution .....	25

<b>5</b>	<b>INFORMATIONS CONCERNANT L'EMETTEUR .....</b>	<b>26</b>
5.1	HISTOIRE ET EVOLUTION DE LA SOCIETE.....	26
5.1.1	Raison sociale.....	26
5.1.2	Lieu et numéro d'enregistrement.....	26
5.1.3	Date de constitution et durée.....	26
5.1.4	Siège social, forme juridique et législation.....	26
5.1.5	Cotation sur le Marché Libre.....	26
5.1.6	Historique de la Société.....	27
5.2	INVESTISSEMENTS .....	28
5.2.1	Principaux investissements réalisés par la Société au cours des exercices 2013 et 2012 .....	28
5.2.2	Principaux investissements réalisés par la Société au 1 <sup>er</sup> semestre 2014.....	28
5.2.3	Principaux investissements de la Société en cours de négociation depuis le 30 juin 2014 .....	28
5.2.4	Principaux investissements à venir.....	28
<b>6</b>	<b>ACTIVITE DE LA SOCIETE .....</b>	<b>29</b>
6.1	PRESENTATION GENERALE.....	29
6.2	PRESENTATION DU MARCHÉ .....	29
6.2.1	Panorama de la transaction de logements anciens.....	30
6.2.2	Panorama des agences immobilières.....	35
6.2.3	Panorama et montée en puissance des réseaux de mandataires .....	39
6.3	SAFTI, UN ACTEUR EN PLEINE CROISSANCE AU MODELE INNOVANT .....	42
6.3.1	Historique.....	42
6.3.2	Un réseau au développement rapide .....	43
6.3.3	Un réseau moderne au concept immobilier innovant .....	47
6.3.4	Un réseau aux nombreux atouts .....	56
6.4	SAFTI, UN ACTEUR AU BUSINESS MODELE SOLIDE ET RENTABLE .....	59
6.4.1	Clients finaux.....	60
6.4.2	Conseillers .....	60
6.4.3	Tête de réseau SAFTI .....	60
6.4.4	Synthèse du déroulement d'une affaire.....	62
6.5	LES AXES DE DEVELOPPEMENT DE SAFTI .....	63
<b>7</b>	<b>ORGANIGRAMME.....</b>	<b>64</b>
7.1	ORGANIGRAMME .....	64
7.2	FILIALES ET PARTICIPATIONS .....	64
<b>8</b>	<b>PROPRIETES IMMOBILIERES ET EQUIPEMENTS .....</b>	<b>65</b>
8.1	PROPRIETES IMMOBILIERES .....	65
8.2	PROBLEMES ENVIRONNEMENTAUX.....	65
<b>9</b>	<b>EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIERE ET RESULTAT .....</b>	<b>66</b>
9.1	SITUATION FINANCIERE .....	66
9.2	CHIFFRES COMPARES DES COMPTES D'EXPLOITATION CONSOLIDES POUR LES EXERCICES CLOS LE 31 DECEMBRE 2013 ET LE 31 DECEMBRE 2012 .....	66
9.3	CHIFFRES COMPARES DES BILANS CONSOLIDES POUR LES EXERCICES CLOS LE 31 DECEMBRE 2013 ET LE 31 DECEMBRE 2012.....	69
9.4	ANALYSE DES FLUX DE TRESORERIE ANNUELS .....	71
9.5	CHIFFRES COMPARES DES COMPTES D'EXPLOITATION SEMESTRIELS CONSOLIDES AU 30 JUIN 2014 ET AU 30 JUIN 2013.....	72
9.6	CHIFFRES COMPARES DES BILANS SEMESTRIELS CONSOLIDES AU 30 JUIN 2014 ET 30 JUIN 2013 .....	75
9.7	ANALYSE DES FLUX DE TRESORERIE .....	77
9.8	LIQUIDITES ET SOURCES DE FINANCEMENT .....	78
<b>10</b>	<b>TRESORERIE ET CAPITAUX.....</b>	<b>79</b>
10.1	INFORMATIONS SUR LES CAPITAUX DE L'EMETTEUR .....	79
10.2	FLUX DE TRESORERIE.....	79
10.3	CONDITIONS D'EMPRUNTS .....	79
10.3.1	Dettes bancaires.....	79
10.3.2	Dettes envers ses filiales.....	79
10.3.3	Dettes en crédit-bail.....	79
10.3.4	Dettes obligataires .....	79
10.3.5	Autres dettes financières.....	79
10.3.6	Synthèse des dettes.....	80
10.4	SUBVENTIONS.....	80

10.5	RESTRICTION A L'UTILISATION DES CAPITAUX AYANT INFLUE SENSIBLEMENT OU POUVANT INFLUER SENSIBLEMENT, DE MANIERE DIRECTE OU INDIRECTE, SUR LES OPERATIONS DE L'EMETTEUR .....	80
10.6	SOURCES DE FINANCEMENT ATTENDUES .....	80
<b>11</b>	<b>RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT, BREVETS ET LICENCES .....</b>	<b>81</b>
11.1	BREVETS.....	81
11.2	MARQUES ET LICENCES .....	81
11.3	NOMS DE DOMAINE .....	81
<b>12</b>	<b>INFORMATION SUR LES TENDANCES.....</b>	<b>82</b>
12.1	PRINCIPALES TENDANCES DEPUIS LA FIN DU DERNIER EXERCICE.....	82
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 .....	82
<b>13</b>	<b>PREVISION OU ESTIMATION DU BENEFICE .....</b>	<b>83</b>
<b>14</b>	<b>ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE ET DIRECTION GENERALE.....</b>	<b>84</b>
14.1	CONSEIL D'ADMINISTRATION.....	84
14.1.1	<i>Composition du Conseil d'Administration.....</i>	<i>84</i>
14.1.2	<i>Renseignements personnels relatifs aux membres du Conseil d'Administration.....</i>	<i>84</i>
14.1.3	<i>Liste des mandats et fonctions exercés par les membres du Conseil d'Administration dans toutes sociétés au cours des 5 dernières années.....</i>	<i>85</i>
14.1.4	<i>Déclarations concernant les membres du Conseil d'Administration.....</i>	<i>85</i>
14.1.5	<i>Déclaration sur la nature de tout lien familial entre les administrateurs.....</i>	<i>86</i>
14.2	DIRECTION GENERALE .....	86
14.2.1	<i>Composition de la Direction Générale.....</i>	<i>86</i>
14.2.2	<i>Renseignements personnels relatifs aux membres de la Direction Générale.....</i>	<i>86</i>
14.2.3	<i>Liste des mandats et fonctions exercés par les membres de la Direction Générale dans toutes sociétés au cours des cinq dernières années.....</i>	<i>86</i>
14.2.4	<i>Déclarations concernant les membres de la Direction Générale.....</i>	<i>86</i>
14.2.5	<i>Déclaration sur la nature de tout lien familial entre les membres de la Direction Générale.....</i>	<i>86</i>
14.3	PRESENTATION DE L'EQUIPE DE DIRECTION.....	86
14.4	CONFLITS D'INTERETS POTENTIELS AU NIVEAU DES MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DE LA DIRECTION GENERALE .....	86
14.4.1	<i>Restriction acceptée par les membres du Conseil d'Administration ou de la Direction Générale concernant la cession, dans un certain laps de temps, de leur participation dans le capital social de l'émetteur.....</i>	<i>86</i>
<b>15</b>	<b>REMUNERATION ET AVANTAGES .....</b>	<b>87</b>
15.1	REMUNERATION BRUTE GLOBALE DES MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DE LA DIRECTION GENERALE.....	87
<b>16</b>	<b>FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION .....</b>	<b>91</b>
16.1	FONCTIONNEMENT ET MANDATS DES MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DE LA DIRECTION GENERALE .....	91
16.1.1	<i>Le Conseil d'Administration (article 4).....</i>	<i>91</i>
16.2	INFORMATIONS SUR LES CONTRATS DE SERVICES LIANT LES MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DE LA DIRECTION GENERALE A LA SOCIETE OU L'UNE DE SES FILIALES.....	96
16.2.1	<i>Conventions entre la Société un administrateur, le Directeur Général ou un Directeur Général délégué .....</i>	<i>96</i>
16.3	COMITES .....	96
16.4	DECLARATION RELATIVE AU GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE.....	97
16.5	ADMINISTRATEURS INDEPENDANTS .....	98
16.6	CONTROLE INTERNE .....	98
16.7	PACTE D'ACTIONNAIRES .....	99
<b>17</b>	<b>SALARIES .....</b>	<b>100</b>
17.1	RESSOURCES HUMAINES .....	100
17.1.1	<i>Organigramme fonctionnel.....</i>	<i>100</i>
17.1.2	<i>Nombre de salariés.....</i>	<i>101</i>
17.2	BONS ET PARTICIPATION .....	101
<b>18</b>	<b>PRINCIPAUX ACTIONNAIRES .....</b>	<b>102</b>
18.1	EVOLUTION DE L'ACTIONNARIAT SUR 3 ANS.....	102
18.1.1	<i>Evolution de l'actionnariat sur 3 ans .....</i>	<i>102</i>
18.1.2	<i>Répartition du capital à la date d'enregistrement du présent Document de Base.....</i>	<i>102</i>
18.2	DROITS DE VOTE DOUBLE.....	103
18.3	CONTROLE DE L'EMETTEUR .....	103

18.4	ACCORDS POUVANT ENTRAINER UN CHANGEMENT DE CONTROLE .....	103
<b>19</b>	<b>OPERATIONS AVEC DES APPARENTES .....</b>	<b>104</b>
19.1	CONVENTIONS SIGNIFICATIVES CONCLUES AVEC DES APPARENTES .....	104
19.1.1	<i>Convention entre les filiales de la Société.....</i>	<i>104</i>
19.1.2	<i>Convention entre la Santa Maria et Safti sarl .....</i>	<i>104</i>
19.2	RAPPORT SPECIAL DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES (EXERCICE SOCIAL CLOS LE 31 DECEMBRE 2013) .....	105
19.3	RAPPORT SPECIAL DU COMMISSAIRE AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES (EXERCICE SOCIAL CLOS LE 31 DECEMBRE 2012) .....	107
<b>20</b>	<b>INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DE LA SOCIETE .....</b>	<b>109</b>
20.1	INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES .....	109
20.1.1	<i>Rapport du commissaire aux comptes sur les comptes consolidés clos le 31 décembre 2013 .....</i>	<i>109</i>
20.1.2	<i>Comptes consolidés pour l'exercice clos le 31 décembre 2013.....</i>	<i>110</i>
20.1.3	<i>Rapport du commissaire aux comptes sur les comptes consolidés clos le 31 décembre 2012 .....</i>	<i>124</i>
20.1.4	<i>Comptes consolidés pour l'exercice clos le 31 décembre 2012.....</i>	<i>125</i>
20.2	INFORMATIONS FINANCIERES SEMESTRIELLES AU 30 JUIN 2014.....	137
20.2.1	<i>Rapport du commissaire aux comptes sur les comptes consolidés au 30 juin 2014.....</i>	<i>137</i>
20.2.2	<i>Comptes consolidés semestriels 30 juin 2014.....</i>	<i>138</i>
20.3	INFORMATIONS FINANCIERES PRO FORMA.....	151
20.4	VERIFICATIONS DES INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES ANNUELLES .....	151
20.5	DATE DES DERNIERES INFORMATIONS FINANCIERES .....	151
20.6	INFORMATIONS INTERMEDIAIRES ET AUTRES .....	151
20.7	POLITIQUE DE DISTRIBUTION DES DIVIDENDES .....	151
20.8	PROCEDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE.....	151
20.9	CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION FINANCIERE OU COMMERCIALE .....	152
<b>21</b>	<b>INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES .....</b>	<b>153</b>
21.1	CAPITAL SOCIAL.....	153
21.1.1	<i>Montant du capital social.....</i>	<i>153</i>
21.1.2	<i>Actions non-représentatives du capital.....</i>	<i>153</i>
21.1.3	<i>Autocontrôle.....</i>	<i>153</i>
21.1.4	<i>Capital potentiel.....</i>	<i>153</i>
21.1.5	<i>Capital autorisé non émis.....</i>	<i>154</i>
21.1.6	<i>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 .....</i>	<i>155</i>
21.1.7	<i>Tableau d'évolution du capital de la Société .....</i>	<i>155</i>
21.1.8	<i>Nantissement .....</i>	<i>155</i>
21.2	ACTE CONSTITUTIF ET STATUTS A LA DATE DU PRESENT DOCUMENT DE BASE.....	155
21.2.1	<i>Droits attachés aux actions (article 3).....</i>	<i>155</i>
21.2.2	<i>Assemblées générales d'actionnaires (article 5).....</i>	<i>157</i>
21.2.3	<i>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. ....</i>	<i>159</i>
21.2.4	<i>Modification du capital (article 2).....</i>	<i>159</i>
<b>22</b>	<b>CONTRATS IMPORTANTS .....</b>	<b>162</b>
<b>23</b>	<b>INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DECLARATIONS D'EXPERTS ET DECLARATIONS D'INTERETS .....</b>	<b>163</b>
<b>24</b>	<b>DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC .....</b>	<b>164</b>
<b>25</b>	<b>INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS.....</b>	<b>165</b>

**Informations requises au titre de l'annexe xxv du règlement  
délégué (UE) n°486/2012 modifiant le Règlement Européen  
n°809/2004 et de recommandations de l'ESMA du 20 mars 2013**

---

# 1 Personnes Responsables

---

## 1.1 Personnes responsables des informations contenues dans le Document de Base

Gabriel Martin Pacheco  
Président Directeur Général  
118, route d'Espagne  
Immeuble "Le Phénix" - Bât. B - 31100 Toulouse  
Tel: 08 10 45 45 40

## 1.2 Attestation du Responsable du Document de Base

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

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

Le rapport des commissaires aux comptes relatif aux comptes consolidés au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013, figurant au paragraphe 20.1.1 du présent document de base ne comporte aucune observation.

Le rapport des commissaires aux comptes relatif aux comptes consolidés au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012, figurant au paragraphe 20.1.3 du présent document de base comporte l'observation suivante :

*« Sans remettre en cause l'opinion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur la note « Préambule » de l'annexe qui mentionne l'absence d'établissement de comptes consolidés comparatifs pour l'exercice clos au 31 décembre 2011. »*

Le rapport des commissaires aux comptes relatif aux comptes semestriels au 30 juin 2014, figurant au paragraphe 20.2.1 du présent document de base ne comporte aucune observation.

A Toulouse, le 18 septembre 2014  
Monsieur Gabriel Martin Pacheco  
Président Directeur Général

## 1.3 Responsable de l'information financière

Gabriel Martin Pacheco  
Président Directeur Général  
118, route d'Espagne  
Immeuble "Le Phénix" - Bât. B - 31100 Toulouse  
Tel: 08 10 45 45 40



## 2 Contrôleurs légaux des comptes

---

### 2.1 Commissaires aux comptes titulaires

#### Commissaire aux comptes titulaire

##### **Exco A2A Toulouse**

Représenté par Pierre d'Agrain

110 Avenue de Lespinet

31 400 Toulouse

Date de début du premier mandat : nomination lors de l'assemblée générale des actionnaires du 23/02/2012.

Durée du mandat en cours : 6 exercices à compter du jour de sa nomination.

Date d'expiration du mandat en cours : à l'issue de l'assemblée générale des actionnaires statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2017.

#### Honoraires des Commissaires aux comptes pris en charge par la Société

En Euros	Exco			
	Exercice 2013		Exercice 2012	
	Montant (HT)	%	Montant (HT)	%
Commissariat aux comptes, certification, examen des comptes annuels	6 000	100 %	3 500	100 %
Autres diligences directement liées à la mission du CAC	0			
Autres prestations rendues par les réseaux aux filiales intégrées globalement				
<b>TOTAL</b>	<b>6 000</b>	<b>100 %</b>	<b>3 500</b>	<b>100 %</b>

### 2.2 Commissaires aux Comptes suppléants

#### Commissaire aux comptes suppléant

##### **Madame Béatrice Gaulier**

110 Avenue de Lespinet

31 400 Toulouse

Date de début du premier mandat : nomination lors de l'assemblée générale des actionnaires du 23/02/2012.

Durée du mandat en cours : 6 exercices à compter du jour de sa nomination.

Date d'expiration du mandat en cours : à l'issue de l'assemblée générale des actionnaires statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2017.

### 2.3 Contrôleurs légaux ayant démissionné ou ayant été écartés durant la période couverte par les informations financières historiques

Néant.

## 3 Informations financières sélectionnées

### 3.1 Informations financières historiques

Les informations financières sélectionnées présentées dans le présent chapitre 3 sont issues des comptes consolidés de la Société pour les exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012 figurant respectivement aux paragraphes 20.1 et 20.2 du présent Document de Base. Elles sont établies en normes françaises.

Ces informations financières doivent être lues en parallèle avec (i) l'examen du résultat et de la situation financière de la Société présenté au chapitre 9 du présent Document de Base et (ii) l'examen de la trésorerie et des capitaux de la Société présenté au chapitre 10 du présent Document de Base.

### 3.2 Comptes annuels

#### 3.2.1 Bilan simplifié

Comptes consolidés (en k€)	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
<b>Actif immobilisé net</b>	<b>58</b>	<b>77</b>	<b>94</b>
<i>dont Immobilisations Incorporelles</i>	<i>0</i>	<i>9</i>	<i>9</i>
<i>dont Immobilisations Corporelles</i>	<i>41</i>	<i>51</i>	<i>61</i>
<i>dont Immobilisations financières</i>	<i>17</i>	<i>17</i>	<i>24</i>
<b>Actif circulant</b>	<b>1 272</b>	<b>505</b>	<b>422</b>
<i>dont Créances clients</i>	<i>216</i>	<i>158</i>	<i>47</i>
<i>dont Impôts différés</i>	<i>585</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>dont Autres créances et compte de régulation</i>	<i>171</i>	<i>152</i>	<i>86</i>
<i>dont Disponibilités</i>	<i>300</i>	<i>195</i>	<i>289</i>
<b>Total Actif</b>	<b>1 330</b>	<b>582</b>	<b>516</b>

Comptes consolidés (en k€)	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
<b>Capitaux Propres part du Groupe</b>	<b>-845</b>	<b>-2 020</b>	<b>-1 667</b>
<i>dont Capital social</i>	<i>225</i>	<i>225</i>	<i>10</i>
<b>Dettes</b>	<b>2 175</b>	<b>2 602</b>	<b>2 183</b>
<i>dont dettes bancaires</i>	<i>1 000</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>dont Découverts bancaires</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>dont Autres dettes financières</i>	<i>346</i>	<i>2 071</i>	<i>1 791</i>
<i>dont Fournisseurs et comptes rattachés</i>	<i>493</i>	<i>354</i>	<i>252</i>
<i>dont Dettes fiscales et sociales</i>	<i>336</i>	<i>173</i>	<i>134</i>
<i>dont Dettes et comptes de régulation</i>	<i>0</i>	<i>4</i>	<i>6</i>
<b>Total Passif</b>	<b>1 330</b>	<b>582</b>	<b>516</b>

### 3.2.2 Compte de résultat simplifié

Comptes consolidés (en k€)	31/12/2013 12 mois	31/12/2012 12 mois
<b>Chiffres d'affaires</b>	<b>6 813</b>	<b>3 380</b>
<i>dont Honoraires transaction</i>	<i>5 813</i>	<i>2 850</i>
<i>dont Prestation réseau agents</i>	<i>989</i>	<i>518</i>
<i>dont Autres revenus</i>	<i>11</i>	<i>12</i>
<b>Charges d'exploitation</b>	<b>-6 066</b>	<b>-3 836</b>
<i>dont Commissions reversées aux agents</i>	<i>-4 116</i>	<i>-2 010</i>
<i>dont Achats et charges externes</i>	<i>-1 420</i>	<i>-1 274</i>
<i>dont Charges de personnel</i>	<i>-493</i>	<i>-539</i>
<i>dont Autres charges d'exploitation</i>	<i>-30</i>	<i>-1</i>
<i>dont impôts et taxes</i>	<i>-26</i>	<i>-16</i>
<b>Résultat brut d'exploitation (Ebitda)</b>	<b>747</b>	<b>-456</b>
<i>Dotations aux amortissements</i>	<i>-19</i>	<i>-39</i>
<i>Dotations aux provisions</i>	<i>-122</i>	<i>-28</i>
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>606</b>	<b>-523</b>
Charges et produits financiers	-15	-20
<b>Résultat courant des entreprises intégrées</b>	<b>591</b>	<b>-543</b>
Charges et produits exceptionnels	0	-25
Impôts sur les bénéfices	584	0
<b>Résultat net de l'ensemble consolidé</b>	<b>1 175</b>	<b>-568</b>
<i>Intérêts minoritaires</i>		
<b>Résultat net (part du groupe)</b>	<b>1 175</b>	<b>-568</b>

### 3.2.3 Flux de trésorerie

Comptes annuels audités (en k€)	31/12/2013 12 mois	31/12/2012 12 mois
<b>Flux net de trésorerie lié aux activités opérationnelles</b>	<b>831</b>	<b>-567</b>
<b>Flux net de trésorerie lié aux activités d'investissement</b>	<b>0</b>	<b>-22</b>
<b>Flux net de trésorerie lié aux activités de financement</b>	<b>-726</b>	<b>495</b>
<b>Variation de la trésorerie</b>	<b>105</b>	<b>-94</b>
<i>Trésorerie à l'ouverture</i>	<i>195</i>	<i>289</i>
<b>Trésorerie à clôture</b>	<b>300</b>	<b>195</b>

### 3.3 Comptes semestriels

#### 3.3.1 Bilan simplifié

Comptes semestriels consolidés (en k€)	30/06/2014	30/06/2013
<b>Actif immobilisé net</b>	<b>54</b>	<b>65</b>
<i>dont Immobilisations Incorporelles</i>	0	2
<i>dont Immobilisations Corporelles</i>	37	46
<i>dont Immobilisations financières</i>	17	17
<b>Actif circulant</b>	<b>1 178</b>	<b>499</b>
<i>dont Créances clients</i>	302	262
<i>dont Impôts différés</i>	441	18
<i>dont Autres créances et compte de régulation</i>	206	141
<i>dont Disponibilités</i>	229	78
<b>Total Actif</b>	<b>1 232</b>	<b>564</b>

Comptes semestriels consolidés (en k€)	30/06/2014	30/06/2013
<b>Capitaux Propres part du Groupe</b>	<b>-472</b>	<b>-1 771</b>
<i>dont Capital social</i>	225	225
<b>Dettes</b>	<b>1 704</b>	<b>2 335</b>
<i>dont dettes bancaires</i>	758	0
<i>dont Découverts bancaires</i>	0	0
<i>dont Autres dettes financières</i>	175	1 735
<i>dont Fournisseurs et comptes rattachés</i>	353	391
<i>dont Dettes fiscales et sociales</i>	402	194
<i>dont Dettes et comptes de régulation</i>	16	15
<b>Total Passif</b>	<b>1 232</b>	<b>564</b>

#### 3.3.2 Compte de résultat simplifié

Comptes semestriels consolidés (en k€)	30/06/2014 6 mois	30/06/2013 6 mois
<b>Chiffres d'affaires</b>	<b>4 360</b>	<b>2 694</b>
<i>dont Honoraires transaction</i>	3 783	2 221
<i>dont Prestation réseau agents</i>	567	470
<i>dont Autres revenus</i>	10	3
<b>Charges d'exploitation</b>	<b>3 787</b>	<b>2 423</b>
<i>dont Commissions reversées aux agents</i>	-2 705	-1 598
<i>dont Achats et charges externes</i>	-728	-601
<i>dont Charges de personnel</i>	-343	-218
<i>dont Impôt et taxes</i>	-17	-9
<b>Résultat brut d'exploitation (Ebitda)</b>	<b>573</b>	<b>271</b>
<i>Dotations aux amortissements</i>	-4	-10
<i>Dotations aux provisions</i>	-38	-20
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>531</b>	<b>241</b>
<i>Charges et produits financiers</i>	-9	-8
<b>Résultat courant des entreprises intégrées</b>	<b>522</b>	<b>233</b>
<i>Charges et produits exceptionnels</i>	0	-2
<i>Impôts sur les bénéfices</i>	-150	18
<b>Résultat net de l'ensemble consolidé</b>	<b>372</b>	<b>249</b>
<i>Intérêts minoritaires</i>	0	0
<b>Résultat net (part du groupe)</b>	<b>372</b>	<b>249</b>

### 3.3.3 Flux de trésorerie

Comptes semestriels audités (en k€)	30/06/2014 6 mois	30/06/2013 6 mois
Flux net de trésorerie lié aux activités opérationnelles	341	219
Flux net de trésorerie lié aux activités d'investissement	0	0
Flux net de trésorerie lié aux activités de financement	-412	-336
<b>Variation de la trésorerie</b>	<b>-71</b>	<b>-117</b>
<i>Trésorerie à l'ouverture</i>	<i>300</i>	<i>195</i>
<i>Trésorerie à clôture</i>	<i>229</i>	<i>78</i>

## 4 FACTEURS DE RISQUES

---

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

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

### 4.1 Risques liés à l'activité de la Société

#### 4.1.1 Risques de dépendance à l'égard de partenaires opérateurs de sites de portails immobiliers

La diffusion des annonces immobilières sur Internet s'opère de deux manières : via le site de l'entreprise ([www.safti.fr](http://www.safti.fr)) et via les sites internet de partenaires prestataires : les portails immobiliers.

Pour l'année 2013, les quatre fournisseurs les plus importants génèrent 79 % des contacts acquéreurs, et ont perçu une rémunération annuelle cumulée de 350 362 euros HT de la part du Groupe, pour la diffusion des annonces. Le Groupe estime donc être dépendant d'un petit nombre de partenaires prestataires significatifs, créant en particulier un risque de pression tarifaire susceptible d'avoir un impact sur les résultats du Groupe.

Afin de réduire ce risque de dépendance vis-à-vis de ces partenaires clés, la Société souhaite accroître sa notoriété et augmenter ainsi la part de consultation d'annonces immobilières directement sur le site [www.safti.fr](http://www.safti.fr). Pour atteindre cet objectif, des campagnes de communications nationales sont prévues à partir 2015 (campagnes télévisées).

#### 4.1.2 Risques liés à la faible récurrence des clients du Groupe

Les activités de transaction immobilière ne permettent pas une forte récurrence client. Chaque nouvelle transaction est donc généralement le fruit de nouvelles relations. Cependant, il convient de noter le fort pouvoir de recommandation des clients qu'ils soient vendeurs ou acquéreurs. Il est fréquent que la vente d'un bien immobilier soit suivie de la mise en relation avec d'autres contacts et permette d'élargir le portefeuille de biens et de multiplier les contacts des conseillers en immobilier.

Le développement commercial et la mise en relation avec de nouveaux clients qui confieraient au Groupe des mandats sont donc essentiels pour la préservation et la croissance de l'activité et des résultats du Groupe.

Le travail de proximité des conseillers en immobilier a justement pour vocation de créer de nouvelles relations. De nombreuses formations sont dispensées au réseau dans cette matière pour améliorer l'efficacité des actions.

Si ces actions s'avéraient inefficaces à renouveler et augmenter la base de clientèle du Groupe, le nombre de mandats et les commissions versées pourraient s'en trouver affecter, ce qui aurait un impact sur l'activité et les résultats du Groupe.

#### 4.1.3 Risques liés aux résultats des conseillers en immobilier

La performance de chiffre d'affaires de la Société dépend de la performance de chacun des conseillers indépendants en immobilier mandataires de la Société. Les conseillers étant indépendants, ils organisent leur travail en toute liberté et peuvent ne pas être amenés à conclure de façon satisfaisante des transactions immobilières, soit du fait d'une absence ou d'une faible implication (notamment de temps) dans leur activité de conseiller en immobilier, soit par choix de suivre des méthodes de travail qui se révéleraient inefficaces ou moins efficaces.

Pour favoriser l'implication des conseillers, le Groupe a mis en place un système de commissionnement incitatif qui permet d'augmenter le pourcentage de commissionnement du conseiller en fonction du nombre de ventes réalisées dans l'année. Par ailleurs, le Groupe organise régulièrement des challenges commerciaux permettant de motiver les conseillers (exemple de challenges : nombre de ventes réalisées sur un trimestre, nombre de compromis signés, nombre de mandats exclusifs signés...)

Pour favoriser l'efficacité des conseillers, le Groupe a mis en place un système de formation complet. Ces formations sont adaptées au profil et à la maturité professionnelle des conseillers. Ainsi le parcours d'intégration de 3 mois est axé sur

l'acquisition des fondamentaux du métier quand les formations de perfectionnement sont axées sur l'approfondissement des techniques ou la spécialisation des conseillers (en fonds de commerce par exemple). Cette progressivité des formations permet de faire monter en compétence les conseillers.

Enfin, l'accompagnement individualisé effectué par les consultants salariés du siège est régulier et permet de garder un lien avec les conseillers en immobilier (les suivis téléphoniques sont généralement organisés tous les 15 jours les premiers mois puis mensuellement ou tous les deux mois selon les profils et demandes des conseillers).

Même si la perception ou la détention de fonds par les conseillers en immobilier dans le cadre de leurs activités sont strictement prohibées tant par la législation applicable que par le contrat d'agent commercial mandataire indépendant en immobilier conclu avec la Société, il n'est pas exclu que certains conseillers cherchent à conclure des arrangements directs et particuliers avec les clients, acheteurs ou vendeurs, ce qui pourrait les conduire à minorer et/ou détourner une partie des commissions qui sont normalement intégralement versées à la Société, et donc entraînerait une perte de chiffre d'affaires pour la Société.

Pour limiter ce risque et veiller à la parfaite information des conseillers en immobilier, le Groupe rappelle précisément cette interdiction dans le contrat de mandataire conclu avec chaque conseiller, et bénéficie d'un droit de résiliation dudit contrat en cas de non respect de cette interdiction.

## **4.2 Risques liés aux marchés sur lesquels la Société évolue**

### **4.2.1 Risques liés à l'environnement économique**

La dégradation de la conjoncture française pourrait avoir un impact négatif sur l'entreprise, le réel risque étant un blocage total du marché de l'immobilier réduisant très fortement le nombre de transactions annuelles, et donc une baisse récurrente et/ou forte du chiffre d'affaires et des résultats de la Société.

Néanmoins, le positionnement du Groupe notamment avec des honoraires moins élevés que la moyenne permet à l'entreprise de se positionner comme un acteur pertinent lors des cycles de conjonctures moroses.

### **4.2.2 Risques liés à l'évolution des taux d'intérêt**

Les taux d'intérêt proposés par les banques françaises pour financer un achat immobilier dépendent de différents paramètres dont les taux auxquels elles peuvent emprunter sur les marchés financiers. Le taux directeur de la BCE est actuellement très bas, il était jusqu'à très récemment à 0,15 % et vient d'être abaissé à nouveau à 0,05 %, le 10 septembre 2014. Par ailleurs, les emprunts immobiliers sont des prêts de longues durées, leurs taux sont donc corrélés à celui de l'OAT 10 ans de la France. Or, celui-ci est également très bas et est à environ 1,30 % actuellement.

Actuellement, les taux d'emprunt sont donc historiquement bas. Il est probable que les taux augmentent d'ici les prochains mois d'autant plus que le Comité de Bâle a récemment déclaré qu'il envisage une réforme sur le « risque de taux » des banques. Cette réforme pourrait avoir pour conséquence de diminuer la capacité des banques à octroyer des crédits immobiliers à taux fixes et favoriserait les taux variables. Cependant ces taux variables sont moins plébiscités par les français qui privilégient culturellement les emprunts à taux fixe. Pour répondre à cette problématique, une titrisation des prêts pourrait être envisagée par les banques mais aurait pour effet d'augmenter les taux.

Or, une hausse des taux de l'immobilier réduit la capacité d'emprunt des acquéreurs et diminue sensiblement l'attrait pour les emprunts de longue durée. Pour ces raisons, le nombre d'acquéreurs potentiels pourrait diminuer et la demande immobilière s'amoinrir.

Pour limiter ce risque lié aux taux d'emprunt et la baisse de la demande immobilière, l'offre immobilière doit s'adapter et une baisse des prix doit être consentie par les vendeurs. Le Groupe, conscient de ces enjeux, forme ses conseillers à la négociation et à l'estimation des biens. Une veille est effectuée afin de permettre aux conseillers de suivre les tendances actuelles.

Enfin, le Groupe a systématisé la revue des prix des biens régulièrement et au maximum tous les 6 mois avec les vendeurs afin d'étudier la pertinence au cas par cas d'une réévaluation du bien et permettre un ajustement régulier des prix au marché immobilier.

### **4.2.3 Risques liés aux capacités de prêt des banques**

Un très grand nombre d'acquéreurs (80% selon le site Logic-immo.com) envisagent un crédit pour financer l'achat d'un bien immobilier. L'octroi de prêt est donc un paramètre important pour le marché de l'immobilier. Pour sécuriser leur prêt, les banques pourraient avoir tendance à sélectionner leurs clients. Ainsi, des conditions telles qu'une condition de revenus minimum, un niveau d'apport minimum pourraient être des freins à l'octroi de prêts.

Selon le courtier Meilleurstaux.com, le profil type d'un acquéreur en 2014 serait un couple âgé de 31 ans gagnant environ 2 309 € par mois. Pour un prêt de 150 000 € en moyenne à rembourser sur 243 mois (un peu plus de vingt ans), ils fourniraient près de 28 300 € en guise d'apport personnel.

Entre 2012 et 2014, meilleurstaux.com note que l'apport personnel a progressé de 16,98 % en passant de 24 200 € à 28 310 €.

Concernant le profil type des primo-accédants, le profil a peu changé, seule la durée du prêt a augmenté en moyenne d'une année passant de 20 à 21 ans.

Pour limiter le risque lié à la frilosité des banques et le nombre de ventes annulées faute de prêts octroyés, le Groupe a choisi de travailler avec le leader des courtiers en immobilier, CAFPI. En juin 2014, 90% des conseillers en immobilier étaient en lien avec un courtier afin de faire valider les projets d'emprunt des acquéreurs.

#### **4.2.4 Risques liés à l'évolution de la fiscalité applicable aux transactions immobilières**

##### **Les mesures d'aide à l'accession à la propriété**

Ces aides ont pris principalement deux formes. La première était un crédit d'impôt sur les intérêts d'emprunt. Cette mesure n'existe plus depuis 2010.

La deuxième est le prêt à taux zéro. Régulièrement remanié, ce prêt est depuis 2012 limité aux logements neufs, aux logements sociaux dans l'ancien et un plafond de ressources a été introduit.

Le Groupe travaillant très peu sur ce type de logements, la suppression de cette mesure incitative n'aurait en réalité aucun impact significatif sur le volume d'activité du Groupe.

Il convient néanmoins de noter qu'au moins de juin 2014, le Premier Ministre français a déclaré vouloir ré-élargir l'accès au prêt à taux zéro, ce qui pourrait encourager l'accession à la propriété y compris dans l'ancien. Le sentiment d'insécurité fiscale qui semble prédominer chez certains risquerait de pénaliser tout mécanisme incitatif nouveau, tel celui évoqué ci-dessus, et au cas où il serait mis en place, toute modification ultérieure, risquerait de dégrader encore davantage le degré de confiance des investisseurs avec un impact sur le nombre de transactions et partant sur le chiffre d'affaires et les résultats de la Société.

##### **Les exonérations d'impôt sur les plus-values immobilières**

La plus-value immobilière est imposable sur le revenu, sauf s'il s'agit de la vente d'une résidence principale.

Depuis 2012, ces exonérations ont été réduites et le délai de détention nécessaire pour pouvoir bénéficier d'une exonération totale d'imposition est passé de 15 à 30 ans. Par ailleurs, la loi de finance de 2013 a instauré une surtaxe pour les plus-values supérieures à 50 000 €.

Depuis le 1er septembre 2014, la plus-value réalisée en cas de cession de terrains à bâtir a été assouplie. Elle est notamment exonérée à l'issue de 22 ans de détention (au lieu de 30 ans).

Un durcissement des mesures fiscales pourrait avoir pour effet de pénaliser les transactions de terrain et de limiter l'investissement dans des résidences secondaires ou locatives.

Néanmoins, les activités du Groupe portent essentiellement sur de l'achat et vente de résidences principales. La Société estime donc que les mesures sur les plus-values impacteraient peu le volume d'activité de l'entreprise.

### **4.3 Risques liés à la Société**

#### **4.3.1 Risques liés au recrutement et au départ de collaborateurs-clés**

Le succès et le développement du Groupe sont le résultat de l'engagement, du professionnalisme et des aptitudes de ses dirigeants, collaborateurs, et de l'équipe qu'ils constituent. Le risque existe que la perte d'un ou plusieurs collaborateurs clés ou d'un dirigeant puisse avoir un impact négatif sur la croissance, les résultats et la situation financière du Groupe.

A ce jour, la Société n'a pas conclu d'assurance dite « *homme clé* » (police d'assurance invalidité permanente/décès).

La pérennité du Groupe est renforcée par sa capacité à conserver ses collaborateurs clés.

Afin de fidéliser ses principaux collaborateurs-clés, le capital de la Société a été ouvert à cinq d'entre eux (3 dirigeants et 2 directeurs), et ceux-ci sont intéressés aux résultats du Groupe du fait de leur participation au capital de la Société. Il faut néanmoins noter que cette participation, qui fait aujourd'hui l'objet de clauses de restriction de cession aux termes du pacte d'associés serait rendue plus liquide du fait et à l'issue d'une procédure de cotation sur le Marché Alternext (résiliation du pacte d'actionnaires actuel, expiration des engagements de lock-up individuellement consentis par les personnes intéressées).

De manière générale, le Groupe mise également sur la formation et la mise en place de bonnes pratiques internes.

En outre, la systématisation des procédures et modes opératoire pour encadrer le déroulement des tâches clés, permet au Groupe de réagir rapidement en cas d'absence de membre de ses équipes.



### 4.3.2 Risques liés au recrutement et au départ de conseillers en immobilier

#### Concernant le recrutement de conseillers

L'accroissement de l'activité du Groupe repose en partie sur sa capacité à attirer de nouveaux conseillers indépendants. La difficulté majeure réside dans les incertitudes liées à ce statut d'indépendant. Il ne s'agit pas d'un contrat de travail<sup>1</sup> salarié et les revenus de l'activité dépendent des initiatives, de la motivation et du succès du conseiller concerné.

Néanmoins, le Groupe est relativement confiant sur ce point. En effet, depuis une dizaine d'années, le statut d'indépendant séduit de plus en plus de personnes. Ainsi en France, la création d'entreprises a fortement progressé passant d'environ 210 000 unités par an au début des années 2000 à 330 000 en 2008 pour atteindre 550 000 en 2011, sous l'effet de la mise en place du statut d'auto-entrepreneur en 2009.

Dans sa note d'analyse d'octobre 2012, le centre d'analyse stratégique mettait en lumière les évolutions de l'état d'esprit des Français à l'égard des entrepreneurs et de la création d'entreprises : « la profession d'entrepreneur est plébiscitée, les aspirations à l'autonomie sont fortes et les opportunités présentes ». En même temps, il mettait en avant le fait que les français témoignent d'un certain manque de confiance en eux, notamment au regard de « leur capacité à entreprendre et de leur peur de l'échec ».

Le Groupe est au cœur de ces enjeux. C'est pourquoi, la Société a beaucoup travaillé sur l'accompagnement des conseillers en immobilier dans leur début d'activité : formations, outils et services clés en main...

Ainsi, le Groupe est en mesure de proposer une offre d'entrepreneuriat clé en main permettant de séduire les candidats à la création d'entreprise.

#### Concernant le départ

Le contrat d'agent commercial mandataire indépendant en immobilier, conclu entre chaque conseiller et le Groupe, est un contrat d'une durée indéterminée, avec (sauf exceptions liées au cas de résiliation) un préavis d'une durée d'un à trois mois, suivant la durée déjà accomplie du contrat. Ainsi, chaque conseiller est libre de cesser ses relations contractuelles avec le Groupe à tout moment.

Par ailleurs, les professions commerciales a fortiori composées d'indépendants entraînent souvent un taux de turn-over important notamment la première année d'exercice. Chez SAFTI, 30% des conseillers quittent le réseau dans les six premiers mois d'activité, 20% dans les six mois suivants. A partir de la 2ème année, les départs de conseillers sont beaucoup plus rares étant donné qu'ils ont pu développer une activité pérenne.

La fidélisation des conseillers en immobilier est donc un enjeu important pour la Société car elle permet d'avoir des conseillers en immobilier plus productifs et de limiter les coûts de recrutement.

De plus, le départ de conseillers en immobilier pourrait avoir un impact négatif sur le Groupe surtout si les résultats financiers de ces conseillers sont importants ou s'ils occupent humainement une place importante pour d'autres conseillers en immobilier. Ces derniers pourraient en effet, être affectés par ce départ, voire cesser leurs relations contractuelles avec le Groupe eux aussi.

Il est précisé qu'il n'y a pas à la Date du présent Document de Base de litige devant les tribunaux avec des conseillers du réseau (cf. paragraphe 4.5).

Si au départ de la société, un ou deux packs n'ont pas été honorés, la société procède à des relances de recouvrement. Après relance, la plupart de ces paiements sont honorés.

Afin de fidéliser ses conseillers en immobiliers, le Groupe a mis en place une politique de commissionnement très forte. Celle-ci permet au conseiller de bénéficier d'au minimum 70% des honoraires Hors Taxe sur chacune des ventes. Plus le conseiller fait de ventes dans l'année, plus son pourcentage de rétrocession sera élevé.

Par ailleurs, le Groupe a eu à cœur de développer une politique d'entreprise très forte tournée autour de valeurs telles que le travail, le respect, la réussite et la confiance permettant de fédérer les équipes.

Enfin, face à ce risque, le Groupe a mis en place des dispositifs contractuels spécifiques à son activité et conformes à la législation : clauses de non concurrence et de non débauchage.

---

<sup>1</sup> SAFTI a conclu avec chacun de ses conseillers un **contrat de mandat** dans le cadre des textes suivants :

- Article 4 de la loi n°70-9 du 02/01/1970, dite « loi Hoguet », modifiée par la loi du 13/07/2006, dite « loi ENL » et par la loi n°2014-366 du 24 mars 2014, dite Loi Alur

- Chapitre IV du titre III du livre 1er du Code de Commerce relatif au statut d'agent commercial

L'article L134-1 du code du commerce définit l'agent commercial ainsi : « *Un agent commercial est un mandataire qui, à titre de profession indépendante, sans être lié par un contrat de louage de services, est chargé, de façon permanente, de négocier et, éventuellement, de conclure des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestation de services, au nom et pour le compte de producteurs, d'industriels, de commerçants ou d'autres agents commerciaux.* »

#### **4.3.3 Risques liés à la performance et la sécurité des systèmes d'information**

L'exercice par le Groupe de ses activités, et son développement dépendent de l'utilisation de moyens de communication et d'information sophistiqués, y compris par internet, notamment pour les besoins de la publication des annonces, la notoriété du réseau de conseillers du Groupe, l'invitation à rejoindre le réseau en qualité de conseiller, la gestion de leur activité via le logiciel de transaction, leur formation. Pour maîtriser au mieux les outils informatiques nécessaires à ses activités, le Groupe a choisi d'internaliser ses activités informatiques et une équipe de 2 personnes assure au siège la maintenance, la mise à niveau, le développement d'outils plus performants. Le Groupe n'en demeure pas moins dépendant des tiers fournisseurs pour la partie hébergement de sites et connexions internet du siège. Le Groupe n'est pas non plus à l'abri de toute défaillance de ses systèmes, de manière temporaire ou permanente, pour des raisons intrinsèques ou liées à des facteurs extérieurs, comme par exemple la malveillance (piratage informatique ou virus) ou la défaillance des prestataires externes (anomalies des solutions proposées ou autres). Pour lutter contre ces défaillances, des sauvegardes informatiques des données sont effectuées et l'équipe informatique du siège effectue des contrôles réguliers et des mises à jour régulières des outils en place. Enfin, les outils informatiques mis en place aujourd'hui par le Groupe, s'ils sont efficaces et adéquats dans le cadre de l'exercice actuel de son activité, peuvent se révéler, dans le futur, insuffisants, soit du fait de la croissance du Groupe, soit du fait de l'apparition de nouvelles technologies ou outils. Pour limiter ce risque, le Groupe effectue de la veille régulière et a noué un partenariat avec un prestataire informatique externe permettant d'ajuster très rapidement les moyens humains nécessaires en fonction des projets en cours.

De tels événements pourraient affecter la capacité du Groupe à exercer son activité, notamment du fait du ralentissement ou de l'arrêt de la diffusion des annonces, des échanges d'information, des modules de formation professionnelle des conseillers en immobilier, ou de la disponibilité du logiciel de transaction.

Malgré les précautions prises, telles que résumées ci-dessus, il n'est pas possible de garantir le fonctionnement ininterrompu ou la sécurité totale de ces systèmes. Aucune assurance ne peut être donnée que la Société ne sera pas victime de virus ou bugs informatiques, ou de piratage ou plus généralement qu'elle ne subira aucune défaillance de ses systèmes d'information et de sauvegarde. Si la Société s'est dotée de dispositifs de sécurité, notamment de protections anti-intrusion, d'une redondance des stockages de données et d'un accès limité aux informations critiques ou sensibles, il ne peut être certain que le recours à ces mesures sera suffisant pour la protéger efficacement. Si l'un des événements décrits ci-dessus venait à se produire, les dommages, pertes ou retard qui en résulteraient pourraient avoir un impact significatif défavorable sur l'activité de la Société, son résultat opérationnel, sa situation financière et ses perspectives.

#### **4.3.4 Risques liés à des opérations de croissance externe**

Afin de poursuivre le développement de ses activités, le Groupe pourrait envisager de procéder à des acquisitions sur une base sélective. La Société ne peut garantir que de telles opportunités d'acquisition se présenteront, ni que les acquisitions auxquelles le Groupe procéderait se révéleraient rentables. Cette stratégie d'acquisition pourrait exiger une attention importante de la part de l'équipe dirigeante ainsi que de l'infrastructure opérationnelle et financière de la Société et requérir des capitaux importants de celle-ci.

L'acquisition de sociétés pourrait le cas échéant être rémunérée en titres et/ou titres donnant accès au capital de la Société, ce qui pourrait entraîner une dilution immédiate ou différée de la participation des actionnaires de la Société au moment de l'opération considérée. Ces acquisitions pourraient également avoir pour effet d'affecter défavorablement le résultat net du Groupe et en conséquence le bénéfice par action, d'accroître le niveau d'endettement et la charge d'intérêts de la Société ou de l'exposer à des risques comptables et fiscaux.

Une telle stratégie de croissance nécessitera un effort particulier de la Société pour :

- fidéliser les conseillers en immobilier,
- mobiliser d'éventuelles ressources importantes pour intégrer la ou lesdites sociétés,
- maintenir le niveau de qualité de ses services en effectuant si nécessaire à une harmonisation des pratiques en vigueur,
- développer les procédures de contrôle opérationnelles, financières et de gestion actuelles.

Ces efforts de la Société pour gérer sa croissance pourraient engendrer des dépenses financières importantes et requérir des ressources significatives.

## 4.4 Risques juridiques

### 4.4.1 Risques liés à l'obligation de détenir une autorisation administrative (sous forme de carte de transaction) ou une attestation, et au fait de ne plus remplir les conditions permettant de les détenir

Le Groupe exerce une activité de transaction immobilière sous forme d'agence immobilière. Pour exercer son activité, une carte de transaction doit donc être délivrée par une autorité administrative déterminée par la loi Hoguet (cette autorité, actuellement le préfet territorialement compétent, doit devenir le président de la chambre de commerce et d'industrie territoriale en vertu d'une modification de la loi Hoguet par la loi n°2014-366 du 24 mars 2014 pour l'accès au logement et un urbanisme rénové, dite Loi Alur, qui entrera en vigueur à compter d'une date, au plus tard le 1<sup>er</sup> juillet 2015, fixée par un décret en Conseil d'Etat). Cette carte est valable 10 années.

Pour pouvoir obtenir cette carte, les détenteurs doivent satisfaire aux obligations suivantes :

- 1° Justifier de leur aptitude professionnelle ;
- 2° Justifier d'une garantie financière en cas de maniement de fonds ;
- 3° Contracter une assurance contre les conséquences pécuniaires de leur responsabilité civile professionnelle ;
- 4° Ne pas être frappé d'une des incapacités ou interdictions définies au titre II de la loi n°70-9 du 2 janvier 1970.

Pour renouveler cette carte professionnelle, le détenteur doit par ailleurs attester du respect d'une obligation de formation continue.

En cas de non respect des lois, règlements, et obligations fixées par le code de déontologie ou toute négligence grave, le détenteur s'expose à des poursuites disciplinaires pouvant aller jusqu'à l'interdiction définitive d'exercer une activité immobilière.

SAFTI GROUPE détient deux cartes de transaction, une première sur SAFTI sarl (représentée par Sandra Françonnet) et une deuxième sur INFI (représentée par Gabriel Pacheco).

A ce jour, l'ensemble des conseillers en immobilier sont rattachés à SAFTI sarl.

Face au risque de perte de la carte professionnelle entraînant une impossibilité d'exercer son activité de transaction immobilière :

- deux dirigeants différents (Gabriel Pacheco et Marc Brimeux) sont susceptibles de demander l'attribution de la carte de transaction pour la société SAFTI sarl ;
- l'activité immobilière pourrait être développée sur la société INFI, elle aussi titulaire d'une carte de transaction ;
- le Groupe a mis en place des procédures de contrôle et de surveillance de ses activités, notamment par le contrôle des mandats et des compromis avant la signature.

Les conseillers indépendants ne sont quant à eux pas titulaires d'une carte de transaction mais d'une attestation les habilitant à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte du détenteur de la carte de transaction.

Cette attestation est actuellement délivrée par SAFTI et visée par la préfecture du siège de SAFTI.

L'attestation signée par SAFTI et le conseiller est envoyée à la préfecture accompagnée du contrat d'agent mandataire, de la pièce d'identité du conseiller et de son extrait K d'agent commercial. La préfecture procède à la vérification des données et du casier judiciaire du conseiller. Elle vise enfin l'attestation en apposant sa signature et renvoie le document à la Société. SAFTI se chargera ensuite de la transmettre au conseiller en immobilier.

Les conseillers indépendants sont par ailleurs, soumis aux mêmes sanctions en cas de non respect des lois, règlements ou obligations.

Si un conseiller en immobilier devait perdre sa capacité à exercer son métier, il pourrait par « ricochet » entraîner des sanctions pour la Société.

C'est pourquoi le Groupe œuvre pour la professionnalisation des conseillers indépendants et a mis en place des processus de formation très poussés.

Néanmoins le retrait d'une attestation pour un conseiller en immobilier ne saurait remettre en cause les activités du Groupe dans leur ensemble.

### 4.4.2 Risques de responsabilité en qualité de mandant des conseillers en immobilier

SAFTI sarl (filiale à 100% du groupe) mandate des conseillers en immobiliers pour développer sa clientèle. Ainsi les conseillers en immobilier sont mandatés pour trouver des biens à la vente ou à la location. Pour contractualiser la relation commerciale entre SAFTI sarl et le client, le conseiller en immobilier signe les mandats de vente, de recherche ou de location au nom et pour le compte de SAFTI sarl.

Ainsi, l'ensemble des mandats conclus avec des clients sont sous la responsabilité directe de SAFTI sarl.

L'ensemble des actions des conseillers dans ce cadre, et donc toute inexécution ou mauvaise exécution d'un mandat, comme toute violation de toute disposition légale ou réglementaire (comme par exemple sur le statut du conseiller, ou en matière de prévention et de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement de terrorisme) est donc sous la responsabilité de SAFTI sarl.

Pour limiter ce risque, trois types de mesures ont été prises par le Groupe.

Le Groupe œuvre au quotidien pour la professionnalisation de ses conseillers en immobilier. Les programmes de formation et de suivi sont très importants ; ainsi, en 2013, 5000 heures stagiaires de formation ont été dispensées. Par ailleurs, sur la même période, 3200 suivis téléphoniques individuels (convenus d'un commun accord entre les conseillers qui le souhaitent et le Groupe) ont été délivrés et ont permis de suivre l'activité des conseillers et de les assister au mieux dans leurs problématiques quotidiennes.

Ensuite, tous les documents signés par les mandataires sont relus par le service Mandats & Ventes du Groupe permettant ainsi de vérifier l'exactitude des documents et leur conformité à la loi. De plus, l'ensemble des compromis et actes de vente sont signés par devant notaire ce qui permet de limiter très fortement la responsabilité du Groupe en cas de litige postérieur sur la transaction ou le bien vendu.

Enfin, le Groupe requiert que chaque conseiller souscrive une assurance responsabilité civile et professionnelle. Cette démarche de responsabilisation des conseillers en immobilier a toujours été présente au sein du Groupe puisque que dès la création de [la Société] en 2010, cette assurance était une condition sine qua non pour devenir conseiller en immobilier du Groupe. Cette souscription est d'ailleurs devenue obligatoire depuis la Loi Alur. De la même façon, le Groupe a naturellement souscrit une assurance du même type.

#### **4.4.3 Risques de dépassement par les conseillers en immobilier des actions autorisées par leur statut**

Les conseillers en immobilier, n'étant pas titulaires d'une carte de transaction, ne peuvent exercer la profession d'agent immobilier. Le champ de leurs activités est donc plus restreint que celui de l'agent immobilier. Ainsi, ils ne peuvent percevoir des fonds, donner des consultations juridiques, rédiger des actes sous seing privé (à l'exception des mandats) ni même encore assurer la direction d'un établissement ou d'une agence. En revanche, ils sont autorisés à « négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte » de l'agent immobilier. Il existe par conséquent des risques d'une part d'évolution législative ou jurisprudentielle de ce qui est permis à un conseiller immobilier de faire dans le cadre de son activité, et d'autre part que tel ou tel conseiller, individuellement accomplisse des actes réservés à l'agent immobilier et soit poursuivi, voire condamné, pour exercice illégal de la profession d'agent immobilier.

Pour limiter ces risques, le Groupe a délimité précisément les activités autorisées des activités interdites à ses conseillers en l'état actuel du droit, et en dresse un panorama précis à l'usage de ses conseillers. Le Groupe est en outre en état de veille permanente sur toutes les évolutions possibles du statut notamment au sein du SYREMI, le Syndicat des réseaux de mandataires en immobilier.

Par ailleurs, le Groupe a développé et standardisé des procédures internes permettant de veiller à ce que les activités des conseillers soient cadrées (dans le respect de leur indépendance) et soient conformes à la législation. L'ensemble des actes sous seing privé sont ainsi signés par devant notaire. Les honoraires d'agence sont directement perçus par le Groupe par l'intermédiaire du notaire permettant ainsi une traçabilité des fonds versés. Enfin, le modèle du Groupe étant basé sur un modèle « sans agence physique », aucune responsabilité de direction d'établissement ne saurait être confiée à un conseiller en immobilier.

#### **4.4.4 Risques liés à la requalification du contrat conclu avec les conseillers indépendants**

Le contrat d'agent commercial mandataire indépendant en immobilier que conclut le Groupe avec chacun des conseillers en immobilier est un contrat commercial, conclu entre indépendants. Il ne s'agit pas d'un contrat de travail.

Une requalification du contrat en contrat de travail pourrait être recherchée par un conseiller en délicatesse avec le Groupe ou par la sécurité sociale. Si une telle requalification était admise par les tribunaux compétents, elle pourrait entraîner des surcoûts financiers pour le Groupe (notamment en termes de charges sociales et d'indemnités de rupture). Une requalification dépendrait principalement de la démonstration de l'existence d'un lien de subordination entre le Groupe et le conseiller indépendant. La jurisprudence se fonde en général sur un faisceau d'indices pour caractériser cet élément. Ainsi par exemple, le fait de devoir être présent ou d'assurer une permanence dans une agence, l'obligation de faire des comptes-rendus d'activités, l'obligation d'assister à des réunions de travail.

En revanche, les juges refusent la requalification en contrat de travail quand le mandataire est totalement libre et autonome dans l'organisation de son activité et de ses congés, le choix de ses clients, des secteurs géographiques d'intervention et de prospection, dans les canaux de publicité ou encore lorsque le mandataire prend en charge lui-même ses frais professionnels.

Au sein du Groupe, l'indépendance et l'autonomie des conseillers sont des priorités. Ainsi, il n'y a aucune contrainte concernant les congés, dans les horaires ou dans la durée du travail, et le Groupe ne fixe pas aux conseillers d'objectifs personnels (le contrat d'agent mentionnant uniquement un montant minimum - faible - de chiffre d'affaires annuel). Les services d'accompagnement sont toujours proposés sans être obligatoires. Chaque conseiller gère lui-même sa comptabilité, finance ses frais professionnels et paie un pack mensuellement pour pouvoir bénéficier des services du Groupe. Enfin, aucune réunion n'est imposée, aucune permanence n'est demandée et le mandataire a le choix dans les outils de diffusion qu'il souhaite utiliser pour ses annonces immobilières.

Chaque conseiller s'engage auprès du Groupe à respecter la réglementation et des bonnes pratiques propres à son activité immobilière. Le Groupe est susceptible de s'assurer du respect de cet engagement sans que cela implique une immixtion dans l'activité des conseillers.

Par conséquent, au vu de l'organisation du Groupe, la Société estime que le risque est très faible voire inexistant, de manière générale comme à l'égard de chacun des mandataires. Il n'est cependant pas exclu que tel ou tel tribunal saisi d'un cas particulier ait une appréciation différente. A ce jour le Groupe collabore avec plus de 600 conseillers indépendants et n'a jamais reçu, depuis sa création en 2010, de demande amiable ou judiciaire de requalification des mandats en contrat de travail.

#### **4.4.5 Risques liés aux évolutions du cadre réglementaire**

##### **Evolutions de la réglementation du statut d'autoentrepreneur**

Au début de leur activité, plus de 90% des conseillers en immobilier optent pour le régime de l'auto-entrepreneur. Ils apprécient particulièrement la simplicité des obligations comptables et l'absence d'avance de cotisations en l'absence d'encaissement de chiffre d'affaires.

Le risque d'une suppression de ce régime ou de tout ou partie des avantages liés à ce régime pourrait d'une part rendre plus difficile la capacité à attirer de nouveaux conseillers en immobilier et complexifier leur fidélisation, et d'autre part désorganiser l'activité des conseillers en immobilier ayant adopté le régime (notamment du fait de la nécessité d'étudier et modifier leur régime au détriment du temps passé à l'exercice de leur activité).

Contrairement à ce que laissaient craindre certaines déclarations politiques, la loi n° 2014-626 du 18 juin 2014 relative à l'artisanat, au commerce et aux très petites entreprises a réformé le régime de l'auto-entrepreneur, en confirmant pour l'instant les principaux avantages (notamment par la fusion des régimes du micro-social et du micro-fiscal au plus tard au 1er janvier 2016). Néanmoins, il n'est pas exclu que ce statut soit ultérieurement remis en cause, dans le sens des déclarations politiques mentionnées ci-dessus, ce qui pénaliserait les conseillers et le Groupe.

##### **Evolutions de la réglementation de la profession immobilière**

La profession immobilière est régie principalement par la loi n°70-9 du 2 janvier 1970, dite loi Hoguet. Ce texte définit notamment le périmètre des activités, les obligations et responsabilités des acteurs. Une évolution des possibilités de recours aux conseillers indépendants ou une limitation de leurs champs d'intervention pourrait avoir des conséquences négatives sur les activités de l'entreprise.

Cependant la loi n°2014-366 du 24 mars 2014, dite Loi Alur a conforté le Groupe dans son dispositif. Une partie des nouvelles obligations imposées par la loi avaient d'ailleurs déjà été anticipées par le Groupe (obligation de souscrire à une RCP pour chacun des conseillers par exemple).

Des décrets d'application sont maintenant attendus notamment concernant les obligations de formation et de compétences des conseillers indépendants.

la loi fait évoluer la réglementation relative au personnel des agences immobilières (indistinctement réseaux traditionnels et réseaux de mandataires). Cette loi prévoit que désormais les conseillers (indépendants ou salariés) devront justifier d'une « compétence professionnelle ».

A noter que toutes les personnes qui, à la date de la loi, disposait de l'habilitation sont réputées justifiées de cette compétence. Cette justification concerne donc les personnes recrutées à compter du 24 mars 2014.

Ce critère de « compétences professionnelles » pourrait constituer un frein au « recrutement » si les critères choisis étaient restrictifs et requerraient un haut niveau de qualification.

Néanmoins, SAFTI est relativement confiant sur ce point. En effet, la loi Alur a donné naissance au Conseil National de la Transaction et de la Gestion Immobilières où siègent de grandes fédérations de la profession comme la FNAIM ou le SNPI. Elles auront notamment pour mission de proposer la nature et les obligations en matière de « compétences professionnelles » pour les conseillers en immobilier. Or au sein de ces fédérations plus de 70% des conseillers ont le statut d'agent commercial indépendant, il est donc probable que ces fédérations auront pour objectif de proposer des dispositifs faiblement restrictifs qui permettront de continuer à pouvoir recruter de manière assez large de nouveaux conseillers tout en professionnalisant ses acteurs. Ce Conseil devrait ainsi permettre d'adopter des mesures cohérentes et mesurées pour nos métiers.

Par ailleurs, le Groupe s'engage depuis toujours sur la professionnalisation de ses conseillers. L'entreprise est d'ailleurs certifiée ISO 9001 depuis 2013 sur l'accompagnement et la formation dispensés. Le Groupe est donc confiant sur ses capacités à mettre en place les dispositifs de formation nécessaires.

#### **Evolutions de la réglementation des transactions immobilières**

Dans le cadre de ses activités, le Groupe est soumis à la réglementation des transactions immobilières. Un durcissement du cadre légal pourrait complexifier et alourdir les transactions immobilières.

En 2014, plusieurs nouvelles lois ont été publiées et concernent directement les activités du Groupe.

La Loi Alur est venue renforcer le cadre réglementaire. Des décrets d'application sont attendus pour mettre en place l'ensemble des mesures. Ce texte est très large et concerne différents champs, notamment la location, la transaction, l'urbanisme, la copropriété...

La loi n° 2014-344 du 17 mars 2014 relative à la consommation, dite loi Hamon, vient renforcer la protection du consommateur.

La loi n° 2014-626 du 18 juin 2014 relative à l'artisanat, au commerce et aux très petites entreprises, dite loi Pinel, vient modifier le régime des baux commerciaux.

Le 29 août 2014, le gouvernement a annoncé une série de nouvelles mesures qui visent à relancer la construction, favoriser l'acquisition de logements neufs (taux réduit de TVA) et l'investissement locatif (assouplissement des règles) ou encore améliorer l'habitat (crédit d'impôt passé à 30%). Ces mesures visent en partie à simplifier et assouplir la loi Alur.

Ces différentes lois viennent modifier la législation applicable aux transactions immobilières, suivant les types de bien ou les types d'intervenants. Bien que les effets escomptés à ce jour de ces modifications ne semblent pas de nature à pénaliser les activités du Groupe, la mise en œuvre de ces dispositions légales par les décrets en cours de rédaction ou d'autres modifications ultérieures de ces lois ou les pratiques qui pourraient découler de leur application ou mise en œuvre pourraient avoir un impact sur le comportement des acteurs du marché, les transactions immobilières, l'activité des conseillers en immobilier et sur le Groupe.

## **4.5 Procédures judiciaires et d'arbitrage**

A la date du présent Document de Base, deux procédures sont engagées contre la Société :

- Un client a vendu son bien par l'intermédiaire de SAFTI. Il estime qu'il y a eu une erreur de 5 k€ sur le montant de la vente de son bien. Les dommages et intérêts demandés à la Société sont de 7 k€.
- Deux clients ont acquis un terrain agricole par l'intermédiaire de SAFTI. Or ceux-ci ont aménagé le mauvais terrain au motif que c'est celui-ci qui leur avait été présenté par le vendeur et le conseiller SAFTI lors de la visite. Ils estiment que la responsabilité de SAFTI a été engagée et demandent 9,9 k€.

A la date du présent Document de Base, SAFTI a engagé 5 procédures contre des clients. La Société réclame au total 45 k€ de dommages et intérêts.

A la date du présent Document de Base, à l'exception de ces litiges, il n'existe pas de procédure judiciaire ou d'arbitrage (y compris toute procédure dont la Société a connaissance, qui soit 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.

## 4.6 Assurances et couverture des risques

La Société a mis en place une politique de couverture des principaux risques assurables avec des montants de garantie qu'elle estime compatibles avec ses impératifs de consommation de trésorerie et ses activités.

La Société a souscrit les polices d'assurance suivantes :

- Assurance des locaux ;
- Assurance Responsabilité Civile Professionnelle ;
- Garantie financière.

Les principales caractéristiques de ces polices sont résumées ci-dessous :

Type de contrat / risques couverts	Assureur	Observations / plafond par sinistre	Echéance
Locaux du siège social : -Incendie, tempête, grêle, neige -Dégâts des eaux -Vol, vandalisme -Bris de glace -Dommages électriques -Attentats -Catastrophes naturelles -RCP -Défense pénale et recours	ALLIANZ	-Incendie, tempête, ... : 30 000 € -Dégâts des eaux : 30 000 € -Vol, vandalisme : 15 000 € -Bris de glace : 5 000 € -Dommages électriques : 5 000 €	14/05/2015
Garantie financière	COMPAGNIE EUROPEENNE DE GARANTIE ET DE CAUTIONS	Garanti à concurrence de 110 000 €	31/12/2014
Responsabilité Civile Professionnelle : -Tous dommages corporels, matériels et immatériels confondus	GROUPE GENERALI	<u>Responsabilité Civile Exploitation :</u> Tous dommages corporels, matériels et immatériels confondus : 8 000 000 € par sinistre Dont : -Recherches en Faute Inexcusable : 1 500 000 € par sinistre et année d'assurance -Dommages matériels et immatériels consécutifs : 2 300 000 € par sinistre -Dommages Immatériels Non Consécutifs : 160 000 € par sinistre -Dommages d'atteintes à l'environnement accidentelles : 350 000 € par sinistre et par année d'assurance  <u>Responsabilité Civile professionnelle :</u> Tous dommages confondus : 8 000 000 € par année d'assurance Dont : -Dommages immatériels non consécutifs : 1 800 000 € par année d'assurance	31/12/2014

La Société ne peut garantir qu'elle sera toujours en mesure de conserver, et le cas échéant d'obtenir, des couvertures d'assurance similaires à un coût acceptable, ce qui pourrait la conduire, notamment au fur et à mesure de son développement, à accepter des polices d'assurance plus onéreuses et à assumer un niveau de risque plus élevé. Par ailleurs, l'occurrence d'un ou plusieurs sinistres importants, même s'ils sont couverts par ces polices d'assurances, pourrait sérieusement affecter l'activité de la Société et sa situation financière compte tenu de l'interruption de ses activités pouvant résulter d'un tel sinistre, des délais de remboursement par les compagnies d'assurance en cas de dépassement des limites fixées dans les polices et, enfin, en raison du renchérissement des primes qui s'en suivrait.

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

## 4.7 Risques financiers

Les données comptables mentionnées dans le présent paragraphe sont issues des comptes semestriels consolidés de la Société au 30 juin 2014 en normes françaises.

### 4.7.1 Risque de liquidité

Le financement du développement de la Société s'est effectué par un renforcement de ses fonds propres par voie d'augmentations de capital (225 k€), par dette bancaire (1 000 k€)

A la date du présent Document de Base, malgré les bénéfices, les capitaux propres de la Société sont négatifs.

Depuis 2013, la Société a un résultat d'exploitation et un résultat net positifs. Elle génère des flux de trésorerie positifs.

La Société estime qu'elle pourra couvrir ses besoins pour les 12 prochains mois. La Société estime également ne pas être exposée à un risque de liquidité et qu'elle pourra tenir ses engagements.

Le tableau ci-dessous illustre le risque de liquidité sur les engagements pris au 30/06/2014, par échéance:

Prêteurs – en k€	Montant dû 30/06/2014	A 1 an au plus	De 1 à 5 ans	A + 5 ans
(a) Dette bancaire	758	505	253	0
(b) Dette envers Santa Maria	175	175	0	0
<b>Total</b>	<b>933</b>	<b>680</b>	<b>253</b>	<b>0</b>

a) Un emprunt bancaire d'un montant de 1 000 k€ a été contracté par SAFTI Sarl le 16 décembre 2013 pour financer son développement. Cet emprunt est à un taux fixe de 2% par an et a une durée de 2 ans. Il est garanti à 100% par la société Santa Maria, société détenue à 100% par Monsieur Gabriel Martin Pacheco, Président directeur Général de SAFTI Groupe. Le prêt s'amortit en 8 trimestrialités de 125 k € à partir du 05 janvier 2014.

Cet emprunt ne fait pas l'objet de covenant.

Au 30 juin 2014, le capital restant dû est de 758 k€.

b) Au 30 juin 2014, Safti Groupe a une dette financière envers la société Santa Maria, société détenue à 100% par Monsieur Gabriel Martin Pacheco, Président directeur Général de Safti Groupe d'un montant de 175 k€.

A l'origine ce prêt était de 1 700 k€. Il a été progressivement remboursé au cours des derniers exercices, d'une part grâce aux résultats dégagés par la Société, et d'autre part grâce à la trésorerie recueillie via l'emprunt bancaire contracté décrit ci-dessus.

Ce prêt est porteur d'intérêts à hauteur de 1%. Cette dette a été intégralement remboursée au 31 août 2014.

### 4.7.2 Risque de taux

Le tableau ci-dessous présente, à la date du présent Document de Base, le taux employé pour chacune des dettes financières de la Société.

Nature Emprunts (en k€)	Avant couverture				Après couverture			
	Taux "zéro"	Taux fixe	Taux variable	Total	Taux "zéro"	Taux fixe	Taux variable	Total
Emprunt bancaire		758		758		758		758
Compte courant actionnaire		175		175		175		175
<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>933</b>	<b>0</b>	<b>933</b>	<b>0</b>	<b>933</b>	<b>0</b>	<b>933</b>

La perte d'opportunité due à une variation de - 1 % des taux d'intérêt sur le résultat avant impôt et les capitaux propres avant impôts au 30 juin 2014 est de 9,3 k€.

Enfin, les disponibilités de la Société étaient placées en 30 juin 2014 sur des comptes de dépôt pour un montant 229 k€ dont 170 K€ sur un compte de dépôt à vue et 59 K€ sur un compte de dépôt à terme.

### 4.7.3 Risque de change

A la date du présent Document de Base, les revenus ainsi que les charges de la Société sont tous libellés en euros.

La Société n'est, par conséquent, pas exposée à un risque de change.



#### **4.7.4 Risque pays**

Safti est implantée en France. La Société estime que le risque pays est négligeable.

#### **4.7.5 Risque sur actions**

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

#### **4.7.6 Risque de dilution**

A la date du présent Document de Base, aucun instrument dilutif n'a été émis. La Société n'est, par conséquent, pas exposée à ce risque.

## 5 Informations concernant l'émetteur

### 5.1 Histoire et évolution de la Société

#### 5.1.1 Raison sociale

La Société a pour dénomination sociale : Safti Groupe

#### 5.1.2 Lieu et numéro d'enregistrement

La Société est immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Toulouse sous le numéro B 533 729 240.

#### 5.1.3 Date de constitution et durée

Initialement constituée sous forme de Société à responsabilité limitée pour une durée de 99 années, la Société a été transformée en Société anonyme à Conseil d'Administration par décision de l'assemblée générale des actionnaires réunie le 23 février 2012

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.

La date de clôture des comptes est fixée au 31 décembre de chaque année.

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

Safti Groupe est une Société Anonyme à Conseil d'Administration.

Le siège social de la Société est situé au 118, route d'Espagne - Immeuble "Le Phénix" - Bât. B - 31100 Toulouse - France.

Tel: 08 10 45 45 40

Site internet : [www.safti.fr](http://www.safti.fr)

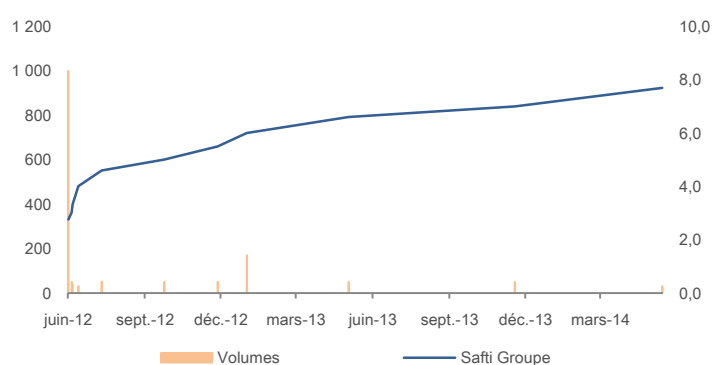
#### 5.1.5 Cotation sur le Marché Libre

La Société est cotée sur le Marché Libre à Paris depuis le 22 juin 2012.

Son code mnémonique est : MLSFT

Son code ISIN est : FR0011233261

Evolution du cours de Safti Groupe depuis sa 1<sup>ère</sup> cotation



Il est précisé que la cotation des actions de la Société sur le Marché Libre sera suspendue à partir de la date d'enregistrement du présent Document de Base.

### 5.1.6 Historique de la Société

- **Juillet 2010** : Les associés décident de créer la société SAFTI et recrutent les premiers salariés pour développer l'activité.
- **Novembre 2010** : Les 2 premières formations initiales de conseillers en immobilier ont lieu à Paris et Toulouse.
- **janvier 2011** : Mise en place un parcours d'intégration de 3 mois. Chaque nouveau conseiller en immobilier bénéficie d'un accompagnement et de formations spécifiques pour lui permettre d'acquérir les compétences et qualités nécessaires à son activité.
- **Novembre 2011** : Mis en service auprès de l'ensemble de son réseau du logiciel de transaction Omega.
- **Mai 2012** : Le groupe SAFTI met en place un système de parrainage permettant de fidéliser ses conseillers et de développer ses équipes.
- **Juin 2012** : Le groupe SAFTI s'introduit en bourse sur le marché libre de la bourse de Paris.
- **Février 2013** : Le groupe SAFTI lance l'Académie SAFTI, une formule innovante de formation mixte dite « blended learning » qui conjugue à la fois des formations en face à face et des formations en ligne.
- **Mai 2013** : SAFTI lance un service de prise de RDV à l'attention de ses conseillers en immobilier. Une plateforme téléphonique est créée et contacte les particuliers mettant en vente leur bien afin de leur proposer les services des conseillers en immobilier SAFTI.
- **Juillet 2013** : SAFTI obtient la certification Qualité ISO 9001 pour les activités de développement, formation, accompagnement et suivi des conseillers en immobilier.
- **Novembre 2013** : 1<sup>ère</sup> convention nationale de SAFTI.
- **Janvier 2014** : Le groupe SAFTI propose de nouveaux services dans le cadre des mandats exclusifs : la garantie revente et la création d'un site Internet dédié à chaque bien mis en vente.
- **Avril 2014** : Nouvelle version du logiciel OMEGA qui devient une vraie plate-forme de gestion d'activités

Il est précisé qu'un historique plus précis de la Société figure au paragraphe 6.3.

## 5.2 Investissements

### 5.2.1 Principaux investissements réalisés par la Société au cours des exercices 2013 et 2012

Les informations financières ci-dessous sont issues des états financiers consolidés de la Société pour les exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012 figurant respectivement aux paragraphes 20.1 et 20.2 du présent Document de Base.

En k€	2013	2012
Immobilisations Incorporelles nettes	0	9
Immobilisations Corporelles nettes	41	51
Immobilisations financières nettes	17	17
Actifs Immobilisés nets	58	77

En k€	2013 (12 mois)	2012 (12 mois)
Investissements Incorporels	0	29
Investissements Corporels	0	0
Investissements en Immobilisations Financières	0	0
Total des Investissements	0	29

En 2012, la Société a réalisé 29 k€ d'investissement pour la création de son site internet et l'élaboration des documents pour les clients et conseillers.

### 5.2.2 Principaux investissements réalisés par la Société au 1<sup>er</sup> semestre 2014

La société n'a réalisé aucun investissement au 1<sup>er</sup> semestre 2014.

### 5.2.3 Principaux investissements de la Société en cours de négociation depuis le 30 juin 2014

Néant.

### 5.2.4 Principaux investissements à venir

Pour son développement commercial à court terme, la Société envisage, sous réserve de trouver les financements nécessaires, de :

- Financer une campagne de marketing et de publicité (télévision et radio) visant à développer son image,
- Saisir les opportunités d'acquisition de petits réseaux concurrents.

## 6 Activité de la Société

---

### 6.1 Présentation générale

SAFTI est un réseau immobilier spécialiste de la transaction de logements anciens, de terrains et d'immobilier commercial et d'entreprise, intervenant sur l'ensemble du territoire national via un réseau de conseillers indépendants en immobilier.

SAFTI a connu un développement très significatif depuis sa création en 2010 passant de 837 K€ de chiffre d'affaires en 2011 à 3 380 K€ en 2012 et à 6 813 K€ en 2013.

Sur le 1<sup>er</sup> semestre 2014, SAFTI réalise un chiffre d'affaires de 4 360 K€, soit une progression de 62% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2013.

La dynamique de croissance de SAFTI s'est accompagnée de résultats significativement positifs dès son 3<sup>ème</sup> exercice. En effet, SAFTI a réalisé un résultat d'exploitation de 606 K€ en 2013 et de 531 K€ au 1<sup>er</sup> semestre 2014, en progression de 121% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2013.

Ce développement rapide et rentable s'explique par le modèle adopté par SAFTI. C'est-à-dire celui d'un réseau immobilier à domicile (sans boutique physique) qui fait la part belle à Internet et aux nouvelles technologies. Un modèle qui place également le conseiller indépendant<sup>2</sup> du réseau au cœur de sa stratégie, lui offrant toutes les formations, l'accompagnement et les outils nécessaires à sa réussite.

SAFTI perçoit sur les transactions des honoraires d'agence représentant en moyenne 4-5% du prix de la transaction et reverse entre 70 et 99% de ces honoraires aux conseillers immobiliers indépendants mandatés par SAFTI. La « rémunération nette » de SAFTI est donc en moyenne de l'ordre de 1,2% du montant des transactions. SAFTI assure sa rentabilité grâce à l'absence de coûts de structure significatifs (absence de boutiques, recours à des indépendants, mutualisation des coûts pour l'ensemble des conseillers indépendants...).

Le business model de SAFTI repose ainsi sur un modèle gagnant-gagnant entre les 3 parties :

- les clients finaux, qui bénéficient de taux d'honoraires d'agence généralement inférieurs à ceux des agences « traditionnelles » ;
- les conseillers indépendants, qui bénéficient d'un système de rétrocession de commissions très généreux (de 70 à 99% des honoraires contre en moyenne 35% en agence « traditionnelle ») ;
- la tête de réseau SAFTI, qui bénéficie d'un business model souple, optimisé et rentable.

Depuis 2013, SAFTI est certifié Qualité ISO 9001 pour ses activités de développement, formation et accompagnement des conseillers indépendants en immobilier.

Au 1<sup>er</sup> juillet 2014, SAFTI compte 23 salariés (19,20 Équivalent Temps Plein) et 600 conseillers indépendants.

### 6.2 Présentation du marché

#### Introduction

En 2010, l'ensemble des activités immobilières ont représenté 2% du PIB de la France (pourcentage globalement constant depuis 2005) et 1% de l'emploi salarié total (chiffre stable sur la décennie). Elles ont contribué à hauteur de 10% de la valeur ajoutée créée par l'ensemble des services marchands non financiers et à hauteur de 2% de l'emploi de ce même secteur.

Parmi ces activités immobilières, se distinguent les activités dites de « Transaction » et celles d'Administration de biens.

---

<sup>2</sup> SAFTI a donc conclu avec chacun de ses conseillers un **contrat de mandat** dans le cadre des textes suivants :

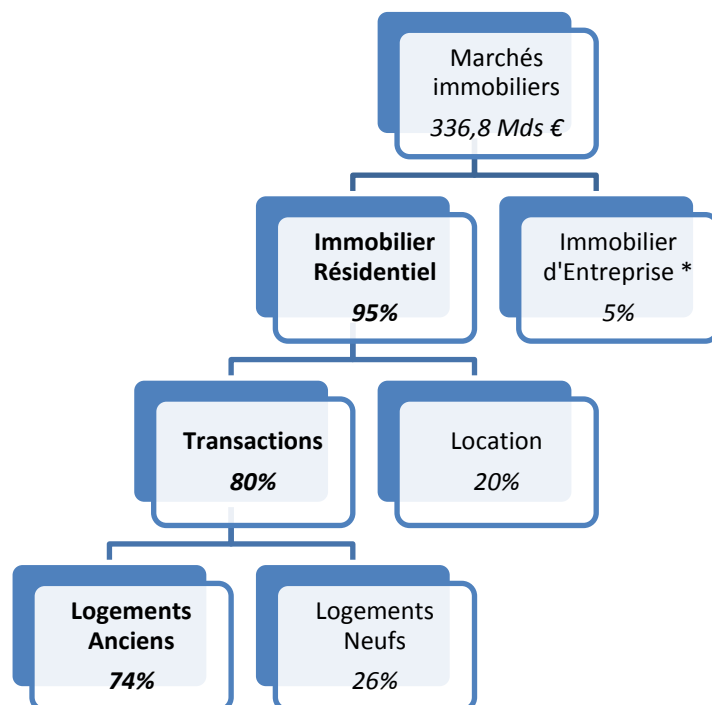
- Article 4 de la loi n°70-9 du 02/01/1970, dite « loi Hugué », modifiée par la loi du 13/07/2006, dite « loi ENL » et par la loi n°2014-366 du 24 mars 2014, dite Loi Alur

- Chapitre IV du titre III du livre 1er du Code de Commerce relatif au statut d'agent commercial

L'article L134-1 du code du commerce définit l'agent commercial ainsi : « *Un agent commercial est un mandataire qui, à titre de profession indépendante, sans être lié par un contrat de louage de services, est chargé, de façon permanente, de négocier et, éventuellement, de conclure des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestation de services, au nom et pour le compte de producteurs, d'industriels, de commerçants ou d'autres agents commerciaux.* »

Au sein des activités de « Transaction », les marchés immobiliers ont comptabilisé en 2011 une valeur marchande de 336,8 milliards d'euros.

Ces marchés immobiliers se décomposent en plusieurs segments de marché :



*Répartition en pourcentage de la valeur marchande des différents segments de marché*

*\* Activité d'Investissement uniquement, hors activité de vente et de location de locaux d'entreprise (demande placée) pour lesquelles on ne dispose pas de la valeur du marché*

*(Source : Étude CREDOC « Portrait économique du secteur de l'immobilier » – Juin 2013, selon données SOes, CBR)*

Il convient ainsi de noter que la transaction de logements anciens est de loin le premier segment des marchés immobiliers, et le segment sur lequel se concentre presque la totalité du chiffre d'affaires issu des ventes de SAFTI.

En 2013, 97% des honoraires d'agence perçus par SAFTI étaient en effet issus de la vente de logements anciens et de terrains.

La présentation qui suit va donc être consacrée uniquement au segment de la transaction de logements anciens.

## 6.2.1 Panorama de la transaction de logements anciens

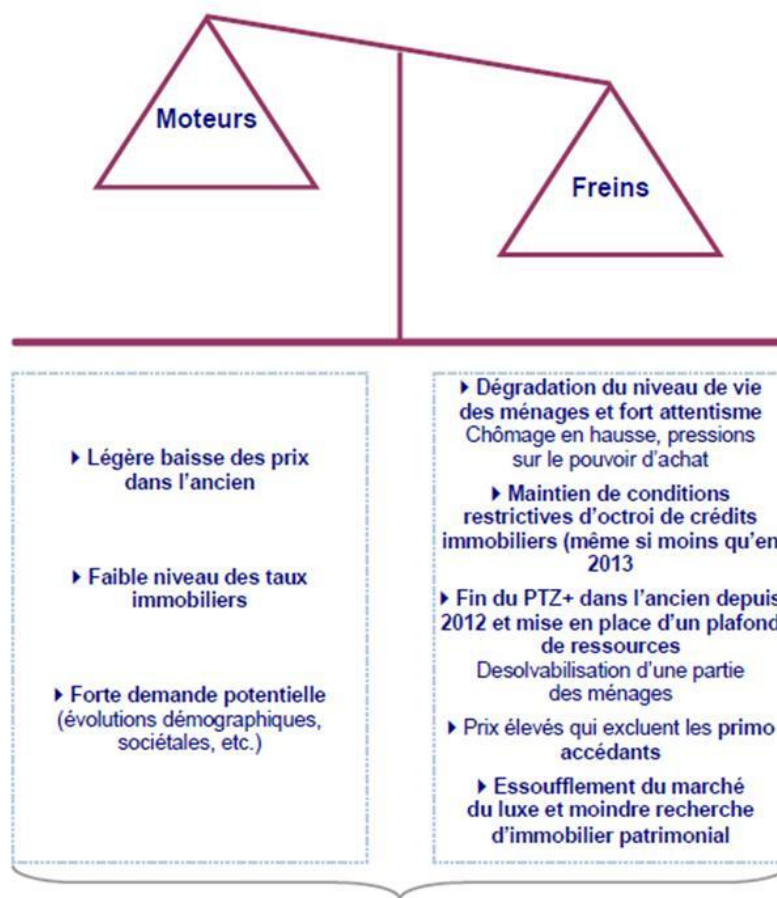
### 6.2.1.1 Un marché sensible à la conjoncture à court terme

Les activités de Transaction sont plus sensibles aux variations de la conjoncture économique générale que les activités d'Administration de biens.

6 déterminants conjoncturels peuvent influencer à court et moyen termes sur le segment de la transaction de logements anciens :

- Le pouvoir d'achat immobilier des ménages
- L'accès au financement
- Le contexte fiscal et réglementaire
- Le rôle de l'Etat,
- La pression des clients sur les honoraires,
- L'intensité concurrentielle dans le secteur

Ces déterminants peuvent à la fois être des freins ou des moteurs à la croissance du segment.



\* Parmi les mesures en faveur de l'accession à la propriété annoncées par le Gouvernement le 25 juin 2014, le PTZ dans l'ancien va être rétabli dans certaines zones rurales restant à définir.

(Source : Étude Xerfi « Immobilier de logements en France et en régions », page 36 – Janvier 2014)

#### ➤ Évolutions réglementaires récentes et leurs impacts sur le marché

##### **La loi n°2014-366 pour l'Accès au Logement et un Urbanisme Rénové, dite loi ALUR**

La loi ALUR, parue au Journal Officiel en date du 26 mars 2014, a été très médiatisée, notamment pour tout ce qui concerne la location : encadrement des loyers, garantie universelle des loyers (GUL), locations meublées, etc.

Un certain nombre de mesures concerne l'activité de transaction de logements anciens, même si ces mesures occupent une place mineure dans la loi. Ces mesures concernent principalement les thèmes suivants :

- Renforcement de la déontologie, de la formation et du contrôle des professions de l'immobilier : obligation de communiquer sur le statut des négociateurs, sur les pourcentages d'honoraire ; obligation de formation des professionnels de l'immobilier ; mise en place d'un Conseil National de la Transaction et de la Gestion Immobilière...
- Renforcement de la réglementation en matière de syndic de copropriété avec la mise en place d'un registre d'immatriculation des copropriétés et des obligations renforcées en matière d'information des acquéreurs.
- Modification des règles d'urbanisme avec notamment la modernisation des documents de planification à l'échelle communale et intercommunale.

Le 29 août 2014, le gouvernement a annoncé la simplification et le recentrage de certaines mesures de la loi. Ainsi, l'encadrement des loyers a été limité à titre expérimental à Paris et aux villes volontaires, la garantie universelle des loyers va être recentrée et les formalités en cas d'acquisition vont être simplifiées.

##### **La loi n° 2014-626 du 18 juin 2014 relative à l'artisanat, au commerce et aux très petites entreprises, dite loi Pinel**

Cette loi porte sur la dynamisation des commerces de proximité, le renforcement de la diversité commerciale dans les territoires, la valorisation des savoir-faire des artisans et la simplification des régimes de l'entreprise individuelle.

Cette loi concerne donc l'immobilier à un double niveau, à la fois dans l'activité elle-même (mesures de rénovation des baux commerciaux) mais aussi en ce qui concerne le régime juridique des conseillers indépendants en immobilier. Ainsi, cette loi simplifie le régime de l'entreprise individuelle en créant un régime unique de la micro-entreprise, fusionnant les régimes du micro-social (auto-entrepreneurs) et du micro-fiscal. Ces mesures entreront en vigueur au plus tard à compter de janvier 2016. Le régime de l'entreprise individuelle actuellement plébiscité par la plupart des conseillers indépendants en immobilier se voit donc confirmé par cette réforme.

#### **Plan de relance du logement du 29 août 2014**

Le gouvernement a annoncé une série de nouvelles mesures qui visent à relancer la construction, favoriser l'acquisition de logements neufs et l'investissement locatif ou encore améliorer l'habitat. Une des mesures importantes de ce plan consiste notamment à libérer du foncier et va permettre de développer les ventes de terrain.

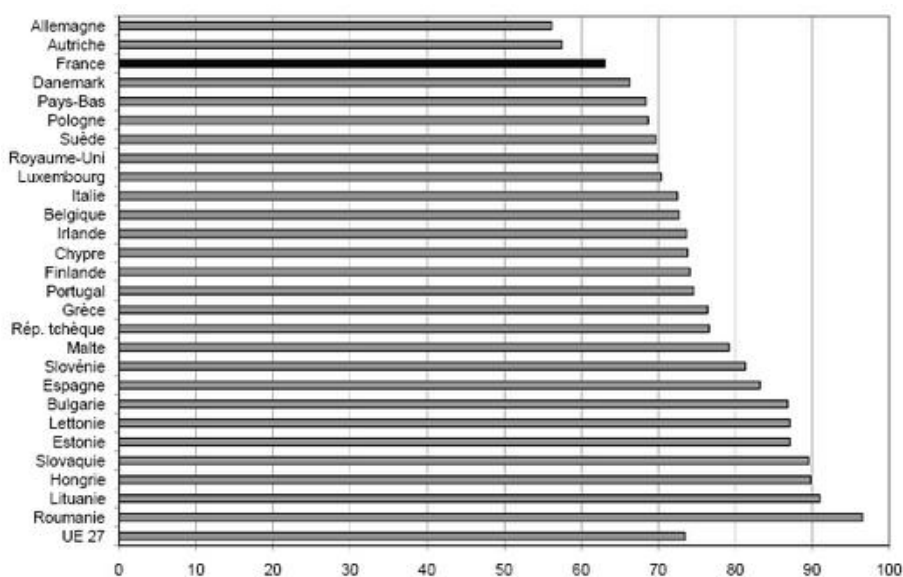
Ces différentes lois font évoluer les mesures existantes : elles viennent les préciser, les renforcer ou les simplifier. L'ensemble des nouvelles mesures ne sont pas encore entrées en application et des décrets sont attendus pour permettre leur bonne application.

#### **6.2.1.2 Un marché porté par des fondamentaux solides à long terme**

Au-delà des variations de la conjoncture, le marché de l'immobilier ancien bénéficie de fondamentaux favorables à son activité à moyen et long termes, à savoir :

##### ➤ La part des propriétaires de logements en France

La proportion de propriétaires en France, établie en 2009 à 63,1%, est inférieure à la moyenne de l'Union Européenne, où les taux de propriétaires sont largement supérieurs à 60%, voire à 80%.



Part de la population vivant dans un ménage propriétaire de son logement en 2009 dans l'UE 27

(Source : Eurostat)

Le fait que les français sont plutôt moins propriétaires que la moyenne européenne, milite pour que l'on puisse considérer qu'il existe une forte réserve de croissance du marché, faisant des potentiels acquéreurs un marché à conquérir.

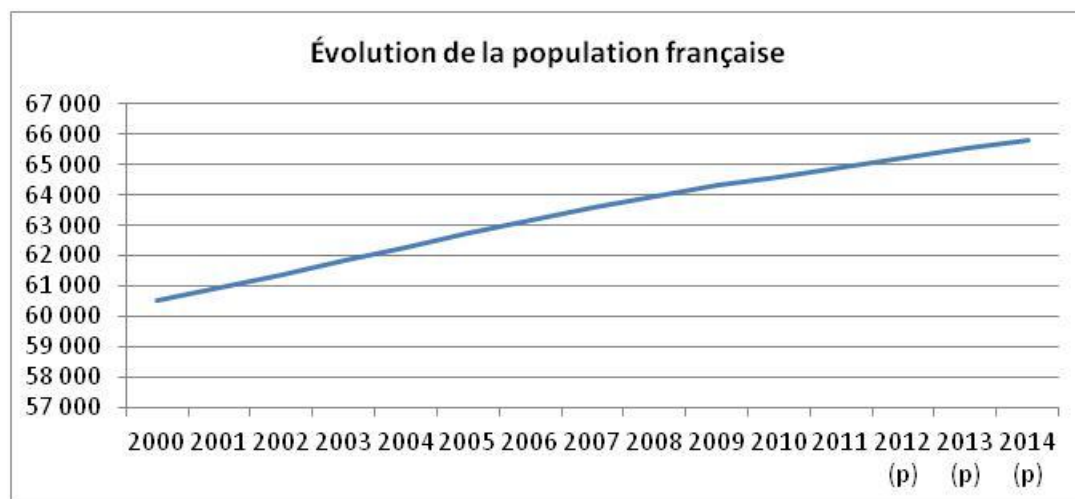
Il est aussi important de mentionner que le marché de l'accession à la propriété conserve la confiance des ménages, quels que soient les aléas. La pierre reste, en effet, l'investissement préféré des français car perçue comme une valeur refuge.

En témoigne un sondage mené par BVA pour SeLoger.com en 2011 (Source : <http://magimmo.seloger.com/developpement-durable-la-maison-ecologique/sondage-seloger-com-bva-les-francais-favorables-a-plu-t217367>), qui montre que 73% des français considéraient la pierre comme restant une valeur refuge et un "rempart contre la crise".



➤ Les facteurs sociodémographiques

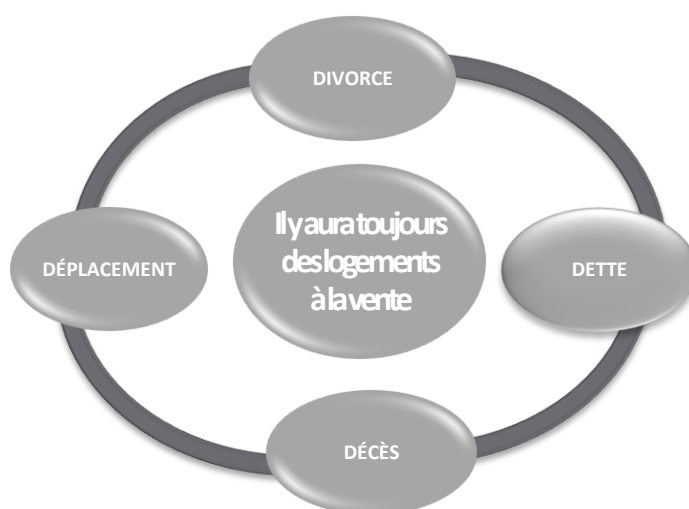
Au 1<sup>er</sup> janvier 2014, l'Insee estime à 66 millions le nombre de personnes résidant en France, dont 63,9 millions en métropole, 1,9 million dans les départements d'outre-mer hors Mayotte et 0,2 million à Mayotte.



(Source : Insee, estimations de population – p : données provisoires arrêtées à fin 2013 – Champ : France hors Mayotte)

La croissance de la population française est ainsi une constante forte qui entraîne un accroissement naturel de la demande de logements.

Par ailleurs, une règle bien connue en immobilier est la règle des 4 D : Déplacements (suite à des mutations professionnelles par exemple), Divorces, Décès et Dettes.



Ces 4 événements sont synonymes de mouvements permanents du marché, car suscitant la mise à la vente ou la recherche de logements, et garantissant ainsi la vitalité du marché.

### 6.2.1.3 Un marché évolutif mais pérenne et porteur

Comme expliqué dans les 2 points précités (6.2.1.1 et 6.2.1.2), le marché de la transaction de logements anciens peut certes subir à court terme des dégradations du fait d'une situation conjoncturelle moins favorable, comme ce fut le cas en 2008 et 2009 (un peu plus de 550 000 transactions), et à moindre échelle en 2012 et partiellement en 2013.

Mais il existe une dynamique de croissance du marché à long terme, comme le démontre la moyenne annuelle de long terme proche des 767 000 ventes selon Xerfi. (Source : Étude Xerfi « Immobilier de logements en France et en régions », page 37 – Janvier 2014)

2013 fut ainsi une année de reprise.

À fin décembre 2013, le nombre de transactions de logements anciens réalisées sur l'année en France métropolitaine était estimé à 723 000, en hausse de 3% sur un an. (Source : « Note de Conjoncture Immobilière Nationale des Notaires de France » – avril 2014)

D'un autre angle, en mars 2014, le rebond du volume annuel de transactions débuté en 2013 à la même période se poursuit. Le nombre de transactions réalisées entre mars 2013 et mars 2014 est estimé à 740 000, soit + 12,5%. (Source : insee.fr – Indicateurs de Conjoncture)

Les estimations et perspectives pour 2014 sont donc à la hausse.

#### Nombre de transactions de logements anciens cumulé sur 12 mois



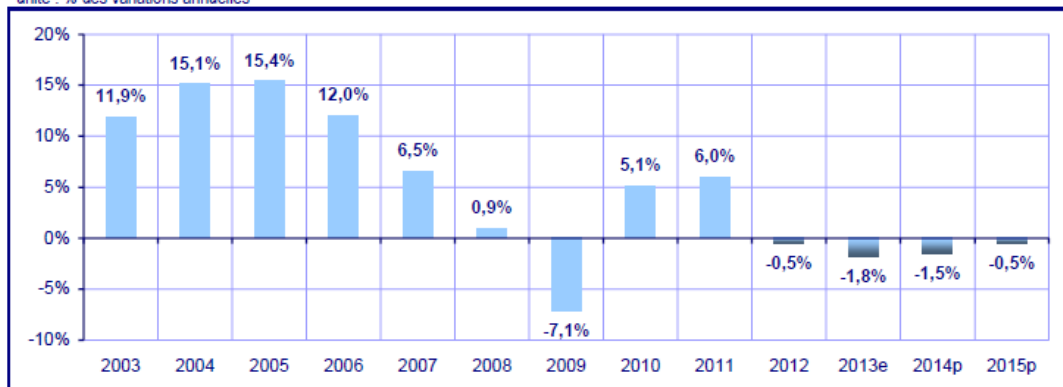
CGEDD-Meedom d'après bases notariales et DGFIP

(Source : insee.fr)

Il est également important de noter que la baisse des prix, un des moteurs du marché, devrait se poursuivre jusqu'en 2015, favorisant par conséquent le marché de la demande.

#### Les prix des logements anciens

unité : % des variations annuelles



Traitement, estimation et prévisions Xerfi / Source : INSEE

(Source : Étude Xerfi « Immobilier de logements en France et en régions », page 38 – Janvier 2014)

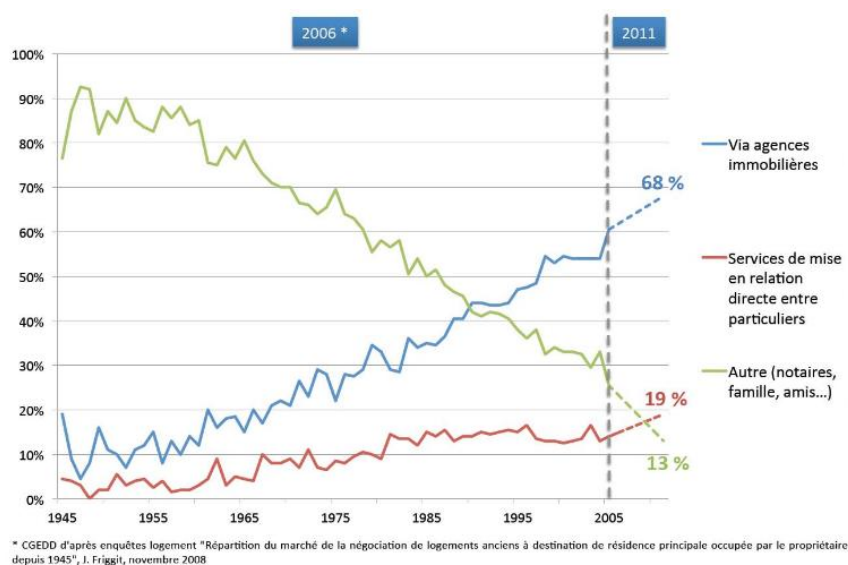
Par ailleurs, les nouvelles mesures annoncées par le Gouvernement le 25 juin 2014 pour favoriser l'accès à la propriété devraient également renforcer la demande, en particulier l'amélioration et harmonisation des barèmes du PTZ et du prêt d'accès sociale, ainsi que l'ouverture du PTZ à l'achat de logements anciens à réhabiliter dans certaines zones rurales.

## 6.2.2 Panorama des agences immobilières

### 6.2.2.1 La part de marché des agences immobilières

En novembre 2008, d'après des enquêtes logement de 1992 à 2006, Jacques Friggit établit que la part de marché des agences immobilières en France a été en constante augmentation depuis 1945 et la Libération, au détriment des autres modes d'intermédiation. Il chiffre alors cette part à 60% en 2005. (Source : Note « Répartition du marché de la négociation de logements anciens à destination de résidence principale occupée par le propriétaire, depuis 1945 », J. Friggit, CGEDD/S2 – Novembre 2008)

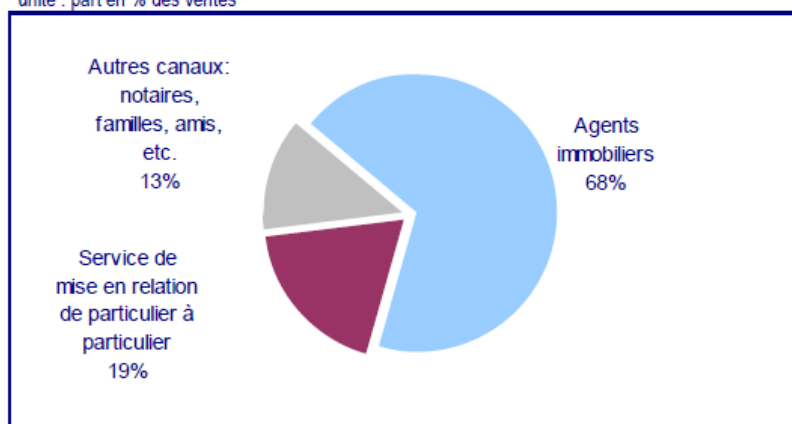
Selon une projection de ces mêmes données à 2011 faite par Fabrice Larceneux, la part des agences immobilières continue sa progression, pour s'établir à 68%, conformément à l'étude réalisée par MeilleursAgents.com.



Projection des données de part de marché des différents intermédiaires immobiliers à 2011  
(Source : F. Larceneux, Note de synthèse, DRM - Université Paris-Dauphine – Janvier 2012)

### Mode d'intermédiation des ventes de logements

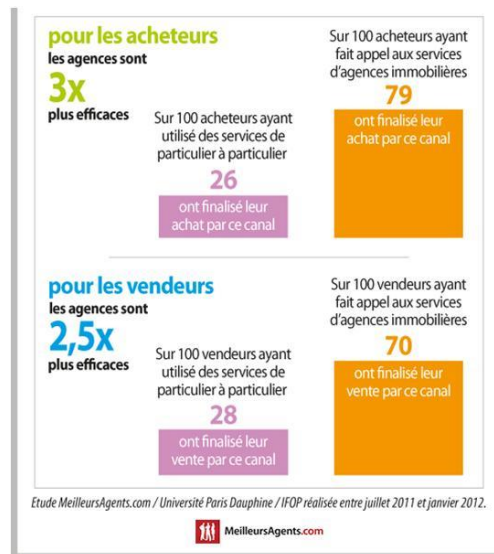
unité : part en % des ventes



Sources : MeilleursAgents.com, Université Paris Dauphine, Ifop (étude réalisée entre juillet 2011 et janvier 2012)

Plus de 2/3 des transactions immobilières en France sont ainsi réalisées par des agences immobilières.

Cette tendance à la montée en puissance de la part des agences immobilières dans les transactions, malgré la désintermédiation croissante de l'économie sous l'effet du développement d'Internet, résulte d'une forte professionnalisation du marché. Elle montre la capacité qu'ont eue les intermédiaires immobiliers à s'adapter aux besoins du marché et à apporter une réelle valeur ajoutée aux acheteurs et aux vendeurs.



#### 6.2.2.2 État des lieux des agences immobilières

##### ➤ Un secteur diversifié et atomisé

2 grands types d'acteurs historiques peuvent être identifiés et regroupés sous la dénomination d'agences *traditionnelles* :

- Les agences indépendantes, assimilables à des commerces de quartier, avec un local commercial ayant pignon sur rue. Ces agences peuvent se développer en petits réseaux locaux de succursales.
- Les réseaux de franchise, basés sur le même principe que ci-dessus, sauf que les agences sont alors affiliées à un réseau franchiseur leur fournissant divers outils et services.

Ces 2 acteurs ont un fonctionnement proche : agent immobilier détenteur d'une carte professionnelle, boutique physique avec vitrine, équipe de négociateurs immobiliers (salariés ou non) rémunérés à la commission.

Concernant le nombre d'agences, si l'on se réfère à Fabrice Larceneux et Hervé Parent dans leur ouvrage « *Marketing de l'immobilier* » (Édition Dunod – 2010), il n'y a pas de statistiques officielles sur le sujet, mais on peut estimer qu'il y avait 28 000 agences recensées en France en 2009.

Qu'elles soient réellement indépendantes ou affiliées à une franchise, les agences immobilières *traditionnelles* sont essentiellement des structures indépendantes de petite taille (sans salarié ou avec moins de 10 personnes), caractéristiques d'un secteur atomisé à faible degré de concentration.

## ➤ Les principaux acteurs

Les principaux acteurs sont de fait des réseaux de franchise.

Selon la *Fédération Française de la Franchise*, on comptait 56 réseaux pour 4 010 structures franchisées en 2011.

**Principaux réseaux physiques d'agences immobilières intervenant en France**

Acteurs	Nombre d'agences	Implantation	Poids dans le secteur en France
ORPI	1 250	Nationale	●
CENTURY 21	875	Internationale	●
LAFORET IMMOBILIER	750	Internationale	●
SQUARE HABITAT	800	Nationale	●
FONCIA	550	Internationale	●
GUY HOQUET L'IMMOBILIER	500	Internationale	●

Source : Xerfi d'après opérateurs, presse et Franchise Magazine (liste non exhaustive)

(Source : Étude Xerfi « Immobilier de logements en France et en régions », page 128 – Janvier 2014)

### **Orpi**

Le réseau *Orpi* est le premier réseau français d'agences immobilières en termes d'implantation avec 1 250 agences recensées en 2012. Né en 1966, et développé sous forme de franchise, il fonctionne sur une organisation coopérative au travers de 60 Groupements d'Intérêts Économiques régionaux, ce qui est unique dans le secteur.

### **Century 21**

Le réseau *Century 21 France* est le second réseau français avec 875 agences dénombrées en 2012. Il est lui-même affilié au réseau international *Century 21* créé aux États-Unis en 1971, et présent maintenant dans 73 pays via 7 100 agences. Il s'est développé en France en franchise à partir de 1987, et son contrôle a été acquis en 2006 par le pôle distribution de *Nexity*.

### **Square Habitat**

*Square Habitat* est né en 2005, d'une initiative de la *Caisse Régionale Centre-Est Immobilier du Crédit Agricole*. Le réseau s'est ensuite développé au gré des différentes caisses régionales, principalement via le rachat d'agences indépendantes, et comptait en 2012 près de 800 agences. Il n'est cependant pas présent dans toutes les régions.

### **Laforêt Immobilier**

*Laforêt Immobilier* arrive en 4<sup>ème</sup> position en termes d'implantation, avec 750 agences en 2012. Réseau fondé en 1981, il est également présent à l'étranger.

### **Foncia**

*Foncia*, avec 550 agences en 2012, a la particularité d'avoir comme principale activité l'Administration de biens en tant que syndicat de copropriété ou gérance locative, et est d'ailleurs le leader français sur cette activité.

### **Guy Hoquet l'Immobilier**

Lancé en 1994, et développé depuis 2001 sous forme de franchise, le réseau comptait 500 agences en 2010. Le groupe *Nexity* est entré à hauteur de 40% dans son capital en 2006.

Le groupe *Nexity* est ainsi le premier franchiseur du secteur, de par sa participation dans les réseaux *Century 21 France* et *Guy Hoquet l'Immobilier*.

(Source : Étude Xerfi « Immobilier de logements en France et en régions », pages 147 à 151 – Janvier 2014)

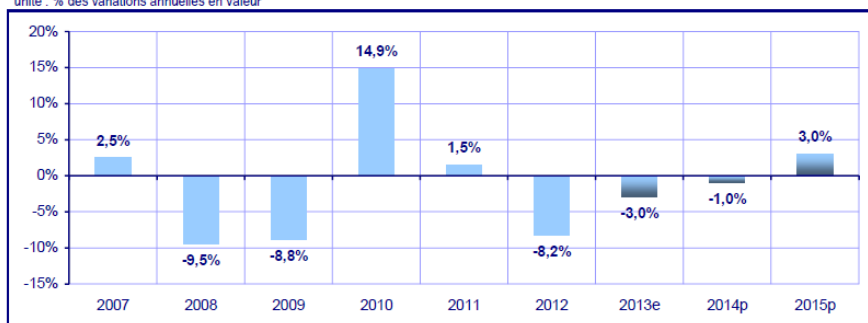
## ➤ Un secteur traditionnel en difficulté

### **Difficultés économiques et financières**

Le chiffre d'affaires des agences immobilières et son évolution sont étroitement liés aux transactions de logements anciens. En 2008, 2009, 2012 et 2013, suite aux cycles conjoncturels de baisse de la vente de logements anciens, le chiffre d'affaires des agences immobilières a baissé.

### Le chiffre d'affaires des agences immobilières

unité : % des variations annuelles en valeur



Traitement, estimation et prévisions Xerfi / Source : Xerfi, modèle Maxis

(Source : Étude Xerfi « Immobilier de logements en France et en régions », page 90 – Janvier 2014)

Suivant le mouvement actuel du marché, Xerfi prévoit qu'il va continuer à légèrement reculer en 2014, pour rebondir ensuite à la hausse en 2015.

Les agences immobilières ont par ailleurs une structure de charges à coûts fixes - liées en particulier au coût et à l'exploitation d'un local commercial, et aux charges imputables à un effectif salarié, qui implique une baisse de leurs performances financières lorsque leur chiffre d'affaires diminue.

Ces difficultés économiques se traduisent directement dans l'évolution du nombre d'agences, ce chiffre étant fortement corrélé au niveau des transactions. En 2009, 17% des agences auraient ainsi fermé. (Source : « Marketing de l'immobilier » de F. Larceneux et H. Parent, Édition Dunod – 2010)

### Difficultés liées à une mauvaise perception du service rendu

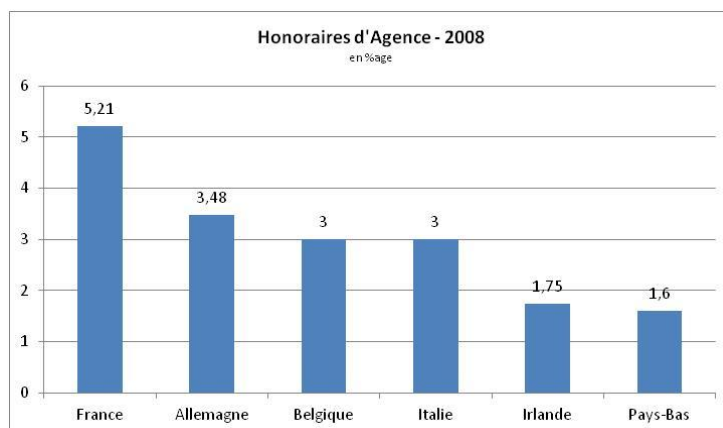
Le secteur immobilier pâtit globalement d'une mauvaise image, qui ressort dans nombre d'études menées : ainsi, en 2009, selon un sondage Ifop pour Guy Hoquet, 68% des interrogés disaient avoir une mauvaise opinion de la profession d'agent immobilier. Les remarques les plus courantes concernaient « le manque de proximité et d'implication dans la vie locale » des professionnels de l'immobilier.

(Source : Étude Guy Hoquet L'immobilier/Ifop sur « La perception et les attentes des Français à l'égard des agents immobiliers » - Étude réalisée par l'Ifop du 27 au 29 mai 2009 sur un échantillon représentatif de la population française)

Cette impopularité de la profession peut s'expliquer du fait que l'agent immobilier intervient à un moment crucial de la vie du vendeur ou de l'acheteur, qui est confronté à l'angoisse du mauvais choix et de la prise de décision.

Bien que cela ne corresponde pas à la réalité, ce poncif de l'imaginaire collectif traduit un problème plus réel et concret : la difficulté des agences immobilières à prouver leur valeur ajoutée et à ainsi justifier leurs honoraires.

Les agences immobilières subissent en effet une pression sur les honoraires d'agence.



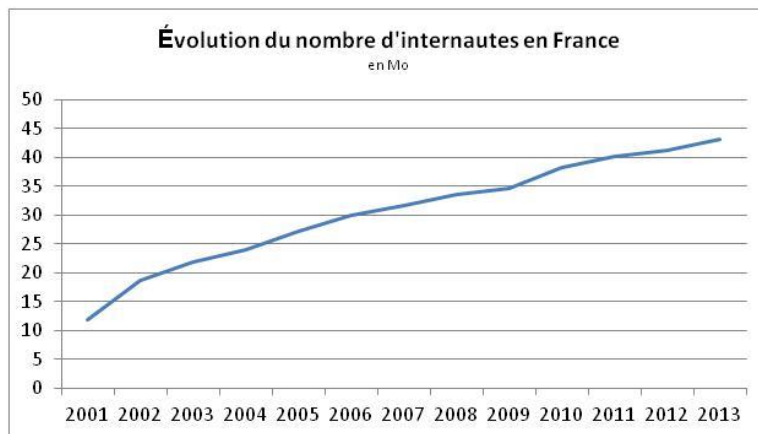
(Sources : Étude Era « Le marché européen de la transaction immobilière – Bilan 2008, Tendances 2009 »)

Il est important de noter que la commission des agents immobiliers est jugée trop élevée en France, et ce d'autant plus en comparaison aux taux pratiqués en moyenne dans les autres pays.

### Difficultés liées à l'émergence d'Internet et des nouvelles technologies

Le secteur de la transaction immobilière connaît actuellement de profondes mutations liées à l'émergence et au développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication, tel qu'Internet.

Le nombre d'internautes français a fortement évolué entre 2001 et 2013 : il a été multiplié par environ plus de 3,5, passant de 11,9 millions d'internautes en mai 2001 à 43,2 millions à fin 2013, soit près de 8 français sur 10.



(Source : Chiffres Médiamétrie)

Et le secteur immobilier n'a pas échappé à cela : 95% des clients démarrent leur recherche de bien via internet, les sites et portails immobiliers proposant un panel d'annonces exhaustif. (Source : Société)

Il faut aussi considérer que tout internaute peut dorénavant trouver nombre d'informations techniques sur le net : données sur le marché, prix, éléments juridiques.

Internet est ainsi devenu une source inépuisable d'informations disponibles facilement et gratuitement, mais aussi d'échanges et de partages.

Ces nouveaux comportements sur la façon d'acheter et de vendre un bien, et donc de consommer l'immobilier, posent la question de l'avenir du service d'intermédiation des agences, et par là-même de la nécessaire modernisation du secteur.

Au vu de la révolution apportée par Internet et des difficultés rencontrées par les acteurs *traditionnels* du marché, de nombreux acteurs ont ainsi émergé et pris position, à l'instar des réseaux de mandataires.

## 6.2.3 Panorama et montée en puissance des réseaux de mandataires

### 6.2.3.1 Rappel du modèle

Le modèle des réseaux de mandataires s'oppose au modèle d'agences *traditionnelles*.

Parfois qualifié de réseaux d'agences sans boutiques ou d'agence nationale intégrée, ce modèle disruptif repose sur le principe suivant :

- Une tête de réseau, locale ou nationale, proposant une plate-forme de ressources (formation, accompagnement, méthodes, logiciels, supports de communication, diffusion massive des biens...), en échange du paiement d'un abonnement (*pack*) mensuel.
- Des négociateurs commerciaux indépendants ayant le statut d'agent commercial et travaillant depuis leur domicile, avec les mêmes missions qu'un négociateur salarié en agence. Ils sont rémunérés uniquement à la commission sur les honoraires générés.

Chaque négociateur signe ainsi avec SAFTI un contrat d'agent commercial.

Le contrat d'agent commercial n'est pas un contrat de travail. Ce contrat fixe les modalités avec lesquelles le contractant représente la Société en tant que professionnel indépendant auprès de la clientèle dans le cadre de son activité d'agent commercial indépendant en immobilier.

L'agent commercial est mandaté pour développer la clientèle de SAFTI, qui appartiendra exclusivement à cette dernière.

L'agent commercial doit posséder une attestation délivrée par la Préfecture, dite « carte blanche ». Il exerce son activité depuis son domicile personnel, n'a ni secteur géographique spécialement attribué, ni catégorie de clientèle particulière.

Sur toutes les affaires réalisées par son intermédiaire, le mandataire perçoit des commissions. Cette commission est au minimum de 70% des honoraires de transaction perçus par SAFTI. Celle-ci peut augmenter en fonction du chiffre d'affaires cumulé réalisé par l'agent commercial entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 31 décembre d'une même année.

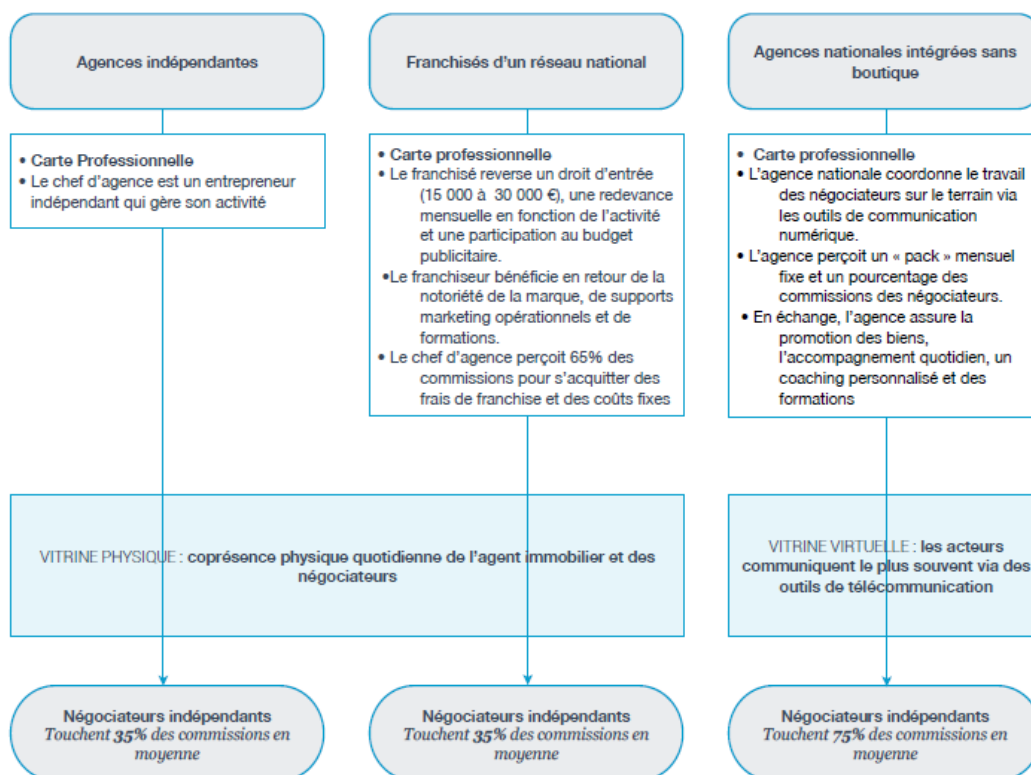
L'agent commercial doit respecter les conditions de vente et de tarifs indiquées par la Société pour chaque affaire ou chaque type d'affaire, sans jamais les dépasser.

Le contrat prévoit également que SAFTI fournisse un certain nombre de prestations commerciales (diffusion d'annonces, logiciel, site Internet, pige, supports de communication, etc.) et d'assistance (formations, hotline, assistance administrative et juridique, etc.) qui sont vendus sous forme d'abonnement mensuel aux agents commerciaux.

Le contrat est conclu pour une durée indéterminée mais peut être résilié en respectant un préavis compris entre 1 et 3 mois en fonction de l'ancienneté de l'agent commercial.

Du fait d'une structure de coûts légère (pas de charges d'enseigne physique, peu de coûts fixes), les réseaux de mandataires pratiquent généralement des honoraires d'agence moins élevés que les agences *traditionnelles* : en moyenne 4% versus 5 à 7%. (Source : article du site [lefigaro.fr http://www.lefigaro.fr/immobilier/2012/06/10/05002-20120610ARTFIG00167-immobilier-les-agents-concurrences-par-les-conseillers.php](http://www.lefigaro.fr/immobilier/2012/06/10/05002-20120610ARTFIG00167-immobilier-les-agents-concurrences-par-les-conseillers.php) – 10 juin 2012)

Olivier Babeau, dans son rapport « *Les nouveaux défis des agences immobilières à l'ère du numérique* » (Édition Altermind – Juin 2012) représente ainsi dans le schéma ci-dessous les 2 grands types d'acteurs que sont d'un côté les agences *traditionnelles* et de l'autre les réseaux de mandataires, et met en avant certains facteurs clés de développement du modèle.



(Source : « *Les nouveaux défis des agences immobilières à l'ère du numérique* » de O. Babeau, Édition Altermind – Juin 2012)

### 6.2.3.2 Un modèle en plein développement

#### ➤ Les facteurs de développement du modèle

#### Facteurs extérieurs

Le modèle des réseaux de mandataires a intrinsèquement été rendu possible par la révolution du numérique et s'est naturellement développé parallèlement au rôle croissant d'Internet et des nouvelles technologies dans les transactions :

- Développement des portails immobiliers et des sites d'annonces en ligne, 95% des recherches de biens par de potentiels acheteurs se faisant via Internet. (Source : Société)
- Développement des outils et donc des possibilités de télétravail, via par exemple des logiciels web performants.



Ce développement a également été renforcé par le régime micro-social introduit par la loi de modernisation de l'économie de 2008. Ce régime simplifie le calcul des cotisations sociales auxquelles est soumis le travailleur indépendant dont le chiffre d'affaires est limité, et encourage ainsi le lancement de l'activité de mandataires en tant qu'auto-entrepreneurs.

### **Facteurs inhérents au modèle**

Cette montée en puissance s'explique également par la force du modèle, à la fois pour le client final vendeur ou acquéreur et le mandataire.

Pour le client final :

- taux d'honoraires agence généralement inférieur à une agence *traditionnelle* (Source : article du site *lefigaro.fr* <http://www.lefigaro.fr/immobilier/2012/06/10/05002-20120610ARTFIG00167-immobilier-les-agents-concurrences-par-les-conseillers.php> – 10 juin 2012) ;
- suivi de proximité par un seul interlocuteur ;
- forte visibilité des annonces sur le web.

Pour le mandataire :

- *faible* barrière à l'entrée liée au statut d'indépendant auto-entrepreneur (dans la majorité des cas) et à l'absence de local ;
- rétrocession de commissions avantageuse : 70% à 99% des honoraires d'agence contre en moyenne 35% en agence *traditionnelle*. (Source : « *Les nouveaux défis des agences immobilières à l'ère du numérique* » de O. Babeau, Édition Altermind – Juin 2012)

### ➤ Le développement en chiffres

Les réseaux de mandataires en immobilier étaient quasi inexistant il y a plus d'une dizaine d'années.

Ils sont apparus au début des années 2000 et se sont fortement développés depuis, parallèlement au développement d'Internet.

On dénombre aujourd'hui près de 70 réseaux de toutes tailles avec un rayonnement local, régional ou national. (Source : <http://www.mon-immeuble.com/analyse/avis-d-expert/les-reseaux-immobiliers-gagnent-encore-des-parts-de-marche>)

Ils emploient environ 500 salariés et comptent près de 10 000 mandataires indépendants dans leurs rangs (Source : Syremi).

Leur part de marché dans le segment de la transaction immobilière dans l'ancien s'est continuellement développée :

- Moins de 3% en 2011
- 6% en 2012
- 8% en 2013

(Source : <http://www.mon-immeuble.com/analyse/avis-d-expert/les-reseaux-immobiliers-gagnent-encore-des-parts-de-arche>)

Cette part devrait s'accroître dans les prochaines années, pour atteindre 9 à 12% du marché en 2015 (Source : Étude Xerfi « *Les réseaux de mandataires dans l'immobilier* » – 10 avril 2013).

### **6.2.3.3 Analogie avec d'autres marchés**

Si on prend du recul sur ce qui est en train de se passer depuis quelques années sur le marché de l'immobilier, une analogie peut être faite avec ce qui a pu se passer sur d'autres marchés, qui ont été également révolutionnés par l'arrivée des nouvelles technologies et de l'ère du numérique.

C'est ainsi le cas des agences de rencontre, agences de voyage ou librairies, comme le décrit O. Babeau dans son rapport « *Les nouveaux défis des agences immobilières à l'ère du numérique* » (Édition Altermind – Juin 2012).

Dans les 3 cas, l'offre de ces agences ou boutiques physiques s'est vue bouleversée par l'arrivée d'une offre en ligne plus complète, plus accessible, plus réactive et généralement moins chère.

Les agences ou boutiques *traditionnelles* de ces secteurs n'ont pas disparu mais elles ont perdu leurs rôles d'intermédiaires obligés et ont vu par conséquent leurs parts de marché se réduire au profit de leurs concurrents en ligne.

Elles ont de ce fait du revoir leur fonctionnement et s'adapter à cette nouvelle donne de leurs marchés respectifs, notamment en :

- étoffant ou recentrant leur offre ;
- misant sur la qualité de service et la création de valeur ajoutée.

Il s'est ainsi opéré dans les 3 cas précités un double effet de substitution des acteurs en ligne aux acteurs *traditionnels* et de dynamisation de l'activité.

L'analogie faite par O. Babeau résume ainsi bien les enjeux à relever pour les professions immobilières face à l'évolution des modes de vie et de consommation dans l'immobilier, notamment la généralisation de l'usage d'Internet, et l'accroissement d'exigence de qualité des clients à l'égard des services proposés.

Le développement du modèle des réseaux de mandataires semble répondre pleinement à ces enjeux, et à la nécessaire dynamisation et modernisation du marché.

#### **6.2.3.4 Les principaux réseaux**

Les principaux réseaux en termes de nombres de mandataires sont *I@D France*, *CapiFrance* et *OptimHome*.

##### **I@D France**

Créé en 2008, *I@D* est le premier réseau de mandataires avec près de 1 800 mandataires. Le réseau a ouvert son capital à *Naxicap Partners* en 2012, afin de renforcer sa structuration et son développement.

*I@D* se développe uniquement sur le principe du marketing de réseau : chaque conseiller est ainsi un recruteur en puissance, moyennant une rémunération sur les ventes de ses recrutés.

##### **CapiFrance**

*CapiFrance* est le réseau le plus ancien : fondé en effet en 2002, il compte actuellement près de 1 400 mandataires.

A l'origine réseau familial, il a été racheté en 2011 par *Artemis*, holding financière de la famille Pinault.

##### **OptimHome**

Lancé en 2006, *OptimHome* recense aujourd'hui près de 1 000 mandataires. Il a également été racheté en 2011 par *Artemis*.

En 2013, *OptimHome* s'est développé au Portugal, en Allemagne et en Grande Bretagne.

Plus récemment créé en 2010, *SAFTI* est actuellement le 4<sup>ème</sup> réseau, avec 600 mandataires répartis sur toute la France au 1<sup>er</sup> juillet 2014.

*(Sources chiffres : Sociétés concernées)*

Comme chacun de ses concurrents directs, *SAFTI* est un réseau de mandataires en immobilier. A ce titre, tous ces réseaux ont un certain nombre de points communs relatifs à leur modèle : absence de vitrine physique, diffusion sur de nombreux portails Internet, proximité des conseillers avec leurs clients, formation des conseillers...

D'un point de vue « client final », il y a peu de différenciation entre les différents réseaux d'agents mandataires qui proposent des offres assez proches. Il peut néanmoins y avoir quelques spécificités, *SAFTI* étant un des rares réseaux à proposer des outils spécifiques à l'exclusivité (une garantie revente sur ces mandats ainsi qu'un mini-site dédié). L'essentiel de la différenciation tiendra cependant dans les qualités et le niveau de compétences du conseiller local.

C'est pourquoi, *SAFTI* met l'accent sur des formations initiales et continues de qualité afin de rendre au client final un service adapté et personnalisé.

D'un point de vue « recrutement de conseillers », *SAFTI* se distingue par rapport à ses principaux concurrents par une offre compétitive comme mise en avant au 6.3.4.4 du présent Document de Base. En particulier, *SAFTI* se distingue de *CapiFrance* par un pack près de deux fois moins cher et par un système de marketing de réseau performant.

## **6.3 SAFTI, un acteur en pleine croissance au modèle innovant**

### **6.3.1 Historique**

#### **2010**

Printemps 2010 : Gabriel Pacheco, Marc Brimeux et Sandra Françonnet font les constats suivants :

- ✓ Internet et les nouvelles technologies pourraient révolutionner le marché de la transaction immobilière en France.
- ✓ Il existe dans le secteur de l'immobilier un réel besoin de formation et d'accompagnement des conseillers afin d'améliorer la qualité de service rendue au client final

Juillet 2010 : G. Pacheco, M. Brimeux et S. Françonnet s'associent et décident de créer la société *SAFTI*. Ils recrutent les premiers salariés pour développer l'activité.

Novembre 2010 : les 2 premières formations initiales de conseillers en immobilier ont lieu à Paris et Toulouse.

#### **2011**

Janvier 2011 : un parcours d'intégration de 3 mois est mis en place. Chaque nouveau conseiller en immobilier bénéficie de formations et d'un accompagnement spécifiques pour lui permettre d'acquérir les compétences et qualités nécessaires à son activité.

Novembre 2011 : le logiciel de transaction *OMEGA* est achevé et mis en service auprès de l'ensemble du réseau. *SAFTI* se dote ainsi de son propre logiciel métier adapté aux spécificités de son modèle.

## 2012

Mai 2012 : un système poussé de parrainage reposant sur le marketing de réseau est mis en place, permettant de fidéliser les conseillers en les incitant à créer et développer leurs équipes.

Juin 2012 : *SAFTI* est inscrite sur le marché libre de la Bourse de Paris. Il est aujourd'hui le seul réseau d'agences immobilières (*traditionnelles* ou réseau de mandataires) coté à Paris.

## 2013

Février 2013 : *SAFTI* lance l'« *Académie SAFTI* », englobant les processus de formation et d'accompagnement à destination des conseillers, sur la base d'une formule innovante de formation mixte dite *blended learning*, qui conjugue à la fois des formations en salle et des formations en ligne.

Mai 2013 : un service de prise de rendez-vous internalisé est proposé aux conseillers en immobilier. Une plateforme téléphonique est créée et contacte les particuliers mettant en vente leur bien afin de leur proposer un rendez-vous.

Juillet 2013 : *SAFTI* obtient la certification *Qualité ISO 9001* pour les activités de développement, formation, accompagnement et suivi de ses conseillers en immobilier.

Novembre 2013 : la 1<sup>ère</sup> convention nationale *SAFTI* a lieu à Toulouse, un moment fort et fédérateur pour l'ensemble de la société.

## 2014

Janvier 2014 : *SAFTI* propose de nouveaux services dans le cadre de la signature de mandats exclusifs : la garantie revente et la création d'un site Internet dédié à chaque bien en mandat exclusif mis en vente.

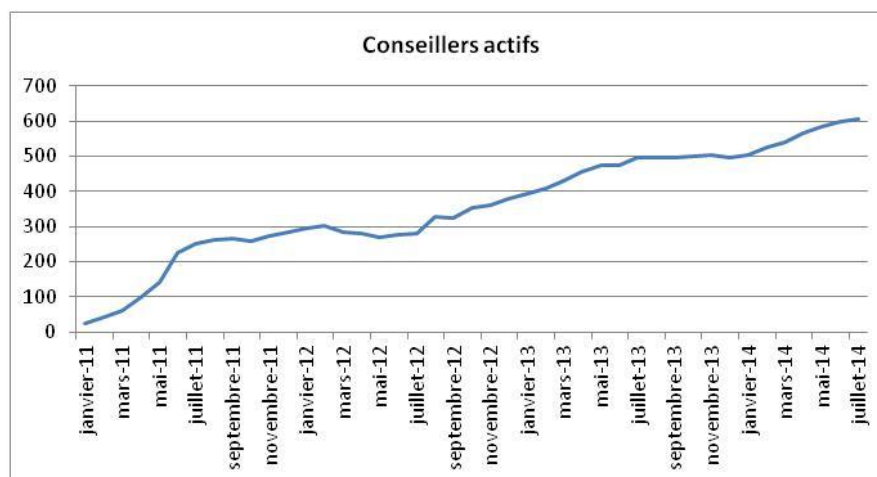
Avril 2014 : une nouvelle version du logiciel *OMEGA* est présentée aux conseillers. Plus qu'un logiciel de transaction, *OMEGA* devient une vraie plate-forme de gestion d'activités : actualités et vie du réseau, formations, statistiques, analyse de l'activité, gestion des transactions.

### 6.3.2 Un réseau au développement rapide

Depuis sa création en 2010, *SAFTI* a connu une croissance exceptionnelle, qui se traduit à tous les niveaux.

Le réseau est ainsi passé de 0 conseiller<sup>3</sup> en octobre 2010 à 600 au 1<sup>er</sup> juillet 2014.

Durant le 1<sup>er</sup> semestre 2014, cette évolution s'est accélérée (+21% de conseillers sur le semestre).



(Source : Société)

<sup>3</sup> SAFTI conclut avec chacun de ses conseillers un **contrat de mandat** dans le cadre des textes suivants :

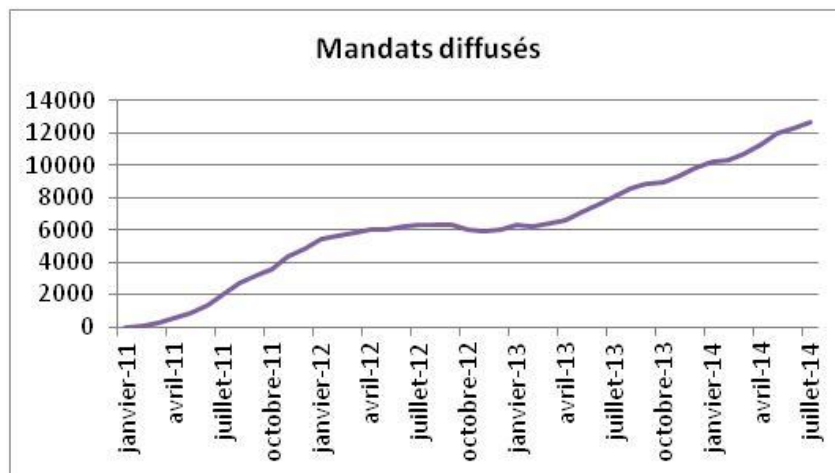
- Article 4 de la loi n°70-9 du 02/01/1970, dite « loi Hogue », modifiée par la loi du 13/07/2006, dite « loi ENL » et par la loi n°2014-366 du 24 mars 2014, dite Loi Alur

- Chapitre IV du titre III du livre 1er du Code de Commerce relatif au statut d'agent commercial

L'article L134-1 du code du commerce définit l'agent commercial ainsi : « *Un agent commercial est un mandataire qui, à titre de profession indépendante, sans être lié par un contrat de louage de services, est chargé, de façon permanente, de négocier et, éventuellement, de conclure des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestation de services, au nom et pour le compte de producteurs, d'industriels, de commerçants ou d'autres agents commerciaux.* »

Corrélativement, le nombre de biens sous mandats et diffusés auprès du public ne cesse d'augmenter. En effet, ce sont les conseillers qui font signer des mandats (exclusifs ou non) pour Safti à des vendeurs potentiels de biens. Ceux-ci seront par la suite présentés sur le site de SAFTI.

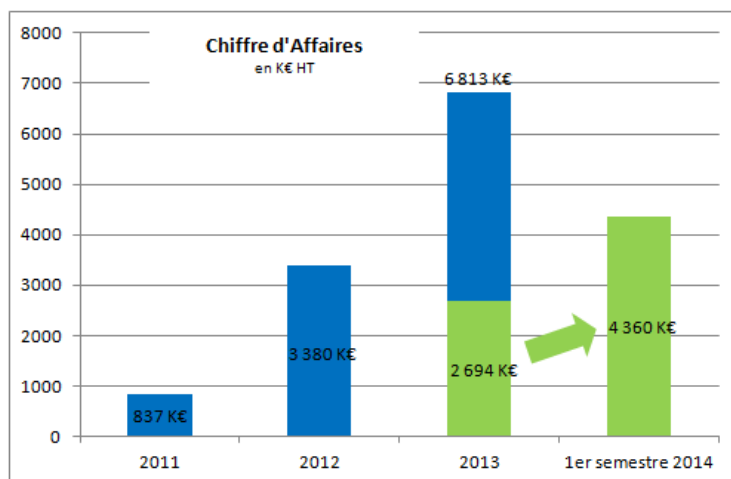
On note une forte accélération à partir de janvier 2013, le nombre de mandats ayant doublé entre cette date et juillet 2014, pour atteindre près de 12 900 biens diffusés au 1<sup>er</sup> juillet 2014.



(Source : Société)

Le chiffre d'affaires de SAFTI a quadruplé de 2011 à 2012 et plus que doublé de 2012 à 2013.

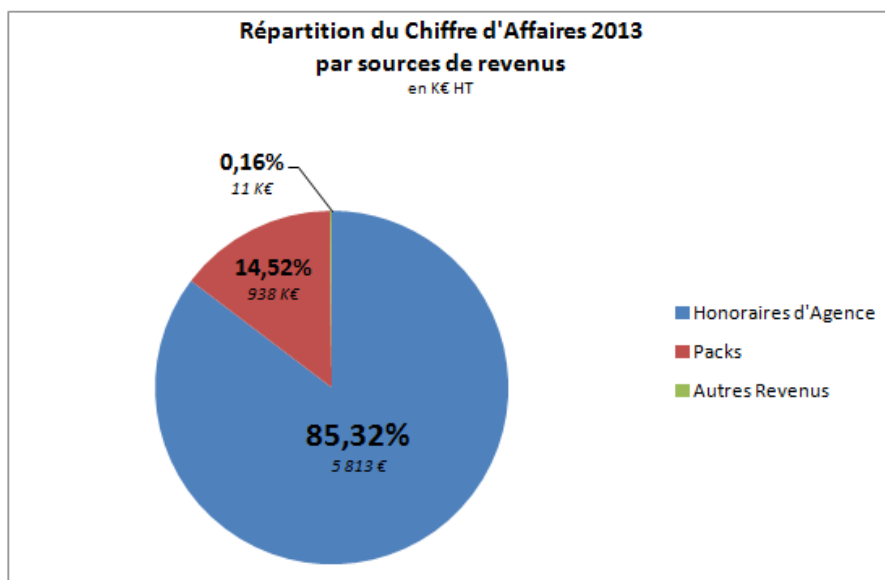
Au 1<sup>er</sup> semestre 2014, il se monte à 4 360 K€, avec une progression de 62% par rapport au chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> semestre 2013.



(Source : Société)

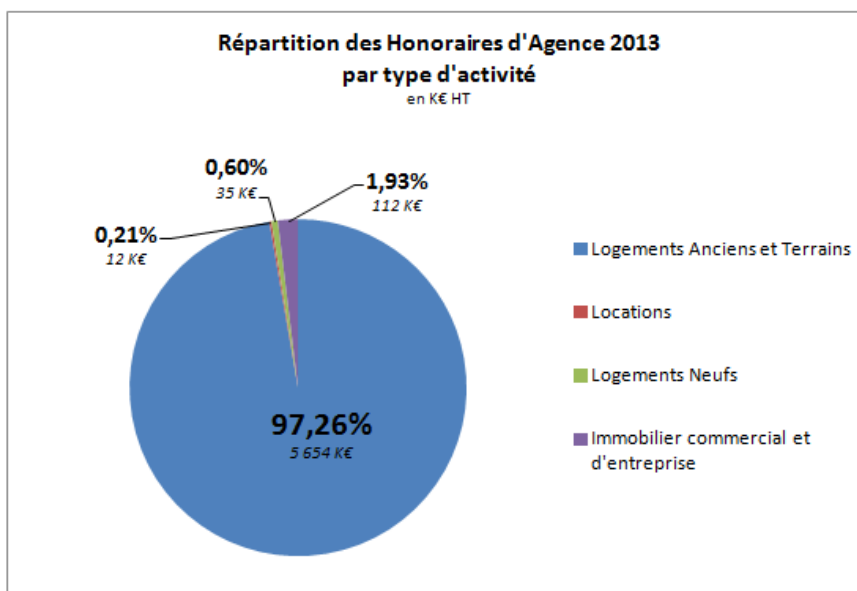
Le chiffre d'affaires de 2013 provient pour près de 86% des honoraires d'agence issus des ventes effectuées par les conseillers.

SAFTI a effectué 1 125 ventes en 2013, pour un montant moyen d'honoraires d'agence HT de 5 167 €.



(Source : Société)

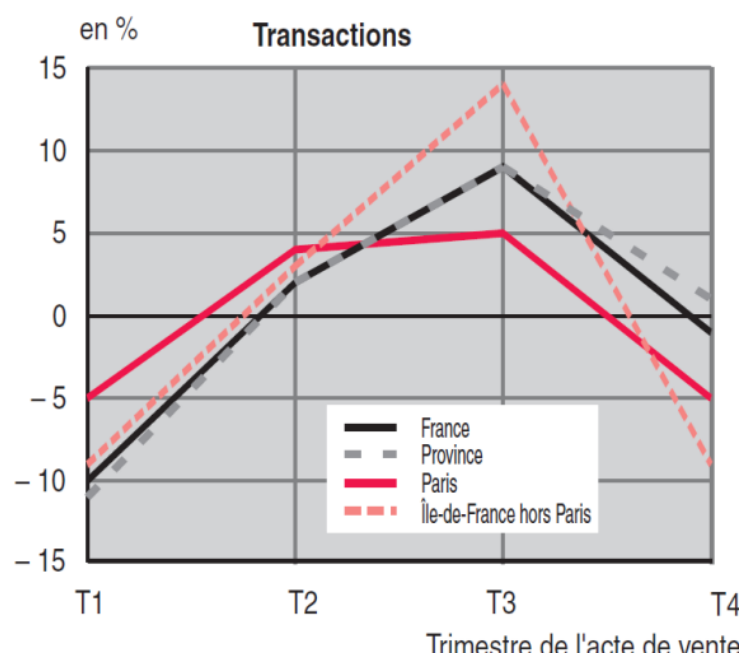
Ces honoraires se concentrent à 97% sur la vente de logements anciens et de terrains, segment principal des marchés immobiliers.



(Source : Société)

### Saisonnalité des ventes

Le marché de l'immobilier connaît une forte saisonnalité et le nombre de transactions est traditionnellement bien plus élevé au deuxième semestre de l'année qu'au premier. En effet, de nombreux acheteurs et vendeurs sont amenés à déménager pendant les congés d'été, ce qui implique un volume des ventes plus important sur le 3<sup>ème</sup> trimestre de l'année.



(Source : Insee Première, n°1297 – mai 2010)

Chez SAFTI, cette saisonnalité se reflète dans l'évolution des chiffres semestriels.

	2012		2013		2014
	Semestre 1	Semestre 2	Semestre 1	Semestre 2	Semestre 1
Honoraires Agence HT (en K€)	1059	1791	2221	3592	3787
Croissance / Année N-1			110%	101%	71%

(Source : Société)

### 6.3.3 Un réseau moderne au concept immobilier innovant

SAFTI est un réseau immobilier *nouvelle génération*, s'appuyant sur la révolution qu'ont amenée Internet et les nouvelles technologies dans le monde immobilier.

Une révolution qui impacte aussi bien le client final, vendeur ou acquéreur, que le conseiller en immobilier :

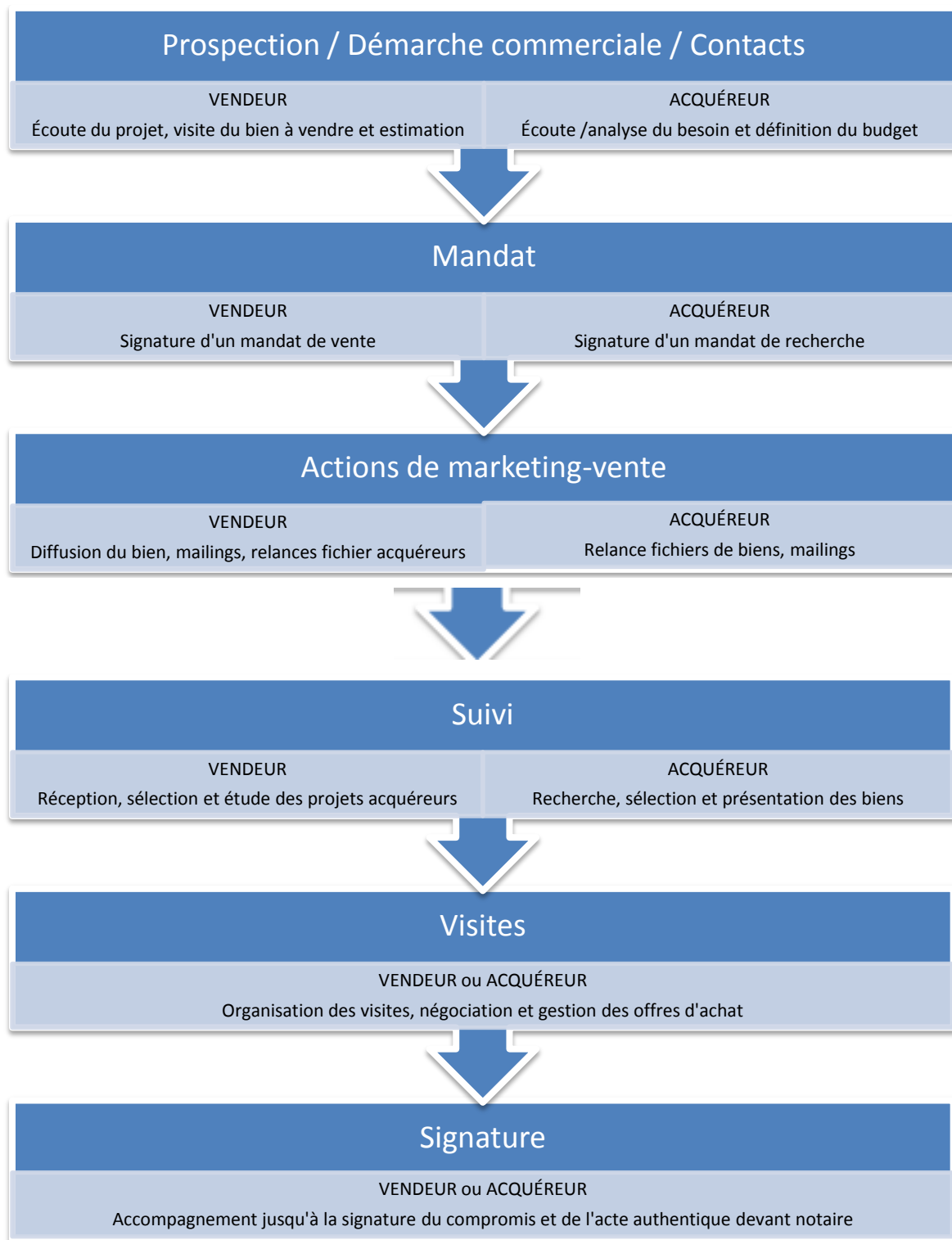
- Pour le client final : Internet est devenue une vitrine complète et riche d'informations quant au marché et aux biens proposés. Cela a modifié son comportement et 95% des recherches de biens se font dorénavant sur Internet et non plus via des vitrines d'agences physiques ou des journaux d'annonces papier. (Source : Société)
- Pour le conseiller immobilier : au travers des nombreux outils développés permettant le télétravail, le conseiller peut aisément travailler de son domicile avec une simple connexion Internet et des logiciels adaptés. Ces logiciels permettent aussi d'importants gains de productivité et réduisent au minimum la partie administrative. Le conseiller peut donc se concentrer sur le travail commercial de terrain, qui doit consister en l'essentiel de son activité.

SAFTI dispose ainsi d'un concept immobilier innovant, tourné à la fois vers les clients finaux et les conseillers en immobilier intégrant son réseau.



### 6.3.3.1 Un réseau au service des clients finaux

Au travers de ses conseillers, *SAFTI* propose aux clients vendeurs et ou acquéreurs une offre de service complète, pouvant se résumer par les 6 grandes étapes suivantes :





Une part importante du travail du conseiller concerne la recherche de mandats. Les mandats s'obtiennent par trois sources distinctes :

- la prospection physique : le conseiller établit une zone d'environ 10 000 habitants sur laquelle il va se rendre idéalement 2 à 3 heures par jour afin de rencontrer les commerçants et les habitants du quartier. Dans le cadre de ce travail relationnel, il obtient régulièrement des informations pertinentes sur des personnes ayant l'intention de mettre leur bien en vente ou l'ayant déjà mis en vente. Il prend contact avec ces personnes et se propose de les rencontrer lors d'un rendez-vous de présentation de ses services.
- la prospection téléphonique : SAFTI met à disposition de chacun de ses conseillers une base de données actualisée de coordonnées téléphoniques de propriétaires souhaitant mettre en vente leur bien de particulier à particulier. Le conseiller peut alors prendre contact par téléphone avec le vendeur afin de lui proposer un rendez-vous de présentation de ses services.
- le réseau relationnel du conseiller : le conseiller fait savoir à l'ensemble de son réseau relationnel qu'il est susceptible d'apporter des prestations de services d'entremise immobilière.

Dans les 3 cas, le conseiller rencontre le vendeur à son domicile afin de lui présenter ses services et définir les conditions de mise en vente de son bien par l'intermédiaire de SAFTI.

Si les deux parties se mettent d'accord, elles signent un mandat de vente qui peut être simple (le vendeur a la possibilité de mandater d'autres agences pour vendre son bien) ou exclusif.

#### **QU'EST-CE QU'UN MANDAT ?**

Un mandat écrit est obligatoire pour formaliser le contrat entre une agence immobilière et le client. Il est régi en France par la loi Hoguet n°70-9 du 2 janvier 1970, le décret du 20 juillet 1972 et l'arrêté du 15 septembre 1972. Il confère la possibilité de rechercher :

- un acquéreur dans le cadre d'un mandat de vente ;
- un bien dans le cadre d'un mandat de recherche ;
- un locataire dans le cadre d'un mandat de location.

Deux types de mandat de vente existent :

##### **Mandat Exclusif**

##### **Mandat Simple**

Conféré pour une durée de 3 mois.

Renouvelable pour une période de 12 mois.

Le client confie la vente de son bien à une seule agence.

Le client peut mandater plusieurs agences.

L'offre de service SAFTI à ses clients finaux est pleinement axée sur la qualité et la satisfaction du service rendu. Elle repose sur des fondamentaux clés :

- La puissance d'un réseau national, avec un maillage de 600 conseillers partout en France (en particulier en province, dans les zones urbaines et semi-rurales), pouvant travailler en inter agence pour répondre aux attentes du client.
- Un interlocuteur de proximité unique avec une réelle connaissance du marché local et une écoute adaptée aux besoins du client.
- Un suivi personnalisé régulier pour un accompagnement sur-mesure tout au long du projet.
- Une communication d'envergure avec la diffusion des annonces sur plus d'une centaine de sites, dont les principaux portails immobiliers (*Le Bon Coin, Se Loger, Logic Immo, A Vendre A Louer, etc.*). Il est précisé que seuls les biens pour lesquels un conseiller de SAFTI a signé un mandat (exclusif ou non) font l'objet de cette diffusion.
- Une moyenne d'honoraires d'agence d'environ 4% après négociation (*Source : Société*), inférieure aux pratiques des agences *traditionnelles*, où des honoraires entre 5 à 7% sont constatés. (*Source : article du site lefigaro.fr <http://www.lefigaro.fr/immobilier/2012/06/10/05002-20120610ARTFIG00167-immobilier-les-agents-concurrences-par-les-conseillers.php> – 10 juin 2012*)

### 6.3.3.2 Un réseau au service de ses conseillers immobiliers

Au travers de sa tête de réseau, *SAFTI* propose à ses conseillers immobiliers un ensemble d'outils et de services supports garants de la bonne marche de leur activité. Ces supports variés permettent d'accompagner les conseillers dès leur début d'activité afin de favoriser leur réussite et de permettre leur fidélisation au sein du réseau.

Le parcours de chaque conseiller dans le réseau passe par différents processus de recrutement, d'intégration, de formation et d'accompagnement bien définis. Ces processus entrent dans le cadre la certification ISO 9001 : 2008 qui a été mis en place au sein de *SAFTI* afin de garantir au conseiller un service de qualité et en adéquation avec leurs besoins.

#### ➤ **Le recrutement**

*SAFTI* accorde une importance toute particulière au recrutement de ses conseillers en immobilier, avec un Service Recrutement qui compte 5 personnes.

Les qualités requises pour être conseiller en immobilier sont :

- aisance relationnelle et sens commercial
- bonne adaptabilité
- polyvalence
- volonté et capacité à être indépendant
- expérience en immobilier ou volonté d'être formé sur le métier

D'un point de vue légal et réglementaire, aucune compétence ni aucun diplôme n'étaient requis pour pouvoir bénéficier du statut de conseiller en immobilier et ce, contrairement au statut d'agent immobilier, pour lequel un diplôme ou une expérience en immobilier étaient exigés (conditions définies au chapitre II du décret n°72-678, décret d'application de la loi Hoguet).

La loi n°2014-366 du 24 mars 2014, dite Loi Alur, introduit la notion de « compétence professionnelle » que les conseillers en immobilier devront pouvoir justifier. Le contenu précis de ces compétences n'est à ce jour pas connu et les dispositions seront fixées par un décret en conseil d'Etat à paraître (*SAFTI* estime que ce décret paraîtra probablement courant 2015 ou à défaut en 2016).

Les conseillers en immobilier doivent par ailleurs être en capacité juridique d'exercer ce métier. Pour cela, la Préfecture effectue une vérification du casier judiciaire de chacun des conseillers qui ne peut avoir été condamné pour une des peines définies à l'article 9 de la loi n°70-9 du 02/01/1970.

Le processus de recrutement se dessine en 4 grandes étapes : le *sourcing*, la présentation en ligne, l'entretien de recrutement et enfin l'échange avec un membre de la Direction.

#### **Le sourcing**

L'étape de *sourcing* a pour but d'attirer un maximum de candidats. Différents canaux sont utilisés pour la diffusion des offres : le site du groupe, Pôle Emploi, les sites web spécialisés, les salons professionnels.

- Le candidat est tout d'abord invité à participer à une présentation de *SAFTI* en ligne.

#### **La présentation en ligne**

Chaque candidat reçoit des codes d'accès quelques jours avant la présentation pour lui permettre d'y accéder depuis son domicile, via une simple connexion Internet.

Cette présentation a pour objectif d'exposer en détail le métier de conseiller indépendant en immobilier, le concept proposé par *SAFTI* et ses avantages. D'une durée d'1h30, elle a l'avantage de permettre une exhaustivité dans les informations transmises.

- Suite à cette présentation en ligne, le candidat reçoit dès le lendemain, par courrier, un Livret Découverte de 50 pages, qui reprend les éléments importants de la présentation.

#### **L'entretien de recrutement**

Un premier entretien individuel téléphonique est réalisé avec le candidat. Les 3 points principaux abordés lors de cette étape sont :

- la volonté d'être indépendant et la capacité à le devenir ;
- l'expérience commerciale ou les qualités commerciales ;
- l'expérience en immobilier et ou la volonté d'être formé sur le métier.

Cette étape a pour but de valider les pré-requis nécessaires à l'exercice du métier de conseiller indépendant en immobilier.

- Si ces 3 points sont validés avec le candidat, un échange avec un membre de la Direction lui est proposé.

#### **L'échange avec un membre de la Direction**

Cet échange, qui se fait soit par téléphone, soit lors d'un rendez-vous physique, a pour objectif de comprendre les motivations du candidat et sa capacité à mettre en œuvre la politique de *SAFTI*.

SAFTI recherche en effet des candidats qui partagent des valeurs de Qualité, de Travail, de Performance, de Respect et de Professionnalisme.

Cet entretien va permettre de s'assurer de la cohérence du projet du candidat et de ses capacités à le mettre en œuvre.

#### **Profil des candidats SAFTI** (source : Société)

##### **Âge**

La moyenne d'âge observée dans le réseau est de **45 ans**.

57% se situent dans la tranche 31-50 ans.

##### **Civilité**

Le réseau est constitué à 64% d'**hommes**.

##### **Expérience professionnelle**

**Indépendance** : **52%** ont déjà été indépendants, dont **39% + de 3 ans**.

**Expérience commerciale de terrain** : **48%** ont une expérience commerciale, dont **37% de + de 3 ans**.

**Expérience immobilière** : **22%** ont une première expérience métier, dont **13% de + de 3 ans**.

- ➔ Les profils sont multiples, l'esprit entrepreneur et la fibre commerciale étant cependant des atouts nécessaires au métier. L'expérience immobilière est un plus, mais n'est pas obligatoire, une formation complète étant dispensée par le réseau.

#### ➤ **L'intégration**

Une fois les étapes de recrutement finalisées avec succès, le conseiller doit accomplir diverses formalités administratives afin de valider son intégration au sein du réseau.

Cette intégration passe principalement par :

- La signature d'un contrat d'agent commercial mandataire indépendant en immobilier le liant avec SAFTI ;
- L'inscription au Registre Spécial des Agents Commerciaux (RSAC) ;
- Le choix du régime (majoritairement auto-entrepreneur au démarrage ou micro-entreprise) ;
- La souscription d'une Assurance Responsabilité Civile et Professionnelle ;
- La délivrance d'une carte blanche, visée et remise par la préfecture, attestant de sa capacité à travailler pour le réseau.

Le conseiller est épaulé dans ces formalités par la tête de réseau, qui joue également un rôle de validation et de constitution du dossier administratif du conseiller.

#### ➤ **La formation et l'accompagnement des conseillers : l'« Académie SAFTI »**

L'« Académie SAFTI » englobe tout le processus de formation et d'accompagnement élaboré par SAFTI et dispensé par l'équipe de formateurs et consultants du réseau, composée de 5 personnes.

Ce processus passe par plusieurs étapes venant jaloner l'acquisition et l'approfondissement des connaissances et des compétences exigées par le métier.

##### **La formation initiale**

Les conseillers immobiliers reçoivent tout d'abord une formation initiale en salle. Cette formation met l'accent sur les fondamentaux de base du métier : aspects juridiques, commerciaux et relation avec le client, ainsi que sur les valeurs SAFTI. Elle se déroule sur 4 ou 5 jours pour les néophytes et peut être réduite à 2 jours pour les personnes expérimentées.

Pour permettre une bonne appropriation du métier, les apports théoriques alternent avec des exercices pratiques et des simulations.

##### **Le parcours d'intégration de 3 mois**

Les 3 premiers mois représentent une période très importante dans la vie des conseillers. C'est en effet la période où le conseiller va construire son identité et prendre ses marques dans son activité.

L'objectif de ce parcours est donc de sécuriser l'intégration du conseiller. Tout en débutant son activité sur le terrain, le conseiller bénéficie sur cette période de :

- **6 rendez-vous téléphoniques de suivi individuel** : proches du *coaching*, ces rendez-vous avec un consultant expert en immobilier attiré ont pour vocation de faire le point avec le conseiller sur son activité et sur la réalisation de ses objectifs. Ces rendez-vous permettent aussi de veiller à la motivation du conseiller, afin qu'il soit épaulé en cas de questions, doutes ou moments de démotivation.

- **8 formations en web conférence** : par petit groupe d'une dizaine de conseillers, 8 thèmes de formation sont proposés pour revoir les fondamentaux du métier.

- **16 modules de formation en e-learning** : accessibles 24 heures sur 24, ces modules permettent aux conseillers d'approfondir leurs connaissances et de se former à leur rythme et en fonction de leurs disponibilités.

- **2 jours de formation complémentaire** : au bout de 3 mois, les conseillers en immobilier assistent à une formation complémentaire en salle de 2 jours, qui clôture le parcours d'intégration. L'objectif de cette formation est de faire le bilan des points forts et axes d'amélioration du conseiller.

#### **La formation continue**

Dans la continuité du parcours d'intégration, les conseillers bénéficient toujours des mêmes services : suivis individualisés, formations en web conférence, formations en *e-learning*. Ils bénéficient également de formations thématiques à la carte, dites IMPACT, permettant de développer leurs compétences sur des thématiques précises : négociation, fonds de commerce, terrains, urbanisme, etc.

#### **La méthode de formation SAFTI**

La pédagogie de l'« *Académie SAFTI* » repose sur une méthodologie innovante de formation mixte dite *blended learning*, qui conjugue à la fois des formations en salle et des formations en ligne (web conférence et vidéos d'*e-learning*).

Particulièrement adaptée à un travail en réseau, cette méthodologie permet à chaque conseiller de pouvoir se former depuis son domicile tout en préservant des temps d'échanges et de rencontres avec d'autres conseillers et les formateurs du réseau. Elle permet ainsi des formations complètes accessibles à tous et évolutives.

Au-delà de l'« *Académie SAFTI* », *SAFTI* propose à ses conseillers un large panel de services venant compléter le processus de formation et d'accompagnement :

#### **La hotline SAFTI**

Chaque conseiller a la possibilité d'appeler une hotline disponible du lundi au vendredi de 9h à 18h, pour poser une question, que celle-ci soit d'ordre technique, juridique, commercial ou encore informatique.

En 2013, 10 000 réponses ont ainsi été apportées et ont permis d'épauler les conseillers au mieux dans leur activité tout en développant leurs connaissances (*Source : Société*).

#### **L'animation du réseau**

Pour pouvoir fédérer ses équipes autour de valeurs communes et promouvoir le professionnalisme, *SAFTI* travaille activement à l'animation de son réseau de conseillers en immobilier.

Pour cela, différentes actions sont entreprises :

- *Journées MySafti* : journées de rencontres, d'échanges et de formation « à la carte » en région. Animées par les formateurs du réseau, elles s'axent sur les dimensions de proximité et de personnalisation.
- *Réunion en ligne trimestrielle* : réunion animée par les cofondateurs pour faire le point sur les projets en cours et présenter les sujets d'actualité.
- *Convention nationale annuelle SAFTI* : la première convention a eu lieu en novembre 2013. Devant le succès rencontré, *SAFTI* a choisi de rendre annuel cet événement et la prochaine convention aura lieu en novembre 2014.
- *E-mailings et flux d'actualités* : des *e-mailings* sont régulièrement envoyés aux conseillers afin de les informer de divers sujets liés à la vie du réseau ou du marché : actualités réglementaires, mise en place de nouveaux outils ou services, évolutions, etc. Depuis 2014, le logiciel *OMEGA* est également devenu un élément central pour la communication de *SAFTI* auprès des conseillers, grâce à un module dédié aux actualités, mais également par exemple aux challenges en cours.
- *Media Sociaux* : devenus aujourd'hui incontournables, *SAFTI* a su s'appuyer sur les réseaux sociaux afin de fédérer ses conseillers. *SAFTI* est ainsi présent sur *Facebook*, *Twitter*, *Google+*, *Pinterest*, *Viadeo*, *LinkedIn* et a son propre blog. La page *Facebook* et le blog des cofondateurs sont des relais de communication, à la fois internes et externes, particulièrement importants.

#### **Les validations administratives**

La tête de réseau accompagne les conseillers dans différentes étapes de vérification et validation des documents liés à l'exercice du métier :

- *Validation des mandats* : tous les mandats ou avenants aux mandats signés sont contrôlés et leurs originaux reçus au siège pour conservation.

- *Vérification des compromis* : toutes les copies de compromis de vente signés chez les notaires sont également centralisées au siège pour relecture et conservation.
- *Facturation* : chaque acte de vente fait l'objet d'une facture émise par SAFTI, correspondant aux honoraires d'agence de la transaction et adressée au notaire effectuant l'acte authentique de vente. Cette facture est préalable au versement des fonds.

En parallèle aux processus de recrutement, intégration, formation et accompagnement, SAFTI met à disposition de ses conseillers un large panel d'outils pour leur permettre d'exercer au mieux leur activité.

#### ➤ Les outils SAFTI

Ces outils revêtent différents aspects, et peuvent être regroupés par grand thème.

##### **Les outils technologiques**

- *Messagerie* : chaque conseiller dispose d'une messagerie professionnelle au nom de SAFTI, créée dès son intégration dans le réseau.
- *Logiciels métiers* : dès son intégration, le conseiller reçoit également ses codes d'accès à *MandatVox*, service de registre des mandats, et à *OMEGA*, véritable plate-forme interne de gestion d'activités, intégrant le logiciel de transaction mais aussi l'accès à différentes rubriques clés.
- *Logiciel d'annonces pige* : un compte est ouvert pour chaque conseiller auprès du partenaire *Direct Annonces*, qui pige et envoie chaque jour aux conseillers les petites annonces de biens à la vente émises par les particuliers de leur zone.

##### **Les outils de communication**

- *Kit de Démarrage* : chaque conseiller SAFTI reçoit (généralement dans le premier mois de son intégration) un *Kit de Démarrage* offert comprenant les supports de communication essentiels au bon démarrage de son activité : cartes de visite, flyers, book vendeur, panneaux de commercialisation, set de papeterie, stickers de marquage du véhicule.
- *Site Internet SAFTI* : SAFTI dispose d'un site web moderne et dynamique au cœur de son activité avec une double vitrine : la vitrine dite *Grand Public* à destination des clients finaux et proposant l'ensemble des biens en portefeuille du réseau ; la vitrine dite *Recrutement*, mettant en avant le concept SAFTI et ses avantages. Le site accueille depuis début 2014 plus de 50 000 visites mensuelles, ce chiffre étant en constante évolution : on est ainsi passé de 52 000 visites mensuelles en janvier 2014 à plus de 55 000 en juin 2014. (Source : Société - Google Analytics)

Sur la vitrine *Grand Public*, chaque conseiller dispose de son mini-site dédié, avec une page d'accueil de présentation, une page listant ses biens et une page de contact. Le site SAFTI est donc un outil de visibilité important au service des conseillers.



(Source : Société)



Liste non exhaustive et susceptible de modifications à tout moment et sans préavis

(Source : Société)

- *Sites Internet de diffusion* : SAFTI diffuse les annonces de biens sur son site Internet [www.safti.fr](http://www.safti.fr) ainsi que sur plus d'une centaine de sites Internet partenaires nationaux, locaux et internationaux, dont les principaux portails immobiliers : *Le Bon Coin*, *Se Loger*, *Logic Immo*, *A Vendre A Louer*, etc.

Les annonces de biens sont également relayées sur la page Facebook de SAFTI, ainsi qu'en vidéo sur les chaînes YouTube et Daily Motion du réseau.

### Les outils métier

- *Supports métier* : une bibliothèque complète de documents nécessaires au métier est accessible par thématiques dans une rubrique dédiée sur OMEGA, comme par exemple les modèles de mandats, les documents juridiques types, etc. Le logiciel génère également automatiquement des documents types d'après les données enregistrées, comme les fiches biens, les bons de visites, les avenants aux mandats, etc.

- *Service RDV Pige* : les conseillers qui le souhaitent peuvent souscrire à un service de prise de rendez-vous optionnel. Une équipe dédiée au siège de 8 personnes se charge alors d'effectuer leur pige via le logiciel d'annonces de pige proposé par SAFTI et de prendre des rendez-vous avec des particuliers propriétaires vendant leurs biens dans leur région. Ce service est, au-delà de son utilité concrète réelle, un outil de fidélisation des conseillers au réseau.

- *Partenariats* : SAFTI a noué divers partenariats avec des acteurs majeurs de leurs secteurs d'activité pour permettre à ses conseillers de bénéficier d'avantages et de conditions spécifiques. SAFTI est ainsi partenaire avec l'assureur Allianz (tarifs préférentiels d'assurance RCP), avec CAFPI (le réseau national n° 1 de courtage en crédit immobilier qui propose des commissions aux conseillers apporteurs d'affaires), ainsi qu'avec des promoteurs tels que Bouygues, Kaufmann & Broad, Nexity, etc.

En contrepartie de l'ensemble des outils et services proposés par SAFTI, les conseillers du réseau payent un pack mensuel. Dans le cadre de l'offre de bienvenue actuelle, le pack est facturé 99 € HT pendant les 3 premiers mois. Au-delà de cette période, il est facturé 199 € HT par mois.

De plus, le pack est offert sur 1 mois si le conseiller réalise le mois précédent des honoraires d'agence supérieurs à 9 000 € TTC.

### ➤ La rémunération des conseillers

En contrepartie de leur travail, les conseillers sont rémunérés sur les ventes réalisées et le chiffre d'affaires ainsi généré. La rémunération repose sur un système de commissionnement transparent, allant de 70% à 99% de rétrocession sur les honoraires d'agence perçus par année civile. Le compteur est remis à 0 tous les ans au 1<sup>er</sup> janvier.

<b>1<sup>er</sup> tranche :</b> de 0 à 38 000 € HT	<b>70%</b> des honoraires d'agence
<b>2<sup>e</sup> tranche :</b> de 38 001 à 58 000 € HT	<b>75%</b> des honoraires d'agence
<b>3<sup>e</sup> tranche :</b> de 58 001 à 73 000 € HT	<b>80%</b> des honoraires d'agence
<b>4<sup>e</sup> tranche :</b> de 73 001 à 89 000 € HT	<b>85%</b> des honoraires d'agence
<b>5<sup>e</sup> tranche :</b> de 89 001 à 140 000 € HT	<b>90%</b> des honoraires d'agence
<b>6<sup>e</sup> tranche :</b> de 140 001 à 190 000 € HT	<b>95%</b> des honoraires d'agence
<b>7<sup>e</sup> tranche :</b> au-delà de 190 000 € HT	<b>99%</b> des honoraires d'agence

➤ Un exemple concret : pour 120 000 € HT d'honoraires d'agence sur l'année

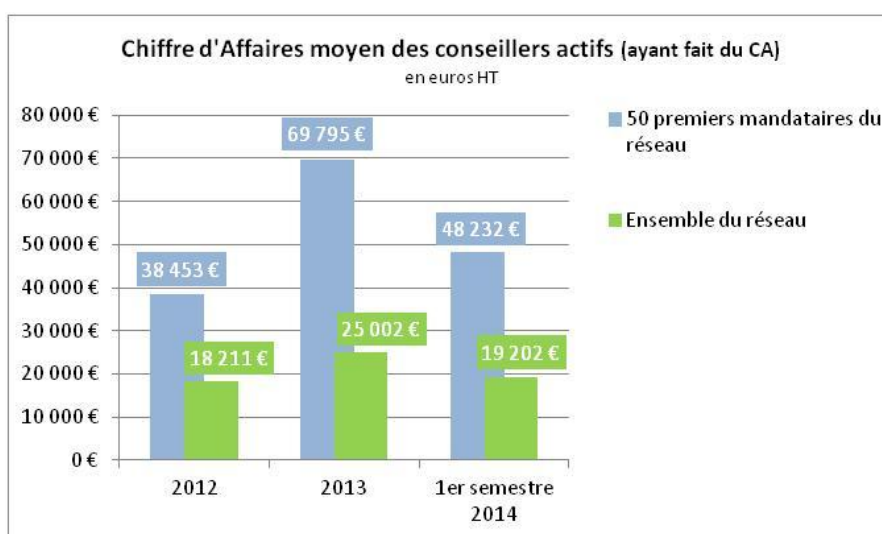
de 0 à 38 000 € HT	70% des honoraires d'agence	26 600 € HT
de 38 001 à 58 000 € HT	75% des honoraires d'agence	15 000 € HT
de 58 001 à 73 000 € HT	80% des honoraires d'agence	12 000 € HT
de 73 001 à 89 000 € HT	85% des honoraires d'agence	13 600 € HT
de 89 001 à 140 000 € HT	90% des honoraires d'agence	27 900 € HT
		<b>95 100 € HT</b>

(Source : Société)

La moyenne de rétrocession était de près de 70,5% en 2012 et de 70,8% en 2013.

Il est important de noter par ailleurs que le chiffre d'affaires moyen de l'ensemble des conseillers actifs du réseau (ie ayant généré du chiffre d'affaires) a évolué entre 2012 et 2013, et devrait continuer à croître en 2014, au vu des résultats du 1<sup>er</sup> semestre 2014.

Il est en de même pour le chiffre d'affaires moyen des 50 premiers conseillers du réseau, qui a presque doublé entre 2012 et 2013 et affiche un résultat encourageant au 1<sup>er</sup> semestre 2014.



(Source : Société)

De manière générale, les évolutions positives de ces chiffres illustrent la montée en compétence des conseillers et l'amélioration de leurs performances, dues à l'efficacité de la formation, de l'accompagnement et des outils qui leur sont proposés. C'est donc un signe fort de la professionnalisation des conseillers, et par là-même de l'efficacité du concept du réseau *SAFTI*.

Le professionnalisme est en effet une préoccupation de *SAFTI* depuis sa création, qui met un point d'honneur à apporter une qualité de service et de suivi irréprochable à ses conseillers, contribuant à ce qu'eux-mêmes apportent des services de qualité auprès de leurs clients finaux, vendeurs ou acquéreurs.

Cette préoccupation majeure est une des composantes de la démarche de certification *Qualité ISO 9001* entreprise par *SAFTI* dès 2013.

#### ➤ La Certification Qualité

*SAFTI* est certifié *Qualité ISO 9001* depuis juillet 2013, pour une durée de 3 ans.

La norme *ISO 9001* définit une série d'exigences concernant la mise en place d'un système de management de la qualité dans une organisation. Elle repose sur 8 grands principes :

- Orientation client
- Leadership
- Implication du personnel
- Approche processus
- Management par approche système
- Amélioration continue
- Approche factuelle pour la prise de décision
- Relations mutuellement bénéfiques avec les fournisseurs

La certification a été délivrée par l'organisme *SGS*, leader mondial du secteur, au titre des activités de Développement, Formation, Accompagnement/Suivi et Gestion administrative d'un réseau de conseillers en immobilier.

La démarche de certification exige la tenue d'un audit de suivi externe chaque année. L'audit de suivi effectué en juin 2014 a émis un avis favorable au maintien de la certification de *SAFTI*.

Dans le cadre de cette certification, une enquête de satisfaction est effectuée chaque année auprès de l'ensemble des conseillers du réseau. L'enquête réalisée en mai 2014 a affiché des résultats exceptionnels, pour la plupart supérieurs de 2% aux résultats de l'année précédente :

- 97% des conseillers interrogés sont globalement satisfaits des services fournis, versus 95% en mai 2013 ;
- 98% sont satisfaits des formations proposées, versus 96% en 2013 ;
- 99% sont satisfaits de l'accompagnement effectué, versus 96% en 2013.

(Source : Société - Enquête de satisfaction réalisée en interne en mai 2014 auprès de l'ensemble des conseillers du réseau, avec un taux de participation de 80%, soit 449 conseillers ayant répondu.)

Ces résultats récompensent la qualité des services et de l'accompagnement proposés par *SAFTI* à ses conseillers, et témoignent également de leur confiance.

### **6.3.4 Un réseau aux nombreux atouts**

#### **6.3.4.1 Une plate-forme technologique maîtrisée**

La dimension technologique et Internet est importante dans les activités de *SAFTI*, aussi bien pour les activités des conseillers en immobilier du réseau que pour le client final, vendeur ou acquéreur.

*SAFTI* a donc développé en interne, via son Service Informatique (2 salariés et 1 prestataire extérieur), l'ensemble des outils nécessaires, et en particulier ses 2 logiciels métiers clés, 100% web :

#### ➤ INCARE

Il s'agit de la base de données CRM d'inscription puis de suivi des candidats et conseillers du réseau.

Tout candidat est enregistré dans cette base, qui trace ensuite son cheminement et sa possible évolution en conseiller en exercice au travers des processus de recrutement, d'intégration puis de formation et d'accompagnement.

C'est le logiciel de travail interne de l'ensemble des salariés du siège. Véritable interface de gestion des candidats et conseillers, il facilite l'organisation et la planification de l'activité du siège.

Il est constamment enrichi de nouvelles fonctionnalités et est interfacé avec *OMEGA*, le second logiciel métier de *SAFTI*.

#### ➤ OMEGA



Il s'agit initialement du logiciel de transaction utilisé par les conseillers du réseau pour gérer leur activité immobilière : synchronisation avec le registre des mandats, enregistrement des fiches biens, rapprochement avec les besoins Acquéreur, paramétrage des annonces et diffusion sur les sites Internet partenaires.

Il ne figure sur le site *Safti.fr* que des biens pour lesquels un conseiller de SAFTI a signé un mandat (exclusif ou non).

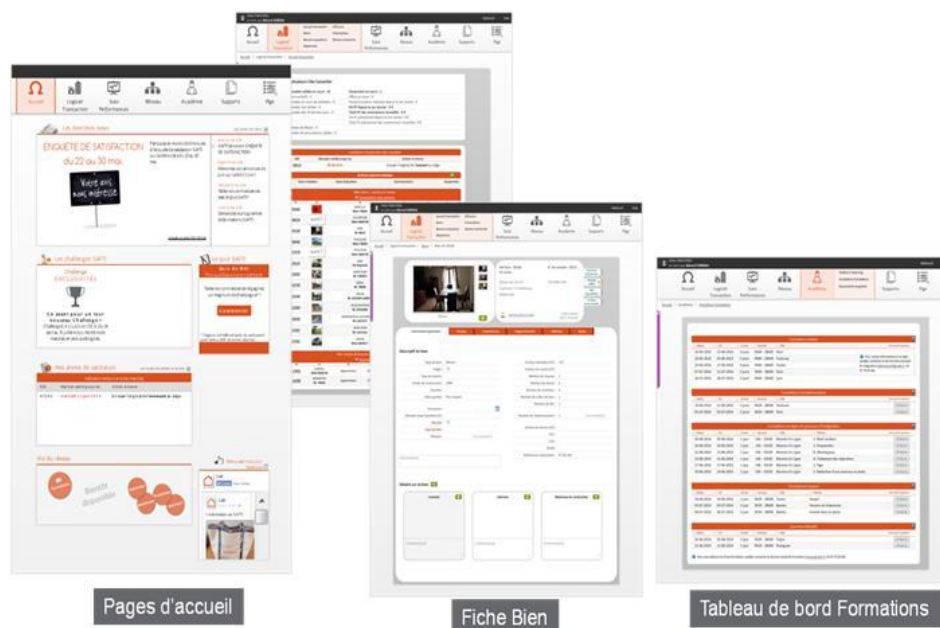
Une fois le mandat signé, le conseiller rédige une annonce et télécharge les photos du bien qu'il a prises et les documents relatifs au bien concerné sur le logiciel. Il choisit ensuite directement sur ce logiciel, les portails sur lesquels il souhaite diffuser l'annonce publicitaire (site Internet de SAFTI et partenaires du réseau comme seloger.com, leboncoin.fr, publi.fr, annoncesjaunes.fr...).

Après validation par le siège de SAFTI, l'annonce publicitaire est envoyée sur les sites sélectionnés. Les contrats conclus avec les sites partenaires du réseau sont généralement à durée indéterminée. La facturation est mensuelle en fonction du nombre d'annonces diffusées sachant que le prix unitaire de l'annonce baisse en fonction du volume global d'annonces diffusées.

Développé spécifiquement en interne pour le réseau, OMEGA est paramétré selon les impératifs et les spécificités de l'activité propre aux conseillers SAFTI, et présente de larges fonctions.

Une nouvelle version mise en ligne en avril 2014 en a fait une véritable plate-forme de gestion d'activités, à partir de laquelle – au-delà du simple logiciel de transaction, les conseillers peuvent suivre l'actualité du réseau, les challenges en cours mais également suivre leurs performances, le développement de leur propre réseau le cas échéant (cf partie 6.3.4.3), leur inscription aux différents modules de formation et accéder à la bibliothèque de tous les supports métier disponibles.

Il s'agit donc d'une véritable interface d'animation du réseau, sans cesse mise à jour et innovée, au rythme de l'évolution de l'activité et des besoins recensés.



(Source : Société)

La maîtrise de ces 2 logiciels clés, développés et maintenus en interne, est donc un atout fort de SAFTI, lui permettant de réaliser des gains de productivité/économie d'échelles important(e)s.

#### 6.3.4.2 Des outils dédiés à l'exclusivité

SAFTI a depuis le début mis l'accent auprès de ses conseillers sur les avantages à signer des mandats en exclusivité<sup>4</sup>. Afin de développer cet axe important du métier, 2 outils spécifiques ont été mis en place début 2014 :

##### ➤ Garantie Revente

<sup>4</sup> Il est précisé que lorsqu'un mandat n'est pas exclusif, cela signifie que le vendeur a la possibilité de signer d'autres mandats avec d'autres acteurs du secteur (agences, ou conseillers indépendants d'autres réseaux).

La Garantie Revente permet d'indemniser l'acquéreur en cas de perte financière subie lors de la revente non programmée de son bien immobilier dans les 2 ans suivant l'achat de ce bien. Cette revente non programmée doit intervenir dans le cadre de 6 événements générateurs bien définis : naissance multiple (jumeaux ou plus) ; mutation professionnelle de plus de 50 km (hors fonction publique, - de 65 ans) ; divorce ; dissolution du PACS si 3 ans de commune avant l'achat ; décès ou invalidité suite à un accident, infarctus et rupture d'anévrisme.

La perte financière est alors indemnisée jusqu'à 30 000 €, représentant au maximum 20% du prix d'achat total du bien.

Cet outil, que *SAFTI* est un des rares à offrir, a été mis en place avec le partenaire assureur *Galian*. Il est applicable à tous les mandats exclusifs *SAFTI* signés depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2014.

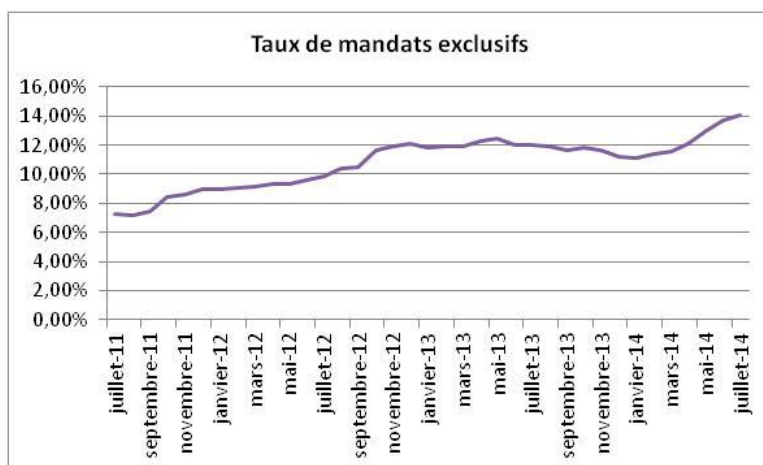
Le contrat de Garantie Revente souscrit par *SAFTI* représente 0.55% du Chiffre d'Affaires Hors Taxe réalisé sur les transactions des biens pour lesquels un mandat exclusif avait été conclu.

#### ➤ Mini-sites Exclusifs

Tous les mandats exclusifs disposent depuis fin février 2014 de mini-sites dédiés. Véritables vitrines, ces mini-sites présentent les biens de manière complète, avec en particulier un onglet "Proximité" permettant à l'internaute de géolocaliser les commodités proches du bien.

Ces 2 outils sont donc :

- \* Directement, un argument supplémentaire pour signer un mandat exclusif ;
- \* Indirectement, un outil supplémentaire pour favoriser les ventes.



(Source : Société)

Leur impact sur le nombre de signatures de mandats exclusifs est déjà palpable à la fin du 1<sup>er</sup> semestre 2014 : le taux de mandats exclusifs<sup>5</sup> a nettement augmenté dès début 2014, et au 1<sup>er</sup> juillet 2014, on constate un taux de mandats exclusifs de 14%, en évolution d'un peu plus de 2 points par rapport à la moyenne de près de 12% observée en 2013.

En 2013, les mandats en exclusivité ont généré 23,7% des honoraires d'agence alors qu'ils n'ont représenté que 12% des mandats de vente signés, soit une efficacité deux fois supérieure au mandat simple.

#### 6.3.4.3 Une logique de développement par marketing de réseau

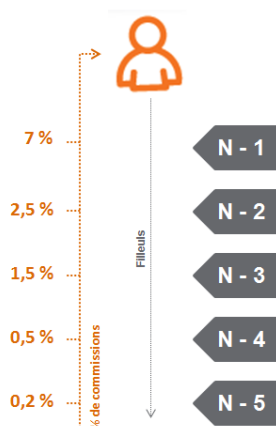
*SAFTI* a mis en place depuis mai 2012 un système de parrainage poussé reposant sur le marketing de réseau, et voué à accroître le développement du réseau.

Tout conseiller *SAFTI* est en effet le meilleur ambassadeur du réseau et peut devenir « *Développeur* », ce qui consiste à :

- ➔ Recruter des nouveaux conseillers
  - Parmi ses connaissances
  - À proximité de chez soi
  - Ou sur la France entière, en fonction des opportunités

<sup>5</sup> Taux de mandats exclusifs : Nombre de mandats exclusifs sur le nombre de mandats total

- Assurer un accompagnement téléphonique ou terrain
- En fonction de son expérience
- En complément des formations et suivis assurés par la tête de réseau



(Source : Société)

Le conseiller « *Développeur* » a ainsi la possibilité de développer son équipe et reçoit alors une rémunération basée sur les ventes des membres de son équipe, selon un système de rétrocession sur le chiffre d'affaires généré par ces derniers.

Ce système de rétrocession s'étend sur 5 niveaux de profondeur afin que le « *Développeur* » incite ses filleuls à dupliquer le système et les aide à accompagner leurs recrues.

Le nombre de conseillers provenant des « *Développeurs* » connaît une forte évolution : en 2013, 16% des nouveaux conseillers avaient été recrutés par un « *Développeur* ».

Au 1<sup>er</sup> semestre 2014, ce chiffre double et se monte à 33%, le recrutement via le marketing de réseau prenant mécaniquement de l'ampleur à mesure de l'accroissement de la taille du réseau et de l'ancienneté des conseillers.

#### 6.3.4.4 Une offre compétitive

SAFTI dispose d'une offre de services attractive en comparaison de ses 3 principaux concurrents.

	CAPIFRANCE	OPTIMHOME	I@D	SAFTI
PACK MENSUEL (HT)	360 €	325 €	150 €	99 € les 3 premiers mois puis 199 €
COMMISSIONS	70 → 98%	70 → 98%	69% fixe	70 → 99%
KIT DE DÉMARRAGE	✓	✓	Non inclus	✓
GESTION D'UNE ÉQUIPE	Simple parrainage	Simple parrainage	OUI	OUI

(Source : Société)

- Un *pack* mensuel nettement moins cher que *CapiFrance* et *OptimHome* ;
- Des commissions évolutives ;
- Un *Kit de Démarrage* offert dès le départ ;
- La possibilité de devenir « *Développeur* » via le marketing de réseau et pouvoir percevoir des commissions sur le chiffre d'affaires généré par son équipe.

## 6.4 SAFTI, un acteur au business modèle solide et rentable

Le business modèle de *SAFTI* est un modèle orienté à la fois vers ses clients finaux et vers ses conseillers. C'est donc un modèle gagnant-gagnant entre les 3 parties : clients finaux / conseillers / tête de réseau *SAFTI*.

#### 6.4.1 Clients finaux

Le modèle développé par SAFTI est très favorable aux clients finaux vendeurs ou acquéreurs, car proposant des taux d'honoraires d'agence généralement inférieurs à ceux des agences *traditionnelles* : à savoir en moyenne 4% après négociation, contre en moyenne 5 à 7% dans les principaux réseaux d'agences *traditionnelles*.

(Source : article du site [lefigaro.fr http://www.lefigaro.fr/immobilier/2012/06/10/05002-20120610ARTFIG00167-immobilier-les-agents-concurrences-par-les-conseillers.php](http://www.lefigaro.fr/immobilier/2012/06/10/05002-20120610ARTFIG00167-immobilier-les-agents-concurrences-par-les-conseillers.php) – 10 juin 2012)

La pratique d'un tel taux est rendue possible par l'utilisation intensive d'Internet et des nouvelles technologies et l'optimisation des coûts de structure (pas de boutique, centralisation des services de la tête de réseau, achats en gros d'annonces immobilières sur les principaux portails).

L'objectif est clairement de redonner du pouvoir d'achat au consommateur.

Deux autres avantages liés à la force du modèle peuvent également être importants aux yeux des clients finaux :

- La prise en charge de A à Z du projet par un interlocuteur unique de proximité ;
- La forte diffusion et visibilité des annonces sur Internet.

#### 6.4.2 Conseillers

Pour les conseillers SAFTI, le système de rétrocession de commissions proposé sur les honoraires d'agence générés est très avantageux : il s'étend de 70 à 99% des honoraires, contre en moyenne 35% en agence *traditionnelle*. (Source : « Les nouveaux défis des agences immobilières à l'ère du numérique » de O. Babeau, Édition Altermind – Juin 2012)

SAFTI attire ainsi de plus en plus de conseillers immobiliers issus d'agences *traditionnelles*.

Le modèle SAFTI permet également une grande liberté aux conseillers, qui organisent leur temps comme ils le souhaitent en fonction de leurs envies et contraintes personnelles.

Enfin, l'investissement financier induit par le modèle est très faible : le conseiller exerce sous le mandat de la tête de réseau SAFTI, en auto-entrepreneur ou entreprise individuelle, sans droits d'entrée ni local ni frais liés à l'exploitation de ce local. Il est donc possible de lancer son activité SAFTI avec environ 3 000 €, ce montant couvrant l'ensemble des frais occasionnés sur les 6 premiers mois d'activité : packs, frais de déplacements, assurance Responsabilité Civile Professionnelle et autres frais de lancement.

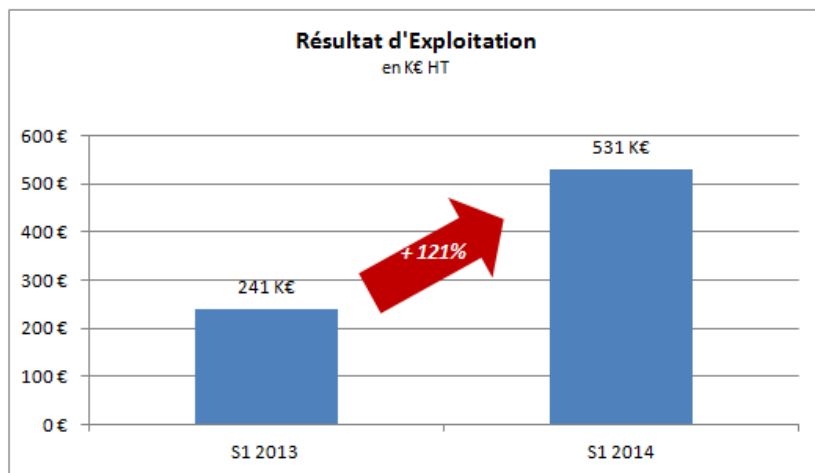
#### 6.4.3 Tête de réseau SAFTI

Le modèle économique de SAFTI est au final un modèle gagnant-gagnant pour ses actionnaires du fait des 4 leviers agissant sur les coûts ci-dessous :

- Prépondérance des coûts variables : les conseillers n'étant pas des salariés mais des indépendants, rémunérés uniquement en fonction de leur chiffre d'affaires, les charges concernant leur rémunération sont variables et liées à leurs performances commerciales.
- Mutualisation des coûts de diffusion : ce poste de coût important est optimisé car jouant sur l'effet de dégressivité lié au volume d'annonces diffusé.
- Centralisation des coûts technologiques : la maîtrise du système d'information en interne permet de centraliser et d'amortir les coûts liés au développement et la maintenance des logiciels métiers utilisés.
- Externalisation d'une partie des coûts de recrutement : l'activité de recrutement faite par les « Développeurs », via le marketing de réseau, et sa montée en puissance, est une source externe de candidats sans coûts directs associés.

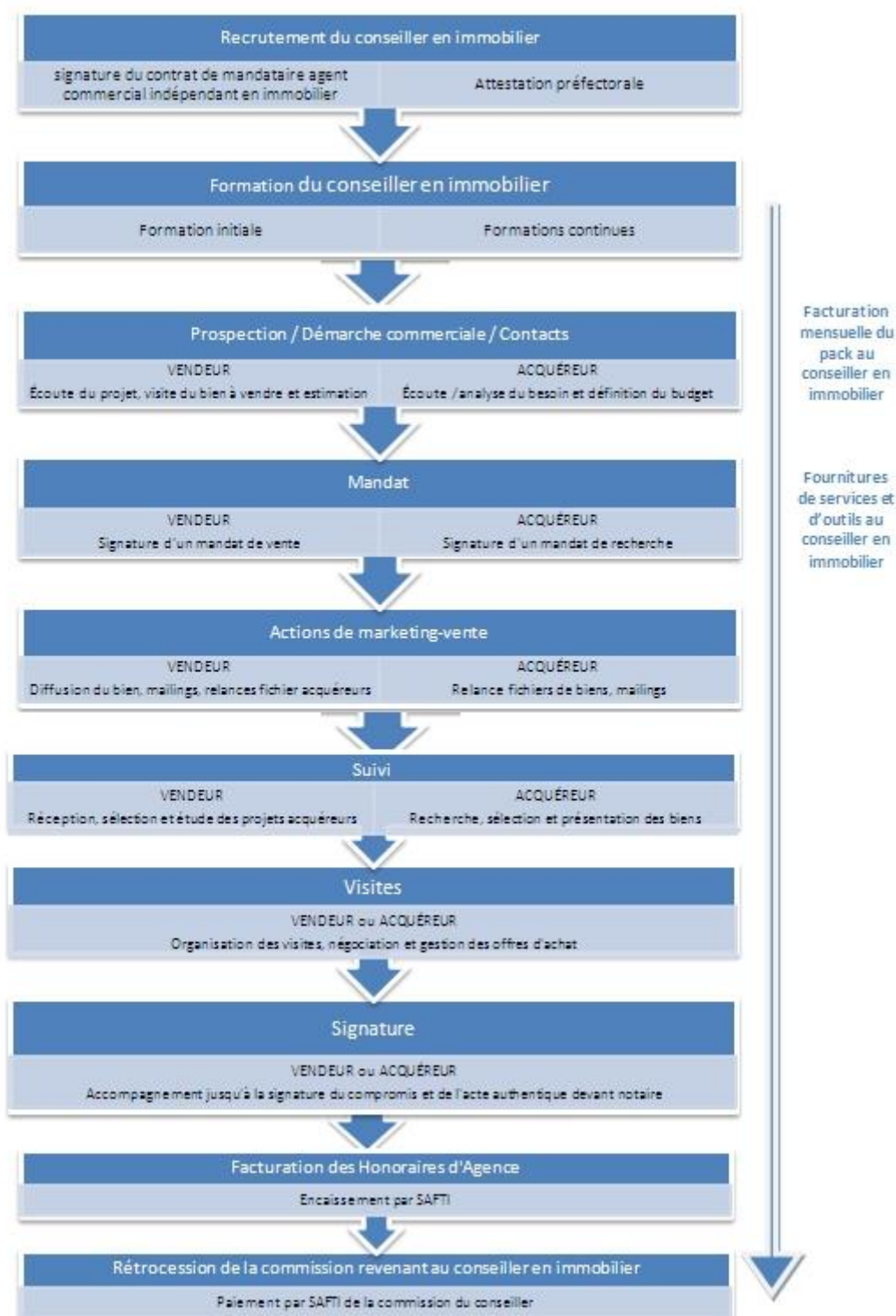
SAFTI a ainsi développé un business modèle souple, reposant sur les honoraires d'agence et les packs payés par ses conseillers, et optimisant les principaux postes de coûts inhérents au fonctionnement du réseau. SAFTI est d'ailleurs devenu rentable dès son 3<sup>ème</sup> exercice, 2013, avec un résultat d'exploitation de 606 K€ sur cet exercice.

Le résultat d'exploitation a progressé de 121% entre le 1<sup>er</sup> semestre 2013 et le 1<sup>er</sup> semestre 2014, passant de 241 K€ à 531 K€. Il est ainsi passé de 9% du chiffre d'affaires sur le 1<sup>er</sup> semestre 2013 à 12% du chiffre d'affaires sur le 1<sup>er</sup> semestre 2014.



(Source : Société)

#### 6.4.4 Synthèse du déroulement d'une affaire



Il est précisé que les conseillers SAFTI n'ont qu'un rôle très limité dans la recherche de financements. Ils ne peuvent être qu'apporteurs d'affaires et doivent se limiter à mettre en relation un client avec un courtier en financement ou une banque. Ils ne sont pas autorisés à conseiller les clients en matière financière. En effet, depuis 2012, le diplôme d'IOBSP (Intermédiaire en Opérations de Banque et en Services de Paiement) est nécessaire pour délivrer ce type de conseils. Afin de permettre l'accompagnement des clients, SAFTI a noué un partenariat avec le leader français des courtiers en prêts en immobilier : CAFPI.

## 6.5 Les axes de développement de SAFTI

SAFTI envisage une stratégie d'accélération de sa croissance rentable, au travers de 3 axes forts :

### **Accroître sa notoriété et son maillage territorial**

SAFTI a pour objectif de développer sa marque et son enseigne, aussi bien dans une logique de recrutement, de fidélisation de ses conseillers, mais aussi de crédibilisation auprès de ses clients finaux.

Ce développement de marque doit passer par des actions de Marketing et Publicité, dont des campagnes en télévision, media universel et puissant, permettant d'institutionnaliser le réseau et d'accroître sa notoriété.

Le budget prévu pour l'ensemble des actions de Marketing et Publicité est, pour les deux prochains exercices, de l'ordre de 3 millions d'euros par an pendant 2 ans, puis plus réduit en année 3.

Les campagnes de publicité télévisuelles sont en cours de préparation et seront diffusées dès janvier 2015 sur les chaînes hertziennes historiques (TF1 et France Télévisions) ainsi que les chaînes de la TNT (principalement BFM TV)

La notoriété acquise via ces campagnes facilitera la prise de mandats et renforcera le positionnement et la crédibilité des conseillers en immobilier.

Elle permettra également de rendre SAFTI davantage visible pour les candidats au métier de conseiller en immobilier et d'accélérer le recrutement de nouveaux conseillers.

Cette densification du réseau doit également passer par la continuité et l'accroissement du recrutement via les « Développeurs », mais également des actions locales ciblées sur les principaux centres urbains.

### **Développer une spécialisation en immobilier commercial et d'entreprise**

SAFTI réalise aujourd'hui la quasi-totalité de son chiffre d'affaires sur la vente de logements anciens et de terrains, qui représentait 97% du montant des honoraires d'agence générés en 2013.

L'immobilier commercial, avec la vente de fonds de commerce principalement, est la seconde source de chiffre d'affaires issu des ventes, avec 1,90% des honoraires générés en 2013.

Selon l'Insee, on comptabilise en 2013 en France 777 300 entreprises, dont 188 000 commerces de gros, 500 600 commerces de détail et 88 700 commerces et réparation automobile.

Le marché de l'investissement en immobilier commercial affiche par ailleurs de belles performances selon The Retail Consulting Group, avec une légère augmentation depuis 2011 des volumes investis, se montant à 3,5 Mds € en 2013. (Source : Note de conjoncture « Analyse du marché de l'investissement en immobilier commercial », The Retail Consulting Group – 12 février 2014)

Le marché de l'immobilier commercial présente donc un potentiel intéressant et SAFTI a pour ambition de développer une spécialisation dans ce domaine. Celle-ci permettrait :

- de développer une clientèle de professionnels et d'élargir sa cible de clients ;
- de fidéliser les conseillers en immobilier souhaitant avoir une palette d'activité plus large ;
- de capitaliser sur les forces du groupe et le savoir-faire acquis en transaction immobilière.

Un site Internet spécialisé est en cours de conception et sera mis en ligne à la fin de 2014. Des partenariats avec des portails Internet spécialisés en immobilier commercial et d'entreprise vont en parallèle être noués, afin d'optimiser la diffusion des biens concernés.

Un cycle de formations spécifiques sur le thème « Entreprises et Commerces » doit par ailleurs prendre place dès septembre 2014.

### **Développer une politique de croissance externe**

SAFTI compte mettre en œuvre une politique opportuniste de croissance externe ciblée afin d'accélérer son développement en France.

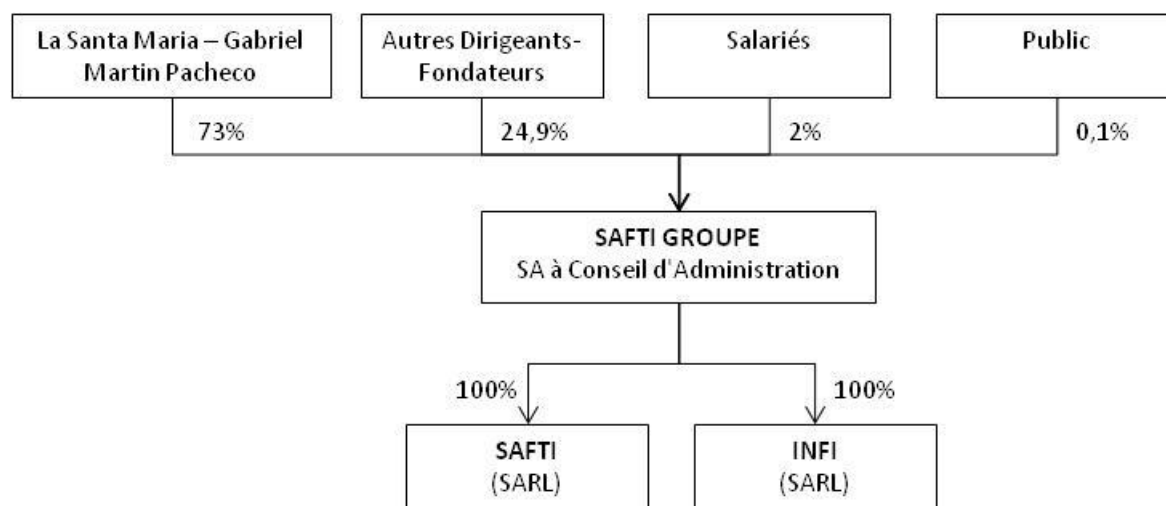
SAFTI cible avant tout des entreprises de son marché présentant des offres de service proches (en termes d'outils proposés, de rémunération des conseillers, de prix du pack...) ou des complémentarités géographiques.

## 7 Organigramme

---

### 7.1 Organigramme

L'organigramme ci-dessous est réalisé à la date du présent Document de Base.



### 7.2 Filiales et participations

La Société détient deux filiales à 100%, Safti sarl et Infi.

La société Safti est une SARL unipersonnelle au capital de 100 k€, immatriculée au Tribunal de commerce de Toulouse sous le numéro RCS 523 964 328. Cette société a une activité d'agence immobilière. La gérante est Madame Sandra Franconnet, également administrateur de Safti Groupe.

Le chiffre d'affaires réalisé en 2013 s'élève à 6 819 k€ et le résultat net est de 433 k€.

La société Infi est une SARL unipersonnelle au capital de 100 k€, immatriculée au Tribunal de commerce de Toulouse sous le numéro RCS 533 983 656. Cette société a une activité d'agence immobilière. Le gérant est Monsieur Gabriel Martin-Pacheco, également Président Directeur Général de Safti Groupe.

Le chiffre d'affaires réalisé en 2013 s'élève à 136 k€ et le résultat net est de 49 k€.



## 8 Propriétés immobilières et équipements

---

### 8.1 Propriétés immobilières

La Société loue son siège social situé au 118, route d'Espagne - Immeuble "Le Phénix" - Bât. B - 31100 Toulouse.

Le tableau ci-dessous indique les principales caractéristiques du bail signé avec SAFTI sarl.:

Adresse	Surface	Loyer annuel	Bailleurs	Type bail	Date de début	Echéance
118, route d'Espagne - Immeuble "Le Phénix" - Bât. B - 31100 Toulouse	296 m² et 3 parkings	46 k€/an	Foncière d'investissement	3/6/9	15/05/2011	14/05/2020

Une partie des locaux est sous louée à la société INFI, filiale à 100 % de Safti Groupe. Le bail porte sur une durée de 9 ans à compter du 1<sup>er</sup> mai 2013, pour un loyer de 9 600 €/an.

Une partie des locaux est également sous loué à son actionnaire de référence La Santa Maria.

### 8.2 Problèmes environnementaux

Néant.

## 9 Examen de la situation financière et résultat

La présentation et l'analyse qui suivent doivent être lues au regard de l'ensemble du présent Document de Base et notamment des comptes annuels de la Société pour les exercices clos le 31 décembre 2013 et le 31 décembre 2012 figurant respectivement aux paragraphes 20.1.2 et 20.1.3 du présent Document de Base.

### 9.1 Situation financière

Le chapitre 9 est consacré à la présentation des résultats et de la situation financière de la Société pour les exercices clos le 31 décembre 2013 et le 31 décembre 2012. Les comptes de la Société ont été préparés conformément aux normes comptables françaises actuellement en vigueur pour les sociétés de droit français. La Société n'envisage pas à ce stade de changer de référentiel comptable dans un avenir proche.

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

### 9.2 Chiffres comparés des comptes d'exploitation consolidés pour les exercices clos le 31 décembre 2013 et le 31 décembre 2012

Comptes consolidés (en k€)	31/12/2013 12 mois	31/12/2012 12 mois
<b>Chiffres d'affaires</b>	<b>6 813</b>	<b>3 380</b>
<i>dont Honoraires transaction</i>	<i>5 813</i>	<i>2 850</i>
<i>dont Prestation réseau agents</i>	<i>989</i>	<i>518</i>
<i>dont Autres revenus</i>	<i>11</i>	<i>12</i>
<b>Charges d'exploitation</b>	<b>-6 066</b>	<b>-3 836</b>
<i>dont Commissions reversées aux agents</i>	<i>-4 116</i>	<i>-2 010</i>
<i>dont Achats et charges externes</i>	<i>-1 420</i>	<i>-1 274</i>
<i>dont Charges de personnel</i>	<i>-493</i>	<i>-539</i>
<i>dont Autres charges d'exploitation</i>	<i>-30</i>	<i>-1</i>
<i>dont impôts et taxes</i>	<i>-26</i>	<i>-16</i>
<b>Résultat brut d'exploitation (Ebitda)</b>	<b>747</b>	<b>-456</b>
<i>Dotations aux amortissements</i>	<i>-19</i>	<i>-39</i>
<i>Dotations aux provisions</i>	<i>-122</i>	<i>-28</i>
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>606</b>	<b>-523</b>
Charges et produits financiers	-15	-20
<b>Résultat courant des entreprises intégrées</b>	<b>591</b>	<b>-543</b>
Charges et produits exceptionnels	0	-25
Impôts sur les bénéfices	584	0
<b>Résultat net de l'ensemble consolidé</b>	<b>1 175</b>	<b>-568</b>
<i>Intérêts minoritaires</i>		
<b>Résultat net (part du groupe)</b>	<b>1 175</b>	<b>-568</b>

## Chiffres d'affaires

Le chiffre d'affaires de la Société est constitué exclusivement de prestations de services réalisées en France. Entre 2012 et 2013, le chiffre d'affaires de la Société est passé de 3 380 k€ à 6 813 k€.

La décomposition sectorielle du chiffre d'affaires est la suivante :

Comptes consolidés (en k€)	31/12/2013		31/12/2012	
	12 mois		12 mois	
Honoraires transaction	5 813	85,3%	2 850	84,3%
Prestation réseau agents	989	14,5%	518	15,3%
Autres revenus	11	0,2%	12	0,4%
<b>Chiffres d'affaires</b>	<b>6 813</b>	<b>100,0%</b>	<b>3 380</b>	<b>100,0%</b>

L'essentiel du chiffre d'affaires de la Société est généré par les honoraires sur les transactions immobilières. Conformément aux règles comptables applicables à la profession d'agent immobilier, SAFTI Groupe reconnaît le chiffre d'affaires lié aux transactions lors de la signature de l'acte authentique.

Le montant des honoraires sur transactions perçu par la Société a fortement augmenté, passant de 2 850 k€ en 2012 à 5 813 k€ en 2013. Cette forte augmentation (104%) est due au développement rapide de l'activité de la Société. La proportion des honoraires sur transactions dans le chiffre d'affaires reste stable sur la période autour de 85%.

Le montant des prestations réalisées auprès du réseau d'agents regroupe le pack et le service Rendez-vous Pige, passant de 518 k€ à 989 k€. Elles représentent environ 15 % du chiffre d'affaires.

En 2012, les prestations réseau agents sont constituées exclusivement du pack.

En 2013, les prestations réseau agents sont constituées du pack pour un montant de 963 k€ et du service Rendez-vous Pige pour un montant de 26 k€.

Le reste du chiffre d'affaires est essentiellement constitué de refacturations de loyer à la Santa Maria pour les locaux utilisés par ses salariés (4 k€) et de la facturation de formation aux organismes de formation.

## Transfert de charges

Les transferts de charges restent faibles. Ils sont d'un montant de 4 k€ et 3 k€ respectivement en 2012 et en 2013.

## Reprises sur provisions

Les reprises sur provisions sont nulles en 2012 et de 16 k€ en 2013.

## Charges d'exploitation

Issus des comptes consolidés (en k€)	31/12/2013	31/12/2012
	12 mois	12 mois
Commissions reversées aux agents	-4 116	-2 010
Achats et charges externes	-1 420	-1 274
Charges de personnel	-493	-539
Autres charges d'exploitation	-30	-1
Impôts et taxes	-26	-16
<b>Total Charges</b>	<b>-6 085</b>	<b>-3 840</b>

## Commissions reversées aux agents

Les commissions reversées aux agents représentent les principales charges supportées par la Société. Celles-ci ont augmenté de 105 % entre 2012 et 2013, passant de 2 010 k€ à 4 116 k€.

La Société reverse aux agents un peu plus de 70% du montant des honoraires sur transactions qu'elle a perçus.

### *Achats et charges externes*

Le poste « Achats et charges externes » est respectivement pour les exercices 2013 et 2012 d'un montant de 1 420 k€ et 1 274 k€.

Ces dépenses ont été allouées en 2012 à hauteur de :

- 28.49 % aux frais de diffusion des annonces par internet
- 18.21 % aux honoraires facturés par la Santa Maria dans le cadre de son contrat de prestation de services
- 13.66 % au recrutement des agents commerciaux
- Le solde ayant servi à financer les dépenses courantes de la Société.

Ces dépenses ont été allouées en 2013 à hauteur de :

- 27.34 % aux frais de diffusion des annonces par internet
- 17.50 % aux honoraires facturés par la Santa Maria dans le cadre de son contrat de prestation de services
- 13.14 % au recrutement des agents commerciaux
- Le solde ayant servi à financer les dépenses courantes de la Société.

### *Charges de personnel*

<b>Effectif moyen (personnes physiques)</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>
Cadres	4,17	5,33
Agents de maîtrise et techniciens	2,50	1,00
Employés	9,33	7,75
Ouvriers		
<b>Total</b>	<b>16,00</b>	<b>14,08</b>

Les charges de personnel se décomposent comme suit :

<b>en k€</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>
Salaires et traitements	369	389
Charges de personnel	124	150
<b>Total Charges de personnel</b>	<b>493</b>	<b>539</b>

### *Résultat d'exploitation*

Le résultat d'exploitation présente une perte structurelle en 2012 qui s'explique par un chiffre d'affaires insuffisant pour couvrir les charges fixes. Le développement rapide de la Société lui a permis de passer son point mort dès 2013. Le résultat d'exploitation est passé de -523 k€ en 2012 à 606 k€ en 2013.

### *Résultats financiers*

<b>en k€</b>	<b>31/12/2013</b>	<b>31/12/2012</b>
Produits financiers	3	3
Charges financières	-18	-23
<b>Résultat financier</b>	<b>-15</b>	<b>-20</b>

En 2013, les produits financiers sont de 3 k€.

En 2013, les charges financières sont constituées d'intérêts payés à la Santa Maria dans le cadre de son compte courant d'actionnaires pour un montant de 18 k€.

En 2012, les produits financiers sont de 3 k€.

En 2012, les charges financières sont constituées d'intérêts payés à la Santa Maria dans le cadre de son compte courant d'actionnaires pour un montant de 23 k€.

### Résultat exceptionnel

en k€	31/12/2013	31/12/2012
Produits exceptionnels		4
Charges exceptionnelles		-29
<b>Résultat Exceptionnel</b>	<b>0</b>	<b>-25</b>

En 2012, les charges exceptionnelles d'un montant de 29 k€ sont essentiellement dues à des indemnités suite à des litiges (24 k€).

### Impôts sur les bénéfices

En 2012, l'impôt sur les bénéfices est nul, la Société ayant un Résultat courant avant impôt négatif.

En 2013, la Société bénéficie d'un produit d'impôts de 584 k€ constitué :

- de déficits reportables pour un montant de +742 k€ qui ont été activés sur les sociétés SAFTI sarl et INFI compte tenu des bénéfices constatés sur l'exercice 2013 et des perspectives bénéficiaires pour l'exercice 2014 et les années suivantes
- d'un impôt sur les sociétés d'un montant de -196 k€
- de divers produits d'impôts (CICE..) pour un montant de +38 k€

### Résultat net de l'exercice

En 2012, la Société présente une perte nette de -568 k€

En 2013, la Société est bénéficiaire. Son résultat net atteint 1 175 k€.

## 9.3 Chiffres comparés des bilans consolidés pour les exercices clos le 31 décembre 2013 et le 31 décembre 2012

Le total du bilan passe de 582 k€ au 31 décembre 2012 à 1 330 k€ au 31 décembre 2013. Cette évolution est induite principalement par l'augmentation des créances clients et des impôts différés.

Comptes consolidés (en k€)	31/12/2013	31/12/2012
<b>Actif immobilisé net</b>	<b>58</b>	<b>77</b>
<i>dont Immobilisations Incorporelles</i>	<i>0</i>	<i>9</i>
<i>dont Immobilisations Corporelles</i>	<i>41</i>	<i>51</i>
<i>dont Immobilisations financières</i>	<i>17</i>	<i>17</i>
<b>Actif circulant</b>	<b>1 272</b>	<b>505</b>
<i>dont Créances clients</i>	<i>216</i>	<i>158</i>
<i>dont Impôts différés</i>	<i>585</i>	<i>0</i>
<i>dont Autres créances et compte de régulation</i>	<i>171</i>	<i>152</i>
<i>dont Disponibilités</i>	<i>300</i>	<i>195</i>
<b>Total Actif</b>	<b>1330</b>	<b>582</b>

### Actif Immobilisé

Les immobilisations incorporelles nettes au 31 décembre 2012 d'un montant de 9 k€ sont composées d'un logiciel nécessaire au fonctionnement de la plateforme de la Société.

Au 31 décembre 2013, les immobilisations incorporelles nettes sont nulles.

Les immobilisations corporelles de l'exercice clos le 31 décembre 2012 d'un montant net de 51 k€ sont constituées principalement de matériel d'agencements des bureaux pour un montant 32 k€ et de mobilier et de matériel informatique pour un montant de 19 k€.

Au 31 décembre 2013, les immobilisations incorporelles nettes d'un montant de 41 k€ sont composées d'aménagements divers pour un montant de 28 k€ et de mobilier et de matériel informatique pour un montant de 13 k€.

Les immobilisations financières nettes au 31 décembre 2012 et au 31 décembre 2013 d'un montant de 17 k€ sont composées de dépôts en garantie pour le bail.

#### Actif Circulant

Les créances clients d'un montant de 158 k€ au 31 décembre 2012 se décomposent de la manière suivante :

- Clients notaires pour 108 k€
- Clients réseau d'agents pour 50 k€

Les créances clients d'un montant de 216 k€ au 31 décembre 2013 se décomposent de la manière suivante :

- Clients notaires pour 158 k€
- Clients réseau d'agents pour 58 k€

Cette augmentation est due à l'augmentation de l'activité.

Au 31 décembre 2013, les Autres créances d'un montant de 171 k€ sont composées de créances sur l'Etat à hauteur de 122 k€ et auprès d'autres débiteurs pour un montant de 49 k€.

Au 31 décembre 2012, les Autres créances d'un montant de 152 k€ sont composées de créances sur l'Etat à hauteur de 40 k€ et auprès d'autres débiteurs pour un montant de 112 k€.

Les disponibilités de la Société sont placées au 31 décembre 2013 sur des comptes de dépôt pour un montant 300 k€ dont 241 k€ sur un compte de dépôt à vue et 59 k€ sur un compte de dépôt à terme.

Les disponibilités de la Société sont placées au 31 décembre 2012 sur des comptes de dépôt pour un montant 195 k€ dont 138 k€ sur un compte de dépôt à vue et 57 k€ sur un compte de dépôt à terme.

#### Bilan – Passif

Comptes consolidés (en k€)	31/12/2013	31/12/2012
<b>Capitaux Propres part du Groupe</b>	<b>-845</b>	<b>-2 020</b>
<i>dont Capital social</i>	<i>225</i>	<i>225</i>
<b>Dettes</b>	<b>2 175</b>	<b>2 602</b>
<i>dont dettes bancaires</i>	<i>1 000</i>	<i>0</i>
<i>dont Découverts bancaires</i>	<i>1</i>	<i>0</i>
<i>dont Autres dettes financières</i>	<i>346</i>	<i>2 071</i>
<i>dont Fournisseurs et comptes rattachés</i>	<i>493</i>	<i>354</i>
<i>dont Dettes fiscales et sociales</i>	<i>336</i>	<i>173</i>
<i>dont Dettes et comptes de régulation</i>	<i>0</i>	<i>4</i>
<b>Total Passif</b>	<b>1 330</b>	<b>582</b>

Depuis le 23 février 2012 et jusqu'au 31 décembre 2013, la Société a bénéficié de 225 k€ d'apport en capitaux propres bruts (voir analyse au paragraphe 9.6, ci-après). Les 1 677 k€ de pertes accumulées depuis la création de la Société compensées en partie par les bénéfices réalisés au 31 décembre 2013 conduisent à constater des capitaux propres de - 845 k€ au 31 décembre 2013.

Les dettes sont respectivement d'un montant de 2 175 k€ à la fin 2013 et de 2 602 k€ à la fin 2012.

#### *Dettes bancaires*

Un emprunt bancaire d'un montant de 1 000 k€ a été contracté par SAFTI Sarl le 16 décembre 2013 pour financer son développement. Cet emprunt est à un taux fixe de 2% par an et a une durée de 2 ans. Il est garanti à 100% par la société

Santa Maria, société détenue à 100% par Monsieur Gabriel Martin Pacheco, Président Directeur Général de SAFTI Groupe. Le prêt s'amortit en 8 trimestrialités de 125 k € à partir du 05 janvier 2014. Cet emprunt ne fait pas l'objet de covenant.

Au 31 décembre 2012, la dette bancaire est nulle.

#### *Dettes financières diverses*

Au 31 décembre 2013, les dettes financières diverses sont constituées d'une dette envers la société La Santa Maria pour un montant de 343 k€ et d'intérêts courus à hauteur de 2 k€.

Au 31 décembre 2012, les dettes financières diverses sont constituées exclusivement d'une dette envers la société La Santa Maria pour un montant de 2 071 k€.

#### *Dettes fournisseurs et comptes rattachés*

Les dettes fournisseurs s'élèvent à 493 k€ au 31 décembre 2013 et 354 k€ au 31 décembre 2012.

#### *Dettes fiscales et sociales*

Les dettes fiscales et sociales s'élèvent à 336 k€ au 31 décembre 2013 et de 173 k€ au 31 décembre 2012.

## 9.4 Analyse des flux de trésorerie annuels

Comptes annuels audités (en k€)	31/12/2013 12 mois	31/12/2012 12 mois
<b>Flux net de trésorerie lié aux activités opérationnelles</b>	<b>831</b>	<b>-567</b>
<b>Flux net de trésorerie lié aux activités d'investissement</b>	<b>0</b>	<b>22</b>
<b>Flux net de trésorerie lié aux activités de financement</b>	<b>-726</b>	<b>495</b>
<b>Variation de la trésorerie</b>	<b>105</b>	<b>-94</b>
<i>Trésorerie à l'ouverture</i>	<i>195</i>	<i>289</i>
<i>Trésorerie à clôture</i>	<i>300</i>	<i>195</i>

#### a) Flux de trésorerie lié aux activités opérationnelles :

En 2012, les flux d'exploitation s'élèvent à -567 k€ provenant de la capacité d'autofinancement à hauteur de -529 k€ et de la variation de BFR pour un montant de -38 k€.

En 2013, les flux d'exploitation s'élèvent à 831 k€ provenant de la capacité d'autofinancement à hauteur de 609 k€ et de la variation de BFR pour un montant de 222 k€. Les flux d'exploitation de la Société sont positifs pour la première fois depuis sa création.

#### b) Flux de trésorerie lié aux activités d'investissement :

En 2012, les investissements d'un montant de 29 k€ en 2012 correspondent à des frais de développement logiciel. Sur la même période la Société a cédé pour 7k€ qui correspondent à la restitution du dépôt de garantie de l'ancien local de la Société.

En 2013, la Société n'a réalisé aucun investissement.

#### c) Flux de trésorerie lié aux activités de financement :

En 2012, la Société a emprunté à son actionnaire, la société Santa Maria, 280 k€. Elle a également réalisé une augmentation de capital de 215 k€. Les flux de financement en 2012 s'élèvent à 495 k€.

En 2013, les flux de financement en 2013 s'élèvent à -726 k€. Ils se répartissent entre un nouvel emprunt bancaire de 1 000 k€ et un remboursement d'une dette financière envers la société Santa Maria pour un montant de 1 726 k€.

## 9.5 Chiffres comparés des comptes d'exploitation semestriels consolidés au 30 juin 2014 et au 30 juin 2013

Comptes semestriels consolidés (en k€)	30/06/2014 6 mois	30/06/2013 6 mois
<b>Chiffres d'affaires</b>	<b>4 360</b>	<b>2 694</b>
<i>dont Honoraires transaction</i>	3 783	2 221
<i>dont Prestation réseau agents</i>	567	470
<i>dont Autres revenus</i>	10	3
<b>Charges d'exploitation</b>	<b>3 787</b>	<b>2 423</b>
<i>dont Commissions reversées aux agents</i>	-2 705	-1 598
<i>dont Achats et charges externes</i>	-728	-601
<i>dont Charges de personnel</i>	-343	-218
<i>dont Impôt et taxes</i>	-17	-9
<b>Résultat brut d'exploitation (Ebitda)</b>	<b>573</b>	<b>271</b>
<i>Dotations aux amortissements</i>	-4	-10
<i>Dotations aux provisions</i>	-38	-20
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>531</b>	<b>241</b>
Charges et produits financiers	-9	-8
<b>Résultat courant des entreprises intégrées</b>	<b>522</b>	<b>233</b>
Charges et produits exceptionnels	0	-2
Impôts sur les bénéfices	-150	18
<b>Résultat net de l'ensemble consolidé</b>	<b>372</b>	<b>249</b>
<i>Intérêts minoritaires</i>	0	0
<b>Résultat net (part du groupe)</b>	<b>372</b>	<b>249</b>

### Chiffres d'affaires

Le chiffre d'affaires de la Société est constitué exclusivement de prestations de services réalisées en France.

Le chiffre d'affaires de la Société est passé de 2 694 k€ au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2013 à 4 360k€ au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2014.

La décomposition sectorielle du chiffre d'affaires est la suivante :

en k€	30/06/2014 6 mois		30/06/2013 6 mois	
<i>Honoraires transaction</i>	3 783	86,8%	2 221	82.4%
<i>Prestation réseau agents</i>	567	13.0%	470	17.5%
<i>Autres revenus</i>	10	0,2%	3	0,1%
<b>Chiffres d'affaires</b>	<b>4 360</b>	<b>100%</b>	<b>2 694</b>	<b>100%</b>

L'essentiel du chiffre d'affaires de la Société est généré par les honoraires sur les transactions immobilières. Conformément aux règles comptables applicables à la profession d'agent immobilier, SAFTI Groupe reconnaît le chiffre d'affaires lié aux transactions lors de la signature de l'acte authentique.

Le montant des honoraires sur transactions perçu par la Société a fortement augmenté, passant de 2 221 k€ au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2013 à 3 783 k€ au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2014. Cette forte augmentation (+70%) confirme le développement rapide de l'activité de la Société. La proportion des honoraires sur transactions dans le chiffre d'affaires reste stable sur la période autour de 85%.

Le montant des prestations réalisées auprès du réseau d'agents regroupe le pack et le service Rendez-vous Pige. Il est passé de 470 k€ au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2013 à 567 k€ au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2014. Leur proportion dans le chiffre a baissé passant de 16% à 12%.

Au 1<sup>er</sup> semestre 2013, les prestations réseau agents sont constituées du pack pour un montant de 465 k€ et du service Rendez-vous Pige pour un montant de 5 k€.

Au 1<sup>er</sup> semestre 2014, les prestations réseau agents sont constituées du pack pour un montant de 540 k€ et du service Rendez-vous Pige pour un montant de 27 k€.



Le reste du chiffre d'affaires est essentiellement constitué de refacturations de loyer à la Santa Maria pour les locaux utilisés par ses salariés et de la facturation de formation aux organismes de formation.

#### *Transfert de charges*

Les transferts de charges restent faibles. Ils sont d'un montant de 1 k€ et 4 k€ respectivement au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2013 et du 1<sup>er</sup> semestre 2014.

#### *Reprises sur provisions*

Les reprises sur provisions sont de 4 k€ au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2013 et de 3 k€ au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2014.

#### **Charges d'exploitation**

<b>issus des comptes consolidés (en k€)</b>	<b>2014</b>	<b>2013</b>
	<b>6 mois</b>	<b>6 mois</b>
<i>Commissions reversées aux agents</i>	-2 705	-1 598
<i>Achats et charges externes</i>	-728	-601
<i>Charges de personnel</i>	-343	-218
<i>Autres charges d'exploitation</i>	0	-2
<i>Impôts et taxes</i>	-17	-9
<b>Total Charges</b>	<b>-3 793</b>	<b>-2 428</b>

#### *Commissions reversées aux agents*

Les commissions reversées aux agents représentent les principales charges supportées par la Société. Celles-ci ont augmenté proportionnellement aux honoraires sur transactions entre 1<sup>er</sup> semestre 2013 et du 1<sup>er</sup> semestre 2014, passant de 1 598k€ à 2 705 k€.

La Société reverse aux agents environ 70% du montant des honoraires sur transactions qu'elle a perçus.

#### *Achats et charges externes*

Le poste « Achats et charges externes » est respectivement pour le 1<sup>er</sup> semestre 2013 et le 1<sup>er</sup> semestre 2014 d'un montant de 601 k€ et 728 k€.

Ces dépenses ont été allouées au 1<sup>er</sup> semestre 2013 à hauteur de :

- 27.72 % aux frais de diffusion des annonces par internet
- 20.79 % aux honoraires facturés par la Santa Maria dans le cadre de son contrat de prestation de services
- 14.85 % au recrutement des agents commerciaux
- Le solde ayant servi à financer les dépenses courantes de la Société.

Ces dépenses ont été allouées au 1<sup>er</sup> semestre 2014 à hauteur de :

- 36.45 % aux frais de diffusion des annonces par internet
- 17.75 % aux honoraires facturés par la Santa Maria dans le cadre de son contrat de prestation de services
- 9.49 % au recrutement des agents commerciaux
- Le solde ayant servi à financer les dépenses courantes de la Société.

#### *Charges de personnel*

<b>Effectif moyen (personnes physiques)</b>	<b>1<sup>er</sup> semestre 2014</b>	<b>1<sup>er</sup> semestre 2013</b>
Cadres	4	5.5
Agents de maîtrise et techniciens	3	3
Employés	13.50	7.67
Ouvriers	0	0
<b>Total</b>	<b>20.50</b>	<b>16.17</b>

Les charges de personnel se décomposent comme suit :

en k€	1 <sup>er</sup> semestre 2014	1 <sup>er</sup> semestre 2013
Salaires et traitements	244	156
Charges sociales	99	62
<b>Total Charges de personnel</b>	<b>343</b>	<b>218</b>

#### *Résultat d'exploitation*

Le résultat d'exploitation est passé de 241 k€ en au 1<sup>er</sup> semestre 2013 à 531 k€ au 1<sup>er</sup> semestre 2014.

#### *Résultats financiers*

en k€	1 <sup>er</sup> semestre 2014	1 <sup>er</sup> semestre 2013
Produits financiers	1	1
Charges financières	-10	-9
<b>Résultat financier</b>	<b>-9</b>	<b>-8</b>

Au 1<sup>er</sup> semestre 2014, les produits financiers sont de 1 k€.

Au 1<sup>er</sup> semestre 2014, les charges financières sont constituées d'intérêts payés à la Santa Maria dans le cadre de son compte courant d'actionnaires pour un montant de 10 k€.

Au 1<sup>er</sup> semestre 2014, les produits financiers sont de 1 k€.

Au 1<sup>er</sup> semestre 2014, les charges financières sont constituées d'intérêts payés à la Santa Maria dans le cadre de son compte courant d'actionnaires pour un montant de 9 k€.

#### *Résultat exceptionnel*

en k€	1 <sup>er</sup> semestre 2014	1 <sup>er</sup> semestre 2013
Produits exceptionnels		
Charges exceptionnelles		-2
<b>Résultat Exceptionnel</b>	<b>0</b>	<b>-2</b>

Le résultat exceptionnel est nul au 1<sup>er</sup> semestre 2014 et de -2 k€ au 1<sup>er</sup> semestre 2013.

#### *Résultat net de l'exercice*

Au 1<sup>er</sup> semestre 2013 et au 1<sup>er</sup> semestre 2014, la Société est bénéficiaire. Son résultat net atteint respectivement 249 k€ et 372 k€.

## 9.6 Chiffres comparés des bilans semestriels consolidés au 30 juin 2014 et 30 juin 2013

Comptes semestriels consolidés (en k€)	30/06/2014	30/06/2013
<b>Actif immobilisé net</b>	<b>54</b>	<b>65</b>
<i>dont Immobilisations Incorporelles</i>	<i>0</i>	<i>2</i>
<i>dont Immobilisations Corporelles</i>	<i>37</i>	<i>46</i>
<i>dont Immobilisations financières</i>	<i>17</i>	<i>17</i>
<b>Actif circulant</b>	<b>1 178</b>	<b>499</b>
<i>dont Créances clients</i>	<i>302</i>	<i>262</i>
<i>dont Impôts différés</i>	<i>441</i>	<i>18</i>
<i>dont Autres créances et compte de régulation</i>	<i>206</i>	<i>141</i>
<i>dont Disponibilités</i>	<i>229</i>	<i>78</i>
<b>Total Actif</b>	<b>1 232</b>	<b>564</b>

### Actif Immobilisé

Les immobilisations incorporelles nettes au 30 juin 2013 d'un montant de 2 k€ sont composées d'un logiciel.

Au 30 juin 2014, les immobilisations incorporelles nettes sont nulles.

Les immobilisations corporelles 30 juin 2013 d'un montant net de 46 k€ sont constituées principalement de matériel d'agencements des locaux pour un montant 30 k€ et de mobilier et de matériel informatique pour un montant de 16 k€.

Au 30 juin 2014, les immobilisations corporelles nettes d'un montant de 37 k€ sont composées d'aménagements divers pour un montant de 26 k€ et de mobilier et de matériel informatique pour un montant de 11 k€.

Les immobilisations financières nettes au 30 juin 2014 et au 30 juin 2013 d'un montant de 17 k€ sont composées de dépôts en garantie pour le bail.

### Actif Circulant

Les créances clients s'élèvent à 302 k€ au 30 juin 2014 et 262 k€ au 30 juin 2013.

Les créances clients d'un montant de 302 k€ au 30 juin 2014 se décomposent de la manière suivante :

- Clients notaires pour 156 k€
- Clients réseau d'agents pour 146 k€

Les créances clients d'un montant de 262 k€ au 30 juin 2013 se décomposent de la manière suivante :

- Clients notaires pour 146 k€
- Clients réseau d'agents pour 116 k€

Elles correspondent à des honoraires restant à encaisser auprès de notaires ainsi qu'à des commissions restants à encaisser sur les membres du réseau. Cette augmentation est due à l'augmentation de l'activité.

Au 30 juin 2013, les Autres créances d'un montant de 141 k€ sont composées de créances sur l'Etat à hauteur de 37 k€ et auprès d'autres débiteurs pour un montant de 104 k€.

Au 30 juin 2014, les Autres créances d'un montant de 206 k€ sont composées de créances sur l'Etat à hauteur de 124 k€ et auprès d'autres débiteurs pour un montant de 82 k€.

Le poste « Disponibilités » s'élève à 78 k€ au 30 juin 2013 et 229 k€ au 30 juin 2014. Il est composé d'un compte de dépôt non rémunéré.

Les disponibilités de la Société sont placées au 30 juin 2014 sur des comptes de dépôt pour un montant 229 k€ dont 170 k€ sur un compte de dépôt à vue et 59 k€ sur un compte de dépôt à terme.

Au 30 juin 2013, les disponibilités de la Société sont placées sur des comptes de dépôt pour un montant 78 k€ dont 20 K€ sur un compte de dépôt à vue et 58 K€ sur un compte de dépôt à terme.

#### Bilan – Passif

Comptes consolidés (en k€)	30/06/2014	30/06/2013
<b>Capitaux Propres part du Groupe</b>	<b>-472</b>	<b>-1 771</b>
<i>dont Capital social</i>	225	225
<b>Dettes</b>	<b>1 704</b>	<b>2 335</b>
<i>dont dettes bancaires</i>	758	0
<i>dont Découverts bancaires</i>	0	0
<i>dont Autres dettes financières</i>	175	1 735
<i>dont Fournisseurs et comptes rattachés</i>	353	391
<i>dont Dettes fiscales et sociales</i>	402	194
<i>dont Dettes et comptes de régulation</i>	16	15
<b>Total Passif</b>	<b>1 232</b>	<b>564</b>

#### *Capitaux propres part du groupe*

Depuis le 23 février 2012 et jusqu'au 30 juin 2014, la Société a bénéficié de 225 k€ d'apport en capitaux propres (voir paragraphe 9.6, ci-après). Les 2 245 k€ de pertes accumulées depuis la création de la Société compensées en partie par les bénéfices réalisés au 31 décembre 2013 et au 30 juin 2014 conduisent à constater des capitaux propres de - 472 k€ au 30 juin 2014.

Les dettes sont respectivement d'un montant de 1 704 k€ au 30 juin 2014 et de 2 335 k€ au 30 juin 2013.

#### *Dettes bancaires*

Un emprunt bancaire d'un montant de 1 000 k€ a été contracté par SAFTI Sarl le 16 décembre 2013 pour financer son développement. Cet emprunt est à un taux fixe de 2% par an et a une durée de 2 ans. Il est garanti à 100% par la société Santa Maria, société détenue à 100% par Monsieur Gabriel Martin Pacheco, Président directeur Général de SAFTI Groupe. Le prêt s'amortit en 8 trimestrialités de 125 k € à partir du 05 janvier 2014. Cet emprunt ne fait pas l'objet de covenant.

Au 30 juin 2014, le capital restant dû est de 758 k€ dont 505 k€ à moins d'un an et 253 k€ à moins de 18 mois.

Au 30 juin 2013, la dette bancaire est nulle.

#### *Dettes financières diverses*

Au 30 juin 2014, Safti Groupe a une dette financière envers la société Santa Maria, société détenue à 100% par Monsieur Gabriel Martin Pacheco, Président directeur Général de Safti Groupe d'un montant de 175 k€.

Ce prêt a été progressivement remboursé au cours des derniers exercices, d'une part grâce aux résultats dégagés par la Société, et d'autre part grâce à la trésorerie recueillie via l'emprunt bancaire contracté décrit ci-dessus.

Ce prêt est porteur d'intérêts à hauteur de 1%. Cette dette a été intégralement remboursée au 31 août 2014.

Au 30 juin 2013, les autres dettes financières sont constituées d'une dette envers la société La Santa Maria pour un montant de 1 735 k€

#### *Dettes fournisseurs et comptes rattachés*

Les dettes fournisseurs s'élèvent à 353 k€ au 30 juin 2014 et 391 k€ au 30 juin 2013.

#### *Dettes fiscales et sociales*

Les dettes fiscales et sociales s'élèvent à 402 k€ au 30 juin 2014 et de 194 k€ au 30 juin 2013.

## 9.7 Analyse des flux de trésorerie

Comptes semestriels audités (en k€)	30/06/2014 6 mois	30/06/2013 6 mois
<b>Flux net de trésorerie lié aux activités opérationnelles</b>	<b>341</b>	<b>219</b>
<b>Flux net de trésorerie lié aux activités d'investissement</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Flux net de trésorerie lié aux activités de financement</b>	<b>-412</b>	<b>-336</b>
<b>Variation de la trésorerie</b>	<b>-71</b>	<b>-117</b>
<i>Trésorerie à l'ouverture</i>	<i>300</i>	<i>195</i>
<b><i>Trésorerie à clôture</i></b>	<b><i>229</i></b>	<b><i>78</i></b>

a) Flux de trésorerie lié aux activités opérationnelles :

Au 1<sup>er</sup> semestre 2013, les flux d'exploitation s'élèvent à 219 k€ provenant de la capacité d'autofinancement à hauteur de 243 k€ et de la variation de BFR pour un montant de -24 k€.

Au 1<sup>er</sup> semestre 2014, les flux d'exploitation s'élèvent à 341 k€ provenant de la capacité d'autofinancement à hauteur de 520 k€ et de la variation de BFR pour un montant de -179 k€. Les flux d'exploitation de la Société sont positifs pour la première fois depuis sa création.

b) Flux de trésorerie lié aux activités d'investissement :

Au 1<sup>er</sup> semestre 2013 et au 1<sup>er</sup> semestre 2014, la Société n'a réalisé aucun investissement.

c) Flux de trésorerie lié aux activités de financement :

Les flux de financement au 1<sup>er</sup> semestre 2013 s'élèvent à -336 k€. Au 1<sup>er</sup> semestre 2013, la Société a remboursé à son actionnaire, la société LA Santa Maria, 336 k€.

Les flux de financement au 1<sup>er</sup> semestre 2014 s'élèvent à -412 k€. Ils se répartissent entre remboursement bancaire de 242 k€ et un remboursement d'une dette financière envers la société Santa Maria pour un montant de 170 k€.

## 9.8 Liquidités et sources de financement

Au 31 décembre 2013, le montant de la trésorerie détenue par la Société s'élevait à 300 k€ contre 195 k€ au 31 décembre 2012.

Les disponibilités de la Société sont placées au 30 juin 2014 sur des comptes de dépôt pour un montant 229 k€ dont 170 K€ sur un compte de dépôt à vue et 59 K€ sur un compte de dépôt à terme.

Depuis sa création, la Société a été financée par l'émission d'actions nouvelles, par de la dette bancaire et par un compte courant d'actionnaire.

### Récapitulatif des augmentations de capital depuis la création de la Société:

Depuis la création de la Société, le montant cumulé des augmentations de capital s'établit à 225 k€.

Sous total 2011	10
Sous total 2012	215
Sous total 2013	0
Sous total 2014	0
<b>Total des augmentations de capital (en k€)</b>	<b>225</b>

### Financement bancaire

Un emprunt bancaire d'un montant de 1 000 k€ a été contracté par SAFTI Sarl le 16 décembre 2013 pour financer son développement. Cet emprunt est à un taux fixe de 2% par an et a une durée de 2 ans. Il est garanti à 100% par la société Santa Maria, société détenue à 100% par Monsieur Gabriel Martin Pacheco, Président directeur Général de SAFTI Groupe. Le prêt s'amortit en 8 trimestrialités de 125 k € à partir du 05 janvier 2014.

Cet emprunt ne fait pas l'objet de covenant.

Au 30 juin 2014, le capital restant dû est de 758 k€.

### Evolution du montant du compte courant depuis la création de la Société:

La Société s'est financée grâce à un compte courant d'actionnaire abondé par La Santa Maria.

Le montant maximum de ce compte courant a été de 2 071 k€ au 31 décembre 2013.

Ce compte est porteur d'intérêts à hauteur de 1%.

<b>Montant du compte courant (en k€)</b>	
Montant du compte courant au 31/12/2011	1 791
Montant du compte courant au 31/12/2012	2 071
Montant du compte courant au 31/12/2013	345
Montant du compte courant au 30/06/2014	175

Ce compte courant a été intégralement remboursé au 31 août 2014.

## 10 Trésorerie et capitaux

### 10.1 Informations sur les capitaux de l'Emetteur

Les données contenues dans le tableau ci-dessous sont issues des comptes consolidés au 31 décembre 2013 et au 30 juin 2014 en normes françaises.

en k€	30/06/2014	31/12/2013
<b>Capitaux Propres</b>	<b>-472</b>	<b>-845</b>
<i>Emprunts et dettes financières</i>	933	1 346
<i>Trésorerie et équivalents de trésorerie (i)</i>	229	300
<b>Endettement (Trésorerie) - Position nette</b>	<b>704</b>	<b>1 046</b>
<b>Endettement financier net sur capitaux propres</b>	<b>NS</b>	<b>NS</b>

(i) Les disponibilités de la Société sont placées au 30 juin 2014 sur des comptes de dépôt pour un montant 229 k€ dont 170 K€ sur un compte de dépôt à vue et 59 K€ sur un compte de dépôt à terme.

### 10.2 Flux de trésorerie

Le tableau de flux de trésorerie est commenté au paragraphe 9.7.

### 10.3 Conditions d'emprunts

#### 10.3.1 Dettes bancaires

Un emprunt bancaire d'un montant de 1 000 k€ a été contracté par SAFTI Sarl le 16 décembre 2013 pour financer son développement. Cet emprunt est à un taux fixe de 2% par an et a une durée de 2 ans. Il est garanti à 100% par la société Santa Maria, société détenue à 100% par Monsieur Gabriel Martin Pacheco, Président directeur Général de SAFTI Groupe. Le prêt s'amortit en 8 trimestrialités de 125 k € à partir du 05 janvier 2014.

Cet emprunt ne fait pas l'objet de covenant.

Au 30 juin 2014, le capital restant dû est de 758 k€.

#### 10.3.2 Dettes envers ses filiales

Néant.

#### 10.3.3 Dettes en crédit-bail

Néant.

#### 10.3.4 Dettes obligataires

Néant.

#### 10.3.5 Autres dettes financières

Au 30 juin 2014, Safti Groupe a une dette financière envers la société Santa Maria, société détenue à 100% par Monsieur Gabriel Martin Pacheco, Président directeur Général de Safti Groupe d'un montant de 175 k€.

A l'origine ce prêt était de 1 700 k€. Il a été progressivement remboursé au cours des derniers exercices, d'une part grâce aux résultats dégagés par la Société, et d'autre part grâce à la trésorerie recueillie via l'emprunt bancaire contracté décrit ci-dessus.

Ce prêt est porteur d'intérêts à hauteur de 1%. Cette dette a été intégralement remboursée au 31 août 2014.

### 10.3.6 Synthèse des dettes

Prêteurs – en k€	Montant dû 30/06/2014	A 1 an au plus	De 1 à 5 ans	A + 5 ans
(a) Dette bancaire	758	505	253	0
(b) Dette envers Santa Maria	175	175	0	0
<b>Total</b>	<b>933</b>	<b>680</b>	<b>253</b>	<b>0</b>

### 10.4 Subventions

Néant.

### 10.5 Restriction à l'utilisation des capitaux ayant influé sensiblement ou pouvant influencer sensiblement, de manière directe ou indirecte, sur les opérations de l'émetteur

Néant.

### 10.6 Sources de financement attendues

Néant.



## 11 Recherche et développement, brevets et licences

---

### 11.1 Brevets

Néant.

### 11.2 Marques et licences

La Société a déposé les marques suivantes:

Droits de propriété intellectuelle	Lieu d'enregistrement	Classe	Date de dépôt	date d'expiration de la protection
SAFTI	Dépôt Electronique Paris -INPI	36, 37, 41, 42	30/08/2010	29/08/2020
L'immobilier sécurisant	Dépôt Electronique Paris - INPI	35, 36, 37	07/07/2011	06/07/2021
L'immobilier confiant	Dépôt Electronique Paris - INPI	35, 36, 37	07/07/2011	06/07/2021
SAFTI Financement	Dépôt Electronique 92 - INPI	36,41	06/12/2012	05/12/2022

### 11.3 Noms de domaine

La Société a déposé le nom de domaine suivant:

- agent-mandataire.fr
- commercial-immobilier.com
- commercial-immobilier.fr
- independant-en-immobilier.com
- le-mandataire-en-immobilier.com
- le-mandataire-en-immobilier.fr
- le-mandataire-immobilier.com
- le-mandataire-immobilier.fr
- le-negociateur-immobilier.fr
- mandataire-en-immobilier.com
- mandataire-en-immobilier.fr
- mandataires-en-immobilier.com
- mandataires-en-immobilier.fr
- negociateur-en-immobilier.com
- negociateur-en-immobilier.fr
- negociateurs-en-immobilier.com
- negociateurs-en-immobilier.fr
- negociateurs-immobilier.com
- negociateurs-immobilier.fr
- safti-fr.es
- safti.asia
- safti.biz
- safti.fr
- safti.in
- safti.info
- safti.tel
- safti.tw
- safti-fr.es
- safty.asia
- safty.biz
- safty.fr
- safty.in
- safty.tel
- vivaldy.fr

## **12 Information sur les tendances**

---

### **12.1 Principales tendances depuis la fin du dernier exercice**

Depuis le 31 décembre 2013, aucun événement significatif n'est intervenu.

### **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**

La Société a pour objectif de réaliser sur l'exercice 2017, un chiffre d'affaires de 30 M€ avec un résultat d'exploitation d'environ 12 %.

## **13 Prévision ou estimation du bénéfice**

---

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

## 14 Organes d'administration, de direction et de surveillance et direction générale

### 14.1 Conseil d'Administration

#### 14.1.1 Composition du Conseil d'Administration

A la date du présent Document de Base, le Conseil d'Administration est composé de 4 membres :

Nom-Prénom ou dénomination sociale du membre	Date de 1ère nomination (sous forme de SA)	Date d'échéance du mandat	Fonction principale exercée dans la Société	Fonction principale exercée en dehors de la Société
Gabriel Martin Pacheco	10/07/2011	09/07/2017	Président Directeur Général	
Marc Brimeux	10/07/2011	09/07/2017	Directeur Réseau	
Sandra Françonnet	10/07/2011	09/07/2017	Directeur RH et Qualité	
Hélène Martin Pacheco	10/07/2011	09/07/2017		Retraîtée

Il est précisé que Deborah Martin Pacheco a démissionné de son poste d'administrateur le 19 mai 2014.

Il a été proposé au Conseil d'Administration du 27 Août 2014 que Monsieur Damien Chalret du Rieu devienne administrateur de la Société. Dans le cas où ce dernier serait nommé lors de l'Assemblée Générale du 3 octobre 2014, il serait le seul administrateur indépendant<sup>6</sup> de la Société.

#### 14.1.2 Renseignements personnels relatifs aux membres du Conseil d'Administration

##### Gabriel Martin Pacheco - Président Directeur Général

Gabriel Martin Pacheco est diplômé de l'ESCP Europe.

Gabriel Martin Pacheco est le co-fondateur et PDG de SAFTI. Il supervise l'ensemble des activités opérationnelles du Groupe. Il est également un des fondateurs et le secrétaire général du SYREMI, le Syndicat des réseaux de mandataires en immobilier.

Auparavant, il a fondé en 2003 MERCI+, un groupe de services à la personne de plus de 1500 salariés qui a été coté sur Alternext avant d'être cédé à Financière Viadom en 2010.

Gabriel s'intéresse au développement des jeunes entreprises, il est ainsi actionnaire du fonds d'amorçage Internet Network Finances 2 et administrateur de Capitole Angels, l'association de Business Angels de la région toulousaine.

##### Marc Brimeux - Administrateur

Marc Brimeux est titulaire d'un DEA de Politique économique.

Marc Brimeux est co-fondateur de SAFTI et occupe la fonction de directeur du réseau. Véritable référent des conseillers, il a un rôle fédérateur au sein du réseau et anime régulièrement des rencontres. Il prend également en charge les formations d'approfondissement et de spécialisation du réseau.

Il possède 14 ans d'expérience dans l'immobilier. Expert en développement d'agences et de réseaux immobiliers, il a été notamment franchisé ERA et son agence a été élue 4 années de suite 1ère Agence de France (nombre de ventes et CA) et d'Europe (nombre de ventes). Il a également fait partie du comité de direction pour la Master-franchise Remax France.

<sup>6</sup> \*Administrateur indépendant: Un administrateur indépendant répond aux critères du code AFEP-MEDEF de décembre 2008 repris par le Code de gouvernement d'entreprise Middlednext de décembre 2009 suivants :

- ne pas être salarié ou mandataire social de la Société, salarié ou administrateur de sa société mère ou d'une société qu'elle consolide et ne pas l'avoir été au cours des cinq années précédentes ;
- ne pas être mandataire social d'une société dans laquelle la Société détient directement ou indirectement un mandat d'administrateur ou dans laquelle un salarié désigné en tant que tel ou un mandataire social de la Société (actuel ou l'ayant été depuis moins de cinq ans) détient un mandat d'administrateur ;
- ne pas être client, fournisseur, banquier d'affaire, banquier de financement, significatif de la Société ou de son groupe, ou pour lequel la Société ou son groupe représente une part significative de l'activité ;
- ne pas être actionnaire de référence de la société ;
- ne pas avoir de lien familial proche avec un mandataire social ou un actionnaire de référence;
- ne pas avoir été auditeur de la Société au cours des cinq années précédentes ;
- ne pas être administrateur de la Société depuis plus de douze ans.

**Sandra Françonnet - Administrateur**

Sandra Françonnet est titulaire d'un magistère en Ressources Humaines et suit actuellement un Executive MBA à Toulouse Business School.

Sandra Françonnet est co-fondatrice de SAFTI et occupe actuellement le poste de Directrice RH et Qualité. Elle travaille principalement auprès des équipes du siège et assure le suivi de la norme ISO 9001.

Dès 2003, elle a travaillé en tant qu'adjointe de Gabriel Martin Pacheco dans le développement du groupe MERCI+ et a acquis une solide expérience dans le développement d'entreprise et la gestion des ressources humaines.

**Hélène Martin Pacheco - Administrateur**

Hélène Martin Pacheco est administrateur du groupe SAFTI et n'occupe pas de poste opérationnel au sein du groupe.

Elle possède 23 ans d'expérience en vente et animation commerciale dans différents secteurs.

Elle a un parcours d'études commerciales et techniques.

Les adresses des administrateurs sont les suivantes :

Gabriel Martin Pacheco, - 21 rue Camille Desmoulins - 31400 Toulouse

Sandra Françonnet - 10 chemin Marcus - 31600 La bastidette

Marc Brimeux - 16 impasse Gervoise - 83110 Sanary-sur-Mer

Hélène Martin Pacheco- 15 avenue de la Milady - 64200 Biarritz

Capital et droits de vote détenus par les membres du Conseil d'Administration

Après exercice potentiel de tous les instruments donnant accès au capital, les actions de la Société détenues par les administrateurs à la date du présent Document de Base sont les suivantes :

- Gabriel Martin Pacheco détient via son holding personnel La Santa Maria, 656 996 actions représentant 73 % du capital et 1 313 992 droits de vote représentant 74,91 % des droits de vote.
- Sandra Françonnet détient 89 000 actions représentant 9,89 % du capital et 178 000 droits de vote représentant 10,15 % des droits de vote.
- Marc Brimeux détient de manière directe et indirecte 135 000 actions représentant 15 % du capital et 225 000 droits de vote représentant 12,83 % des droits de vote.
- Hélène Martin Pacheco détient 2 actions représentant moins de 1 % du capital et 4 droits de vote représentant moins de 1 % des droits de vote.

**14.1.3 Liste des mandats et fonctions exercés par les membres du Conseil d'Administration dans toutes sociétés au cours des 5 dernières années**

Nom-Prénom ou dénomination sociale du membre	Autres mandats actuellement exercés dans d'autres sociétés	Autres mandats et fonctions exercés dans d'autres sociétés au cours cinq dernières années et non exercés à la date du présent Document de Base
Gabriel Martin Pacheco	- Gérant de la SARL INFI - Président de la SASU La Santa Maria - SCI Milady Victoria	
Marc Brimeux	- Gérant de la SARL JUSTETOIT - Gérant de la SARL Holding Pablou - Dirigeant de l'affaire personnelle, Marc Brimeux	
Sandra Françonnet	- Gérant de la SARL SAFTI	
Hélène Martin Pacheco	Aucun mandat	

**14.1.4 Déclarations concernant les membres du Conseil d'Administration**

Au cours des 5 dernières années, aucun des membres du Conseil d'Administration de la Société :

- n'a fait l'objet d'une condamnation pour fraude, d'une incrimination ou d'une sanction publique officielle prononcée contre lui par les autorités statutaires ou réglementaires ;
- n'a été impliqué dans une faillite, mise sous séquestre ou liquidation en tant que dirigeant ou mandataire social
- n'a été empêché d'agir en qualité de membre d'un organe d'administration, de direction ou de surveillance ou de participer à la gestion d'un émetteur ;
- n'a fait l'objet d'une incrimination et/ou sanction publique officielle prononcée par des autorités statutaires ou réglementaires (y compris des organismes professionnels désignés).

#### **14.1.5 Déclaration sur la nature de tout lien familial entre les administrateurs**

Hélène Martin Pacheco, administrateur de la Société, est la mère de Monsieur Gabriel Martin Pacheco Président Directeur Général de SAFTI Groupe.

### **14.2 Direction Générale**

#### **14.2.1 Composition de la Direction Générale**

Monsieur Gabriel Martin Pacheco assure les postes de Président du Conseil d'Administration et Directeur Général de la Société.

#### **14.2.2 Renseignements personnels relatifs aux membres de la Direction Générale**

Il est renvoyé au paragraphe 14.1.2 du présent Document de Base.

#### **14.2.3 Liste des mandats et fonctions exercés par les membres de la Direction Générale dans toutes sociétés au cours des cinq dernières années**

Il est renvoyé au paragraphe 14.1.3 du présent Document de Base.

#### **14.2.4 Déclarations concernant les membres de la Direction Générale**

Au cours des cinq dernières années, Monsieur Gabriel Martin Pacheco:

- n'a fait l'objet d'aucune condamnation pour fraude, d'une incrimination ou d'une sanction publique officielle prononcée contre lui par les autorités statutaires ou réglementaires;
- n'a été impliqué dans aucune faillite, mise sous séquestre ou liquidation en tant que dirigeant ou mandataire social;
- n'a pas été empêché d'agir en qualité de membre d'un organe d'administration, de direction ou de surveillance ou de participer à la gestion d'un émetteur;
- n'a fait l'objet d'aucune incrimination et/ou sanction publique officielle prononcée par des autorités statutaires ou réglementaires (y compris des organismes professionnels désignés).

#### **14.2.5 Déclaration sur la nature de tout lien familial entre les membres de la Direction Générale**

Néant.

### **14.3 Présentation de l'équipe de Direction**

#### **Marc Brimeux - Administrateur**

Marc Brimeux est Administrateur et occupe actuellement le poste de Directeur du réseau (cf paragraphe 14.1.2).

#### **Sandra Françonnet - Administrateur**

Sandra Françonnet est Administrateur et occupe actuellement le poste de Directrice RH et Qualité (cf paragraphe 14.1.2).

### **14.4 Conflits d'intérêts potentiels au niveau des membres du Conseil d'Administration et de la Direction Générale**

#### **14.4.1 Restriction acceptée par les membres du Conseil d'Administration ou de la Direction Générale concernant la cession, dans un certain laps de temps, de leur participation dans le capital social de l'émetteur**

A la date du présent Document de Base, il existe un pacte d'actionnaires signé le 1<sup>er</sup> Mars 2012 par tous les actionnaires de la Société et restreignant la cession de titres de SAFTI Groupe.

Un avenant a été signé le 23 juillet 2014 mettant fin à ce pacte en cas de cotation sur le marché Alternext.

A la connaissance de la Société, à l'exception de ce pacte d'actionnaire, il n'existe pas d'autre restriction acceptée par les membres du Conseil d'Administration ou de la Direction Générale concernant la cession de leur participation dans le capital social de l'émetteur.

## 15 Rémunération et avantages

### 15.1 Rémunération brute globale des membres du Conseil d'Administration et de la Direction Générale

Tableau 1 : Tableau de synthèse des rémunérations et des bsa attribués à chaque dirigeant mandataire social

<b>Gabriel MARTIN PACHECO, Président Directeur Général</b>		
Rémunération versée à G. Martin Pacheco par LA SANTAMARIA et refacturée à SAFTI sarl		
	2012	2013
Rémunération dues au titre de l'exercice (détaillées au tableau 2)	48 961 €	65 375 €
Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice	0	0
Valorisation des actions de performance attribuées au cours de l'exercice	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>48 961 €</b>	<b>65 375 €</b>

Les rémunérations de Madame Sandra Françonnet et de Monsieur Marc Brimeux sont fournies à titre indicatif car ils ne sont pas dirigeants mandataires sociaux au sens de la réglementation boursière.

	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>Marc BRIMEUX</b>		
Rémunération versée à Marc Brimeux par LA SANTAMARIA et refacturée à SAFTI sarl pour la période allant du 01/01/2012 au 30/06/2013		
Rémunération versée à Marc Brimeux par SAFTI GROUPE à compter du 30/06/2013		
Rémunération dues au titre de l'exercice (détaillées au tableau 2)	98 764 €	84 913 €
Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice	0	0
Valorisation des actions de performance attribuées au cours de l'exercice	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>98 764 €</b>	<b>84 913 €</b>
<b>Sandra FRANCONNET</b>		
Rémunération versée à Sandra Françonnet par LA SANTAMARIA et refacturée à SAFTI sarl		
Rémunération dues au titre de l'exercice (détaillées au tableau 2)	64 775 €	80 185 €
Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice	0	0
Valorisation des actions de performance attribuées au cours de l'exercice	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>64 775 €</b>	<b>80 185 €</b>

Un contrat de prestation de services a été signé avec SAFTI sarl, filiale à 100% de Safti Groupe et La Santa Maria.

Les services rendus sont :

- l'assistance stratégique
- les prestations de service de nature commerciale et marketing
- l'assistance en matière de ressources humaines
- les missions spécifiques

La refacturation porte sur l'ensemble des années 2012 et 2013 concernant Madame Françonnet et Monsieur Pacheco. Elle s'arrête au 30 juin 2013 concernant M. Brimeux. A compter du 1<sup>er</sup> juillet 2013, Monsieur Brimeux est salarié de SAFTI GROUPE.

Sur les périodes concernées, sont refacturés :

- Pour Madame Françonnet et Monsieur Brimeux, 100% des salaires bruts temps plein + charges patronales, margés de 5% Ainsi que 100% des frais de déplacement et de restauration
- Pour Monsieur Pacheco, 75% des salaires bruts temps pleins + charges patronales, margés de 5%. Ainsi que 100% des frais de déplacement et de restauration

**Tableau 2 : Tableau récapitulatif des rémunérations de chaque dirigeant mandataire social**

<b>Gabriel MARTIN PACHECO</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
	<b>Montants dus et versés</b>	<b>Montants dus et versés</b>
Rémunération fixe (correspondant à 75% de la rémunération totale + Charges patronales)	46 629 €	62 261 €
Frais de 5% au titre des frais de traitement par LA SANTAMARIA	2 332 €	3 114 €
Rémunération variable	0	0
Rémunération exceptionnelle	0	0
Jetons de présence	0	0
Avantages en nature	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>48 961 €</b>	<b>65 375 €</b>

<b>Marc BRIMEUX</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
	<b>Montants dus et versés</b>	<b>Montants dus et versés</b>
Rémunération fixe (correspondant à 100% de la rémunération totale + charges patronales sur LSM et salaires bruts sur SAFTI GROUPE)	94 061 €	73 832 €
Frais de 5% au titre des frais de traitement par LA SANTAMARIA (01/01/2012 au 30/06/2013)	4 703 €	2 569 €
Rémunération variable	0	0
Rémunération exceptionnelle	0	0
Jetons de présence	0	0
Avantages en nature (voiture)	0 €	8 512 €
<b>TOTAL</b>	<b>98 764 €</b>	<b>84 913 €</b>

<b>Sandra FRANCONNET</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
	<b>Montants dus et versés</b>	<b>Montants dus et versés</b>
Rémunération fixe (correspondant à 100% de la rémunération totale + charges patronales)	56 833 €	70 548 €
Frais de 5% au titre des frais de traitement par LA SANTAMARIA	2 842 €	3 818 €
Rémunération variable	0	0
Rémunération exceptionnelle	0	0
Jetons de présence	0	0
Avantages en nature (voiture)	5 100 €	5 819 €
<b>TOTAL</b>	<b>64 775 €</b>	<b>80 185 €</b>



**Tableau 3 : Tableau sur les jetons de présence et les autres rémunérations perçues par les mandataires sociaux non dirigeants**

	Montants versés en 2012	Montants versés en 2013
<b>Mandataires sociaux non dirigeants</b>		
<b>MARTIN PACHECO Hélène</b>		
Jetons de présence	0 €	0 €
autres rémunérations	0 €	0 €
<b>TOTAL</b>	<b>0 €</b>	<b>0 €</b>

**Tableau 4 : Options de souscription ou d'achat d'actions attribuées à chaque dirigeant mandataire social par la société ou toutes sociétés de son groupe durant les exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012**

Néant.

**Tableau 5 : Options de souscription ou d'achat d'actions levées par chaque dirigeant mandataire social durant les exercices clos 31 décembre 2013 et 2012**

Néant.

**Tableau 6 : Actions de performance attribuées durant les exercices 2012 et 2013 à chaque dirigeant mandataire social par l'émetteur et par toute société du groupe**

Néant.

**Tableau 7 : Actions de performance devenues disponibles durant les exercices 2012 et 2013 pour chaque dirigeant mandataire social**

Néant.

**Tableau 8 : Historique des attributions de souscription ou d'achat d'actions attribuées aux mandataires sociaux**

Néant.

**Tableau 9 : historique des attributions d'actions de performance**

Néant.

**Tableau n° 10 : historique des attributions gratuites d'actions**

Néant

**Tableau 11 : Précisions quant aux conditions de rémunération et autres avantages consentis aux mandataires sociaux dirigeants**

Dirigeants mandataires sociaux	Date de 1ère nomination	Date d'échéance du mandat	Contrat de travail		Régime de retraite supplémentaire		Indemnités ou avantages dus ou susceptibles d'être dus à raison de la cessation ou du changement de fonctions		Indemnités relatives à une clause de non concurrence	
			Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
<b>Gabriel Martin Pacheco</b> <i>Président Directeur Général SAFTI GROUPE</i>	10/07/2011	09/07/2017		X		X		X		X
<b>Marc BRIMEUX</b> <i>Administrateur Directeur du réseau</i>	10/07/2011	09/07/2017	X			X		X	X	
<b>Sandra FRANCONNET</b> <i>Administrateur Directeur RH et Qualité</i>	10/07/2011	09/07/2017		X		X		X		X

Ces informations concernant Madame Sandra Françonnet et Monsieur Marc Brimeux sont fournies à titre indicatif car ils ne sont pas dirigeants mandataires sociaux au sens de la réglementation boursière.

## 16 Fonctionnement des organes d'administration et de direction

---

### 16.1 Fonctionnement et mandats des membres du Conseil d'Administration et de la Direction Générale

La Société a adopté, par assemblée générale extraordinaire du 30 juin 2014, de nouveaux statuts, sous la condition suspensive de l'admission aux négociations et de la première cotation de la Société sur le marché Alternext Paris.

#### 16.1.1 Le Conseil d'Administration (article 4)

##### **Le Conseil d'Administration – Principes généraux**

##### Composition du Conseil d'Administration

Sauf dérogations légales, la Société est administrée par un Conseil d'Administration de trois (3) membres au moins et de dix-huit (18) membres au plus.

Les administrateurs peuvent être des personnes physiques ou des personnes morales.

Les administrateurs personnes morales doivent, lors de leur nomination, désigner un représentant permanent qui est soumis aux mêmes conditions et obligations et qui encourt les mêmes responsabilités que s'il était administrateur en son nom propre, le tout sans préjudice de la responsabilité solidaire de la personne morale qu'il représente.

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

##### Nomination des membres du Conseil d'Administration

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

Nul ne peut être nommé administrateur si, ayant dépassé l'âge de soixante-cinq (65) ans, sa nomination a pour effet de porter à plus d'un tiers des membres du Conseil le nombre d'administrateurs ayant dépassé cet âge.

Si cette proportion est dépassée, l'administrateur le plus âgé est réputé démissionnaire d'office à l'issue de l'assemblée générale ordinaire statuant sur les comptes de l'exercice au cours duquel le dépassement aura lieu.

Les administrateurs personnes physiques ne peuvent exercer simultanément dans plus de cinq conseils d'administration ou de surveillance de sociétés anonymes ayant leur siège en France métropolitaine, sauf les exceptions prévues par la loi.

Un salarié de la Société ne peut être nommé administrateur que si son contrat correspond à un emploi effectif. Il ne perd pas le bénéfice de ce Contrat de travail.

Le nombre des administrateurs liés à la Société par un Contrat de travail ne peut dépasser le tiers des administrateurs en fonction.

##### Vacance

En cas de vacance, par décès ou démission, d'un ou plusieurs sièges d'administrateurs, le Conseil d'Administration peut, entre deux assemblées générales, procéder à des nominations à titre provisoire en vue de compléter l'effectif du Conseil dans les conditions prévues à l'article L. 225-24 du Code de commerce.

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

##### Durée des fonctions des administrateurs

La durée des fonctions des administrateurs est de six (6) années.

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

Les administrateurs sont rééligibles.

Ils peuvent être révoqués à tout moment par l'assemblée générale ordinaire.

#### **Le Conseil d'Administration – Organisation et direction**

##### Désignation du Président du Conseil d'Administration

Le Conseil d'Administration élit parmi ses membres personnes physiques un Président et détermine sa rémunération. Il fixe la durée des fonctions du Président qui ne peut excéder celle de son mandat d'administrateur.

Nul ne peut être nommé Président du Conseil d'Administration s'il est âgé de plus de soixante (60) ans.

Si le Président en fonction vient à dépasser cet âge, il est réputé démissionnaire d'office.

En cas d'absence ou d'empêchement du Président, le Conseil d'Administration désigne le Président de la réunion.

##### Fonctions du Président du Conseil d'Administration

Le Président représente le Conseil d'Administration.

Il organise et dirige les travaux de celui-ci, dont il rend compte à l'assemblée générale.

Il veille au bon fonctionnement des organes de la Société et s'assure, en particulier, que les administrateurs sont en mesure de remplir leur mission.

##### Désignation d'un secrétaire

Le Conseil d'Administration nomme un secrétaire qui peut être choisi, soit parmi les administrateurs, soit en dehors d'eux. Il est remplacé par simple décision du Conseil.

##### Réunions et délibérations du Conseil d'Administration

Le Conseil d'Administration se réunit aussi souvent que l'intérêt de la Société l'exige, sur convocation du Président. Toutefois, des administrateurs constituant au moins le tiers (1/3) des membres du Conseil d'Administration, peuvent, en indiquant précisément l'ordre du jour de la réunion, convoquer le Conseil si celui-ci ne s'est pas réuni depuis plus de deux (2) mois.

Le Directeur Général, lorsqu'il n'exerce pas la présidence du Conseil d'Administration, peut demander au Président de convoquer le Conseil d'Administration sur un ordre du jour déterminé.

La réunion a lieu au siège social ou en tout autre lieu indiqué dans la convocation. La convocation, qui mentionne l'ordre du jour, doit intervenir au moins trois [3] jours à l'avance par lettre, télégramme, télex ou télécopie.

La convocation peut être verbale et sans délai si tous les administrateurs y consentent.

Le Conseil d'Administration ne délibère valablement que si la moitié au moins des administrateurs sont présents (ou réputés tels en cas de recours à la visioconférence).

Les décisions du Conseil sont prises à la majorité des membres présents (ou réputés tels en cas de recours à la visioconférence).

La voix du Président de Séance est prépondérante.

Il est tenu un registre de présence qui est émarginé par les administrateurs participant à la réunion du Conseil d'Administration.

Le règlement intérieur établi par le Conseil d'Administration peut prévoir que sont réputés présents pour le calcul du quorum et de la majorité, les administrateurs qui participent à la réunion du Conseil par des moyens de visioconférence ou

d'autres moyens de télécommunication permettant l'identification des participants et garantissant leur participation effective, conformément à la réglementation en vigueur.

Cette disposition n'est pas applicable pour l'arrêté des comptes annuels, des comptes consolidés et l'établissement du rapport de gestion et du rapport sur la gestion du groupe.

Les délibérations du Conseil d'Administration sont constatées par des procès-verbaux établis conformément aux dispositions légales en vigueur.

Les procès-verbaux sont signés par le Président de Séance et par un administrateur ou par deux administrateurs.

Les copies ou extraits des procès-verbaux des délibérations du Conseil d'Administration sont valablement certifiées par le Président ou le Directeur Général.

### **Pouvoirs du Conseil d'Administration**

Le Conseil d'Administration détermine les orientations de l'activité de la Société et veille à leur mise en œuvre.

Sous réserve des pouvoirs expressément attribués par la loi aux assemblées d'actionnaires et dans la limite de l'objet social, il se saisit de toute question intéressant la bonne marche de la Société et règle par ses délibérations les affaires qui la concernent.

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

Le Conseil d'Administration procède à tout moment aux contrôles et vérifications qu'il juge opportuns.

Chaque administrateur doit recevoir les informations nécessaires à l'accomplissement de sa mission et peut obtenir auprès de la Direction générale tous les documents qu'il estime utiles.

Le Conseil d'Administration peut donner à tout mandataire de son choix toute délégation de pouvoirs dans la limite des pouvoirs qu'il tient de la loi et des présents statuts.

Le Conseil d'Administration peut décider de la création de comités chargés d'étudier les questions que le Conseil ou son Président leur soumet pour avis, et dont il précise la composition, les attributions et les règles de fonctionnement dans un règlement spécifique. Ces comités fonctionnent sous sa responsabilité, sans que leurs attributions n'aient pour objet de déléguer aux comités les pouvoirs exclusivement attribués au Conseil d'Administration par la loi et les statuts, ni pour effet de réduire ou de limiter les pouvoirs du Conseil d'Administration.

Le Conseil d'Administration a seul qualité pour décider ou autoriser l'émission d'obligations.

Il peut déléguer à l'un ou plusieurs de ses membres, au Directeur Général ou, en accord avec ce dernier, à un ou plusieurs Directeurs Généraux Délégués, les pouvoirs nécessaires pour réaliser dans un délai d'un an l'émission d'obligations et en arrêter les modalités.

Les personnes désignées rendent compte au Conseil d'Administration dans les conditions prévues par ce dernier.

### **Direction générale**

#### **Modalités d'exercice**

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

Le choix entre ces deux modalités d'exercice de la direction générale est effectué par le Conseil d'Administration.

La délibération du Conseil relative au choix de la modalité d'exercice de la Direction générale est prise à la majorité des administrateurs présents ou représentés.

Le choix du Conseil d'Administration est porté à la connaissance des actionnaires et des tiers dans les conditions prévues par la réglementation en vigueur.

L'option retenue par le Conseil d'Administration est prise pour une durée de six (6) ans et reste valable jusqu'à l'expiration du premier des mandats des dirigeants.

A l'expiration de ce délai, le Conseil d'Administration doit à nouveau délibérer sur les modalités d'exercice de la Direction générale.

Le changement de la modalité d'exercice de la Direction générale n'entraîne pas une modification des statuts.

En fonction de la modalité d'exercice retenue par le Conseil d'Administration, le Président ou le Directeur Général assure sous sa responsabilité la Direction générale de la Société.

Le Directeur Général est nommé par le Conseil d'Administration qui fixe la durée de son mandat, détermine sa rémunération et, le cas échéant, les limitations de ses pouvoirs.

Pour l'exercice de ses fonctions, le Directeur Général doit être âgé de moins de soixante (60) ans.

Lorsqu'en cours de mandat, cette limite d'âge aura été atteinte, le Directeur Général est réputé démissionnaire d'office et il est procédé à la désignation d'un nouveau Directeur Général.

Le Directeur Général est révocable à tout moment par le Conseil d'Administration. La révocation du Directeur Général non Président peut donner lieu à des dommages-intérêts si elle est décidée sans juste motif.

#### Pouvoirs du Directeur Général

Le Directeur Général est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la Société. Il exerce ces pouvoirs dans la limite de l'objet social, et sous réserve des pouvoirs expressément attribués par la loi aux assemblées générales et au Conseil d'Administration.

Il représente la Société dans ses rapports avec les tiers.

La Société est engagée même par les actes du Directeur Général qui ne relèvent pas de l'objet social, à moins qu'elle ne prouve que le tiers savait que l'acte en cause dépassait cet objet ou qu'il ne pouvait l'ignorer compte tenu des circonstances, étant précisé que la seule publication des statuts ne peut suffire à constituer cette preuve.

#### Directeurs Généraux Délégués

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

Le nombre maximum de Directeurs Généraux Délégués est fixé à deux (2).

En accord avec le Directeur Général, le Conseil d'Administration détermine l'étendue et la durée des pouvoirs accordés aux Directeurs Généraux Délégués et fixe leur rémunération.

A l'égard des tiers, le Directeur Général Délégué ou les Directeurs Généraux Délégués disposent des mêmes pouvoirs que le Directeur Général.

En cas de cessation des fonctions ou d'empêchement du Directeur Général, les Directeurs Généraux Délégués conservent, sauf décision contraire du Conseil d'Administration, leurs fonctions et leurs attributions jusqu'à la nomination d'un nouveau Directeur Général.

Les Directeurs Généraux Délégués sont révocables, sur proposition du Directeur Général, à tout moment. La révocation des Directeurs Généraux Délégués peut donner lieu à des dommages-intérêts si elle est décidée sans juste motif.

#### Rémunération des dirigeants

L'assemblée générale ordinaire peut allouer aux administrateurs à titre de jetons de présence, une somme fixe annuelle, dont le montant est porté aux charges d'exploitation et reste maintenu jusqu'à décision contraire. Sa répartition entre les administrateurs est déterminée par le Conseil d'administration.

Le Conseil d'administration détermine la rémunération du Président du Conseil d'administration, du Directeur général et des Directeurs généraux délégués. Ces rémunérations peuvent être fixes et/ou proportionnelles.

Le Conseil d'administration peut également allouer pour les missions ou mandats confiés à des administrateurs des rémunérations exceptionnelles qui seront soumises à l'approbation de l'assemblée générale ordinaire.

Les administrateurs ne peuvent recevoir de la Société aucune rémunération, permanente ou non, autre que celles prévues dans les paragraphes précédents, sauf s'ils sont liés à la Société par un contrat de travail dans les conditions autorisées par la loi.

#### Censeurs

Le Conseil d'Administration, sur proposition de son Président, peut procéder à la nomination d'un ou plusieurs censeurs, personnes physiques ou morales, choisis en raison de leur compétence pour une durée définie déterminée par le Conseil d'Administration qui peut cependant mettre fin à leurs fonctions à tout moment.

Le ou les censeurs sont appelés à assister aux réunions du Conseil d'Administration et prennent part aux délibérations avec voix consultative seulement, sans toutefois que leur absence puisse affecter la validité des délibérations. Ils peuvent être consultés par les membres du Conseil d'Administration sur toute question de leur compétence, pour lesquelles ils peuvent émettre un avis ou conseil. Le ou les censeurs sont convoqués aux séances du Conseil dans le même délai et selon la même forme que les administrateurs et reçoivent les mêmes informations que les membres du Conseil d'Administration.

Le Conseil d'Administration peut rémunérer les censeurs par prélèvement sur le montant des jetons de présence alloué par l'assemblée générale aux administrateurs.

#### **Conventions entre la société et ses dirigeants**

Il est interdit aux administrateurs autres que les personnes morales, au Directeur Général et aux Directeurs Généraux Délégués, de contracter sous quelque forme que ce soit, des emprunts auprès de la Société, de se faire consentir par elle un découvert, en compte courant ou autrement, et de faire cautionner ou avaliser par elle leurs engagements auprès de tiers.

Cette interdiction s'applique également aux représentants permanents des personnes morales administrateurs, au conjoint, ascendants et descendants des personnes ci-dessus visées ainsi qu'à toute personne interposée.

Toute convention intervenant directement ou indirectement ou par personne interposée entre la Société et son Directeur Général, l'un de ses Directeurs Généraux Délégués, l'un de ses administrateurs, l'un de ses actionnaires disposant d'une fraction des droits de vote supérieure à 10 % (article L. 225-38 du Code de commerce) ou s'il s'agit d'une société actionnaire, la Société la contrôlant au sens de l'article L. 233-3 du Code de commerce, doit être soumise à l'autorisation préalable du Conseil d'Administration.

Il en est de même des conventions auxquelles une des personnes visées ci-dessus est indirectement intéressée.

Sont également soumises à l'autorisation préalable du Conseil d'Administration, les conventions intervenant entre la Société et une entreprise, si le Directeur Général, l'un des Directeurs Généraux Délégués ou l'un des administrateurs de la Société est propriétaire, associé indéfiniment responsable, Gérant, administrateur, membre du Conseil de surveillance ou de façon générale dirigeant de cette entreprise.

Ces conventions doivent être autorisées et approuvées dans les conditions de l'article L. 225-40 du Code de commerce.

Les conventions portant sur des opérations courantes et conclues à des conditions normales ne sont pas soumises à la procédure d'autorisation et d'approbation prévue aux articles L. 225-38 et suivants du Code de commerce.

#### **Commissaires aux comptes**

L'assemblée générale ordinaire des actionnaires désigne pour la durée, dans les conditions et avec les missions fixées par la loi, un ou plusieurs Commissaires aux comptes titulaires et un ou plusieurs Commissaires aux comptes suppléants.

## **16.2 Informations sur les contrats de services liant les membres du Conseil d'Administration et de la Direction Générale à la Société ou l'une de ses filiales**

### **16.2.1 Conventions entre la Société un administrateur, le Directeur Général ou un Directeur Général délégué**

Un contrat de prestation de services a été signé le 1<sup>er</sup> Septembre 2011 entre La Santa Maria et SAFTI SARL, filiale à 100% de SAFTI Groupe, et ce jusqu'au 31 Décembre 2014.

Le montant de la rémunération perçue en 2013 par La Santa Maria est de 249K€.

Les services rendus sont :

- l'assistance stratégique
- les prestations de service de nature commerciale et marketing
- l'assistance en matière de ressources humaines
- les missions spécifiques

Les refacturations portent sur l'ensemble des années 2012 et 2013 concernant Madame Françonnet et Monsieur Pacheco. Elle s'arrête au 30 juin 2013 concernant Monsieur Brimeux. A compter du 1<sup>er</sup> juillet 2013, Monsieur Brimeux est salarié de SAFTI Groupe.

Sur les périodes concernées, sont refacturés :

- Pour Madame Françonnet et Monsieur Brimeux, 100% des salaires bruts temps plein + charges patronales, margés de 5%. Ainsi que 100% des frais de déplacement et de restauration
- Pour Monsieur Pacheco, 75% des salaires bruts temps pleins + charges patronales, margés de 5%. Ainsi que 100% des frais de déplacement et de restauration

Il est prévu que cette convention perdure dans les mêmes conditions en 2014 concernant Madame Françonnet et Monsieur Pacheco. Monsieur Brimeux n'étant plus concerné.

Il est précisé que la société La Santa Maria est détenue par Monsieur Gabriel Martin Pacheco et fait l'objet d'une convention réglementée (cf paragraphe 19).

## **16.3 Comités**

Néant.



## 16.4 Déclaration relative au gouvernement d'entreprise

Dans le cadre de l'admission de ses actions aux négociations sur le Marché Alternext, la Société entend mettre en place progressivement les principes mentionnés dans le Code de gouvernement d'entreprise pour les valeurs moyennes et petites émis par MiddleNext en décembre 2009. Elle s'efforcera d'appliquer les principes du Code de gouvernement d'entreprise précité, tout en tenant compte de son organisation, sa taille et ses moyens ainsi que des règles spécifiques au Marché Alternext. (Le code MiddleNext est disponible sur [www.middlenext.com/IMG/pdf/Code\\_de\\_gouvernance\\_site.pdf](http://www.middlenext.com/IMG/pdf/Code_de_gouvernance_site.pdf) ).

Recommandations du code Middenext	Déjà adoptée	Sera adoptée	Ne sera pas adoptée	En cours de réflexion
<b>I. le pouvoir exécutif</b>				
R1 : cumul contrat de travail et mandat social	X*			
R2 : définition et transparence de la rémunération des dirigeants mandataires sociaux				X***
R3 : indemnités de départ	NA			
R4 : régimes de retraites supplémentaires	NA			
R5 : stock-options et attributions gratuites	NA			
<b>II. le pouvoir de surveillance</b>				
R6 : mise en place d'un règlement intérieur	X			
R7 : déontologie des membres du Conseil	X			
R8 : composition du membre du conseil, présence de membres indépendants	X**			
R9 : choix des administrateurs				X***
R11 : information des membres du conseil	X			
R12 : mise en place de comités				X***
R13 : réunions du conseil et des comités	X			
R14 : rémunération des administrateurs				X***
R15 : mise en place d'une évaluation des travaux du conseil	X			

(\*) La Santa Maria, à l'origine holding patrimoniale de Monsieur Pacheco, est devenue holding animatrice de Safti sarl en septembre 2011 avec la signature du contrat de services liant ces deux entités.

Dans ce cadre, Madame Franconnet a été embauchée par La Santa Maria pour travailler sur le développement de Safti sarl. Depuis, Madame Franconnet a conservé son contrat de travail avec la Santa Maria et continue donc de percevoir son salaire de celle-ci.

A la date du présent Document de Base, Monsieur Marc BRIMEUX cumule contrat de travail et mandat d'administrateur.

La Société a formalisé un règlement intérieur du Conseil d'Administration en août 2014.

(\*\*) Il a été proposé au Conseil d'Administration du 27 Août 2014 que Monsieur Damien Chalret du Rieu devienne administrateur de la Société. Dans le cas où ce dernier serait nommé lors de l'Assemblée Générale du 3 octobre 2014, il serait le seul administrateur indépendant<sup>7</sup> de la Société.

(\*\*\*) La Société réfléchit à la mise en place d'un Comité des rémunérations et des nominations, étant précisé que l'information concernant la rémunération des dirigeants figure déjà au paragraphe 15.1.

Le fonctionnement envisagé est le suivant :

Le comité des rémunérations et de nomination est nommé par le conseil d'Administration parmi ses membres dont au moins un membre indépendant.

Le comité des rémunérations et de nomination entend les administrateurs sur leur évaluation de la performance de la Société par rapport aux objectifs définis. Il se réunit, au moins une fois par an, en dehors de leur présence, pour évaluer leur

<sup>7</sup> \*Administrateur indépendant: Un administrateur indépendant répond aux critères du code AFEP-MEDEF de décembre 2008 repris par le Code de gouvernement d'entreprise Middenext de décembre 2009 suivants :

- ne pas être salarié ou mandataire social de la Société, salarié ou administrateur de sa société mère ou d'une société qu'elle consolide et ne pas l'avoir été au cours des cinq années précédentes ;
- ne pas être mandataire social d'une société dans laquelle la Société détient directement ou indirectement un mandat d'administrateur ou dans laquelle un salarié désigné en tant que tel ou un mandataire social de la Société (actuel ou l'ayant été depuis moins de cinq ans) détient un mandat d'administrateur ;
- ne pas être client, fournisseur, banquier d'affaire, banquier de financement, significatif de la Société ou de son groupe, ou pour lequel la Société ou son groupe représente une part significative de l'activité ;
- ne pas être actionnaire de référence de la société ;
- ne pas avoir de lien familial proche avec un mandataire social ou un actionnaire de référence;
- ne pas avoir été auditeur de la Société au cours des cinq années précédentes ;
- ne pas être administrateur de la Société depuis plus de douze ans.

performance individuelle et formule des recommandations au Conseil d'Administration en ce qui concerne leurs rémunérations.

Le comité des rémunérations et de nomination exerce notamment les missions suivantes :

- Formuler des recommandations et propositions concernant (i) les différents éléments de la rémunération, les régimes de retraite et de prévoyance des mandataires sociaux, de définir notamment, (ii) les modalités de fixation de la part variable de leur rémunération ; (ii) de formuler des recommandations et propositions concernant une politique générale d'attribution de BSA ou autres bons donnant le droit à la souscription d'actions ;
- Examiner le montant des jetons de présence et le système de répartition entre les administrateurs en tenant compte de leur assiduité et des tâches accomplies au sein du Conseil d'Administration ;
- Conseiller, et assister le cas échéant, le Conseil d'Administration dans la sélection des cadres dirigeants et dans la fixation de leur rémunération ;
- Evaluer d'éventuelles augmentations de capital réservées aux salariés ;
- Assister le Conseil d'Administration dans le choix de nouveaux membres ;
- Veiller à la mise en place des structures et procédures permettant l'application des bonnes pratiques de gouvernance au sein de la Société ;
- Prévenir les conflits d'intérêts au sein du Conseil d'Administration ;
- Mettre en œuvre la procédure d'évaluation du Conseil d'Administration.

Par ailleurs, la Société s'engage, conformément à la recommandation R9, que chaque nomination d'un nouvel administrateur fasse l'objet d'une résolution distincte.

Enfin, il est précisé que la Société n'a pas l'obligation d'établir un rapport sur son contrôle interne prévu à l'article L.225-37 du Code de Commerce.

## 16.5 Administrateurs indépendants

Il a été proposé au Conseil d'Administration du 27 Août 2014 que Monsieur Damien Chalret du Rieu devienne administrateur de la Société. Dans le cas où ce dernier serait nommé lors de l'Assemblée Générale du 3 octobre 2014, il serait le seul administrateur indépendant<sup>8</sup> de la Société.

Un administrateur indépendant répond aux critères du code AFEP-MEDEF de décembre 2008 repris par le Code de gouvernement d'entreprise Middlednext de décembre 2009 suivants :

- ne pas être salarié ou mandataire social de la Société, salarié ou administrateur de sa société mère ou d'une société qu'elle consolide et ne pas l'avoir été au cours des cinq années précédentes ;
- ne pas être mandataire social d'une société dans laquelle la Société détient directement ou indirectement un mandat d'administrateur ou dans laquelle un salarié désigné en tant que tel ou un mandataire social de la Société (actuel ou l'ayant été depuis moins de cinq ans) détient un mandat d'administrateur ;
- ne pas être client, fournisseur, banquier d'affaire, banquier de financement, significatif de la Société ou de son groupe, ou pour lequel la Société ou son groupe représente une part significative de l'activité ;
- ne pas être actionnaire de référence de la société ;
- ne pas avoir de lien familial proche avec un mandataire social ou un actionnaire de référence ;
- ne pas avoir été auditeur de la Société au cours des cinq années précédentes ;
- ne pas être administrateur de la Société depuis plus de douze ans.

## 16.6 Contrôle interne

La Société a formalisé ses processus et procédures et mis en place un contrôle interne. Celui-ci a pour objectif de garantir :

---

<sup>8</sup> \*Administrateur indépendant: Un administrateur indépendant répond aux critères du code AFEP-MEDEF de décembre 2008 repris par le Code de gouvernement d'entreprise Middlednext de décembre 2009 suivants :

- ne pas être salarié ou mandataire social de la Société, salarié ou administrateur de sa société mère ou d'une société qu'elle consolide et ne pas l'avoir été au cours des cinq années précédentes ;
- ne pas être mandataire social d'une société dans laquelle la Société détient directement ou indirectement un mandat d'administrateur ou dans laquelle un salarié désigné en tant que tel ou un mandataire social de la Société (actuel ou l'ayant été depuis moins de cinq ans) détient un mandat d'administrateur ;
- ne pas être client, fournisseur, banquier d'affaire, banquier de financement, significatif de la Société ou de son groupe, ou pour lequel la Société ou son groupe représente une part significative de l'activité ;
- ne pas être actionnaire de référence de la société ;
- ne pas avoir de lien familial proche avec un mandataire social ou un actionnaire de référence ;
- ne pas avoir été auditeur de la Société au cours des cinq années précédentes ;
- ne pas être administrateur de la Société depuis plus de douze ans.

- la maîtrise de ses activités
- l'efficacité de ses opérations
- l'examen des risques qu'ils soient opérationnels, financiers ou de conformité.

Le contrôle interne du Groupe s'appuie à ce jour sur :

- Une définition précise des processus de l'entreprise
- Une revue annuelle de chaque processus
- Un audit interne annuel
- Un comité de direction se réunissant annuellement pour analyser les résultats des différents audits et revues

Dans le cadre de la certification qualité ISO 9001:2008, un audit externe est par ailleurs effectué chaque année.

Si un axe de progression ou un risque est identifié, un plan d'action est ensuite mis en place afin qu'un correctif soit apporté.

Le Groupe entend poursuivre sur les prochains exercices le développement des procédures de contrôle interne visant à maîtriser ses risques majeurs.

Le Groupe s'attachera notamment à :

- Renforcer les processus comptables et financiers
- Développer la prévention des risques
- Analyser et renforcer les audits et contrôles des processus-clés

## **16.7 Pacte d'actionnaires**

A la date du présent Document de Base, il existe un pacte d'actionnaires signé par tous les actionnaires de la Société.

**Ce pacte d'actionnaires a été amendé 23 Juillet 2014 pour qu'en cas de cotation sur Alternext Paris, celui-ci prenne fin de plein droit.**

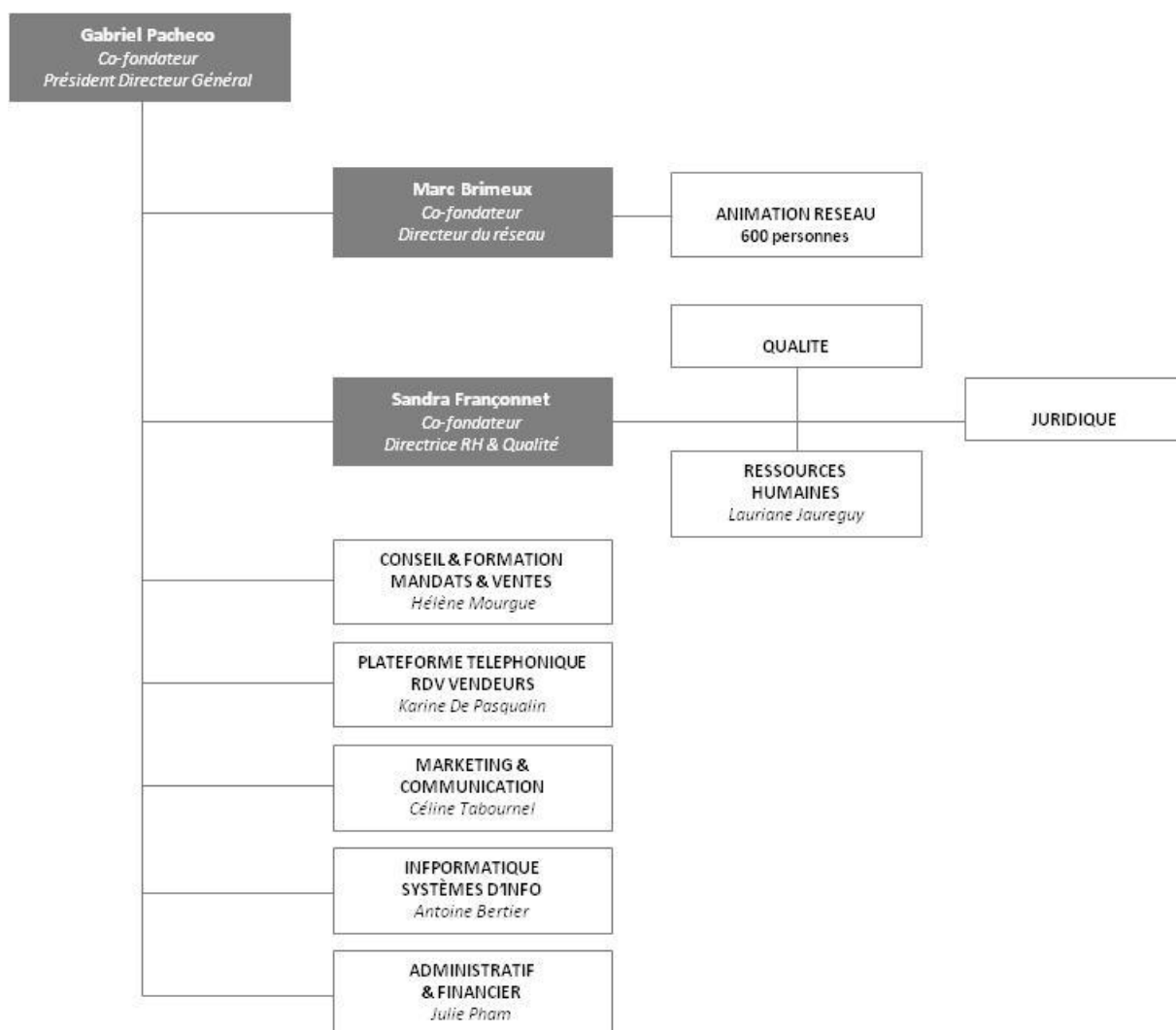
## 17 Salariés

---

### 17.1 Ressources humaines

#### 17.1.1 Organigramme fonctionnel

A la date du présent Document de Base, l'organigramme fonctionnel de la Société est le suivant :



### 17.1.2 Nombre de salariés

A la date du présent Document de Base, l'effectif de la Société est de 23 salariés.

L'effectif moyen au cours des deux derniers exercices comptables a été le suivant :

Effectif personnes physiques	2013	2012
Cadres	4,17	5,33
Agents de maîtrise et techniciens	2,50	1,00
Employés	9,33	7,75
Ouvriers		
<b>Total</b>	<b>16,00</b>	<b>14,08</b>

## 17.2 Bons et participation

A la date du présent Document de Base, la Société n'a mis en place aucun instrument donnant accès à terme au capital (BSPCE, BCE, BSA....).

La Société n'a mis en place aucun contrat d'intéressement ou de participation des salariés à la date du présent Document de Base.

## 18 Principaux actionnaires

### 18.1 Evolution de l'actionnariat sur 3 ans

#### 18.1.1 Evolution de l'actionnariat sur 3 ans

Noms	31/12/2013				31/12/2012				31/12/2011			
	Nbre d'actions	% du capital	Nbre de droits de vote	% des droits de vote	Nbre d'actions*	% du capital	Nbre de droits de vote	% des droits de vote	Nbre d'actions	% du capital	Nbre de droits de vote	% des droits de vote
Gabriel MARTIN PACHECO (via La Santa Maria)	656 996	73,00%	660 196	69,57%	701 996	78,00%	701 996	78,00%	80	80,00%	80	80,00%
Deborah MARTIN PACHECO	2	0,00%	2	0,00%	2	0,00%	2	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Hélène MARTIN PACHECO	2	0,00%	2	0,00%	2	0,00%	2	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
<b>Sous-total Famille Pacheco</b>	<b>657 000</b>	<b>73,00%</b>	<b>660 200</b>	<b>69,57%</b>	<b>702 000</b>	<b>78,00%</b>	<b>702 000</b>	<b>78,00%</b>	<b>80</b>	<b>80,00%</b>	<b>80</b>	<b>80,00%</b>
Sandra FRANCONNET	89 000	9,89%	89 400	9,42%	89 000	9,89%	89 000	9,89%	10	10,00%	10	10,00%
Marc BRIMEUX	135 000	15,00%	180 400	19,01%	90 000	10,00%	90 000	10,00%	10	10,00%	10	10,00%
<b>Sous-total Administrateurs</b>	<b>224 000</b>	<b>24,89%</b>	<b>269 800</b>	<b>28,43%</b>	<b>179 000</b>	<b>19,89%</b>	<b>179 000</b>	<b>19,89%</b>	<b>20</b>	<b>20,00%</b>	<b>20</b>	<b>20,00%</b>
Céline TABOURNEL	9 000	1,00%	9 000	0,95%	9 000	1,00%	9 000	1,00%	0	0,00%	0	0,00%
Antoine BERTIER	9 000	1,00%	9 000	0,95%	9 000	1,00%	9 000	1,00%	0	0,00%	0	0,00%
<b>Sous-total Management</b>	<b>18 000</b>	<b>2,00%</b>	<b>18 000</b>	<b>1,90%</b>	<b>18 000</b>	<b>2,00%</b>	<b>18 000</b>	<b>2,00%</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>
Public	1 000	0,11%	1 000	0,11%	1 000	0,11%	1 000	0,11%	0	0,00%	0	0,00%
<b>Total</b>	<b>900 000</b>	<b>100%</b>	<b>949 000</b>	<b>100%</b>	<b>900 000</b>	<b>100%</b>	<b>900 000</b>	<b>100%</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

(\*) Il est précisé que le 20 février 2012 la valeur nominale a été divisée par 400 passant de 100€ à 0,25€.

#### 18.1.2 Répartition du capital à la date d'enregistrement du présent Document de Base

Le tableau ci-dessous indique la répartition du capital et des droits de vote de SAFTI à la date du présent Document de Base.

Noms	30/06/2014			
	Nbre d'actions	% du capital	Nbre de droits de vote	% des droits de vote
Gabriel MARTIN PACHECO (via Santa Maria)	656 996	73,00%	1 313 992	74,91%
Deborah MARTIN PACHECO	2	0,00%	4	0,00%
Hélène MARTIN PACHECO	2	0,00%	4	0,00%
<b>Sous-total Famille Pacheco</b>	<b>657 000</b>	<b>73,00%</b>	<b>1 314 000</b>	<b>74,91%</b>
Sandra FRANCONNET	89 000	9,89%	178 000	10,15%
Marc BRIMEUX (direct et indirect)	135 000	15,00%	225 000	12,83%
<b>Sous-total Administrateurs</b>	<b>224 000</b>	<b>24,89%</b>	<b>403 000</b>	<b>22,98%</b>
Céline TABOURNEL	9000	1,00%	18000	1,03%
Antoine BERTIER	9000	1,00%	18000	1,03%
<b>Sous-total Management</b>	<b>18 000</b>	<b>2,00%</b>	<b>36 000</b>	<b>2,05%</b>
Public	1 000	0,11%	1 000	0,06%
<b>Total</b>	<b>900 000</b>	<b>100%</b>	<b>1 754 000</b>	<b>100%</b>

## 18.2 Droits de vote double

La Société a mis en place des droits de vote double. Conformément à l'article 5.6 des statuts de la Société, les actionnaires détenant des actions au nominatif depuis plus de deux ans ont des droits de vote double. Le détail de ces droits de vote double figure dans le tableau précédent.

## 18.3 Contrôle de l'émetteur

A la date du présent Document de Base, la société est majoritairement détenue par la famille Martin Pacheco qui détient 73% du capital et 74,91 % des droits de vote. Celle-ci dispose également de deux sièges d'Administrateurs.

La nomination d'un administrateur indépendant (sous réserve du vote de l'Assemblée Générale du 3 octobre 2014), la mise en place d'un comité des rémunérations et des nominations et le renforcement du contrôle interne contribuent à ce que le contrôle ne soit pas exercé de manière abusive.

Par ailleurs, à la date du présent Document de Base, il existe un pacte d'actionnaires signé par tous les actionnaires de la Société. **Ce pacte d'actionnaires a été amendé le 23 Juillet 2014 pour qu'en cas de cotation sur Alternext Paris, celui-ci prenne fin de plein droit.**

## 18.4 Accords pouvant entraîner un changement de contrôle

Néant.

## 19 Opérations avec des apparentés

---

### 19.1 Conventions significatives conclues avec des apparentes

#### 19.1.1 Convention entre les filiales de la Société

Un contrat de prestation de services a été signé avec SAFTI sarl, filiale à 100% de SAFTI Groupe. Ce contrat a pris effet le 01 juillet 2013 et durera jusqu'au 31 décembre 2014.

Madame Sandra Françonnet, administratrice et actionnaire de SAFTI Groupe est la gérante de SAFTI sarl.

Le montant de la rémunération perçu en 2013 par SAFTI Groupe est de 184 k€.

Une avance en compte courant a été consentie le 1<sup>er</sup> septembre 2011 par SAFTI Groupe à INFI, filiale à 100% de SAFTI Groupe. Le montant de cette avance porte sur 200 k€ sur 2 ans à un taux d'intérêt de 1%.

Monsieur Gabriel Martin Pacheco, Président Directeur Général et actionnaire de SAFTI Groupe est le gérant de INFI.

Le montant des intérêts perçu en 2013 par SAFTI Groupe est de 370 €.

Une avance en compte courant a été consentie le 1<sup>er</sup> septembre 2011 par La Santa Maria à SAFTI Groupe.

Le montant de cette avance porte sur 200 k€ sur 2 ans à un taux d'intérêt de 1%.

Monsieur Gabriel Martin Pacheco, Président Directeur Général et actionnaire de SAFTI Groupe est le Président de La Santa Maria.

Le montant des intérêts versés en 2013 par SAFTI Groupe est de 455 €.

Une avance en compte courant a été consentie le 1<sup>er</sup> janvier 2012 par SAFTI Groupe à SAFTI sarl, filiale à 100% de SAFTI Groupe. Le montant de cette avance porte sur 200 k€ sur 2 ans à un taux d'intérêt de 1%.

Madame Sandra Françonnet, administratrice et actionnaire de SAFTI Groupe est la gérante de SAFTI sarl.

Le montant des intérêts perçu en 2013 par Safti Groupe est de 254 €.

Un contrat de sous-location a été signé avec SAFTI Groupe. SAFTI sarl met à disposition à titre gratuit des locaux.

Ce contrat a pris effet le 10 juillet 2011 et durera 9 ans.

Madame Sandra Françonnet, administratrice et actionnaire de SAFTI Groupe est la gérante de SAFTI sarl.

Un contrat de prestation de services a été signé avec SAFTI sarl, filiale à 100% de Safti Groupe. Ce contrat a pris effet le 10 janvier 2012 et durera jusqu'au 31 décembre 2015.

Madame Sandra Françonnet, administratrice et actionnaire de SAFTI Groupe est la gérante de SAFTI sarl.

Le montant de la rémunération perçu en 2013 par SAFTI Groupe est de 88 k€.

#### 19.1.2 Convention entre la Santa Maria et Safti sarl

Un contrat de prestation de services a été signé le 1<sup>er</sup> Septembre 2011 entre La Santa Maria et SAFTI SARL, filiale à 100% de SAFTI Groupe, et ce jusqu'au 31 Décembre 2014.

Le montant de la rémunération perçue en 2013 par La Santa Maria est de 249K€.

Les services rendus sont :

- l'assistance stratégique
- les prestations de service de nature commerciale et marketing
- l'assistance en matière de ressources humaines
- les missions spécifiques

La refacturation porte sur l'ensemble des années 2012 et 2013 concernant Madame Françonnet et Monsieur Pacheco.

Elle s'arrête au 30 juin 2013 concernant Monsieur Brimeux. A compter du 1<sup>er</sup> juillet 2013, Monsieur Brimeux est salarié de SAFTI Groupe.

Sur les périodes concernées, sont refacturés :

- Pour Madame Françonnet et Monsieur Brimeux, 100% des salaires bruts temps plein + charges patronales, margés de 5%. Ainsi que 100% des frais de déplacement et de restauration
- Pour Monsieur Pacheco, 75% des salaires bruts temps pleins + charges patronales, margés de 5%. Ainsi que 100% des frais de déplacement et de restauration

Il est prévu que cette convention perdure dans les mêmes conditions en 2014 concernant Madame Françonnet et Monsieur Pacheco. Monsieur Brimeux n'étant plus concerné.



## **19.2 Rapport Spécial des Commissaires aux Comptes sur les Conventions Réglementées (exercice social clos le 31 décembre 2013)**

Aux actionnaires,

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

Il nous appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles des conventions dont nous avons été avisé ou que nous aurions découvertes à l'occasion de notre mission, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé ni à rechercher l'existence d'autres conventions. Il vous appartient, selon les termes de l'article R. 225-31 du Code de commerce, d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

Par ailleurs, il nous appartient, le cas échéant, de vous communiquer les informations prévues à l'article R. 225-31 du Code de commerce relatives à l'exécution, au cours de l'exercice écoulé, des conventions déjà approuvées par l'assemblée générale.

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

### **CONVENTIONS SOUMISES A L'APPROBATION DE L'ASSEMBLEE GENERALE CONVENTIONS NON AUTORISEES PREALABLEMENT**

En application des articles L. 225-42 et L. 823-12 du Code de commerce, nous vous signalons que la convention suivante n'a pas fait l'objet d'une autorisation préalable de votre conseil d'administration.

Il nous appartient de vous communiquer les circonstances en raison desquelles la procédure d'autorisation n'a pas été suivie.

#### **Contrat de prestations de services de formations**

Avec Madame Sandra FRANÇONNET, administratrice et actionnaire de votre société et gérante de la société SAFTI.

Le 1<sup>er</sup> juillet 2013, votre société a conclu un contrat de prestations de services de formations avec la société filiale SAFTI pour une durée initiale expirant au 31 décembre 2014. Par ailleurs, votre société pourra refacturer des services complémentaires concernant certains projets particuliers. Votre société est rémunérée sur la base d'une prestation liée à la formation pour 250 € HT par jour et par conseiller.

Au titre de l'exercice 2013, les prestations de services ainsi refacturées se sont élevées à 184.000 €. Les services complémentaires particuliers se sont élevés à 10.879 €.

Cette convention n'a pas été autorisée par votre conseil d'administration en raison de l'absence de demande d'autorisation présentée au conseil d'administration.

### **CONVENTIONS DEJA APPROUVEES PAR L'ASSEMBLEE GENERALE**

En application de l'article R. 225-30 du Code de commerce, nous avons été informés que l'exécution des conventions suivantes, déjà approuvées par l'assemblée générale au cours d'exercices antérieurs, s'est poursuivie au cours de l'exercice écoulé.

### **Convention de comptes courants**

Avec Monsieur Gabriel MARTIN-PACHECO, Président et administrateur de votre société et gérant de la société INFI

Le 1<sup>er</sup> septembre 2011, votre société a conclu une convention de compte courant prévoyant la mise à disposition d'une enveloppe de 200.000 € au profit de la société INFI. Cette avance en compte courant a été consentie pour une durée de deux ans au taux d'intérêt annuel de 1%. Au titre de l'exercice 2013, les intérêts ainsi rémunérés se sont élevés à 370 €.

Avec Monsieur Gabriel MARTIN-PACHECO, Président et administrateur de votre société et Président de la société LA SANTA MARIA

Le 1<sup>er</sup> septembre 2011, votre société a conclu une convention de compte courant avec la société LA SANTA MARIA prévoyant la mise à disposition d'une enveloppe de 200.000 € par cette dernière. Cette avance en compte courant est consentie pour une durée de deux ans au taux d'intérêt annuel de 1%. Au titre de l'exercice 2013, les intérêts ainsi rémunérés se sont élevés à 455 €.

Avec Madame Sandra FRANÇONNET, administratrice et actionnaire de votre société et gérante de la société SAFTI

Le 1<sup>er</sup> janvier 2012, votre société a conclu une convention de compte courant prévoyant la mise à disposition d'une enveloppe de 200.000 € au profit de la société filiale SAFTI. Cette avance en compte courant est consentie pour une durée de deux ans au taux d'intérêt annuel de 1%. Au titre de l'exercice 2013, les intérêts ainsi rémunérés se sont élevés à 254 €.

### **Convention de sous-location à titre gratuit**

Avec Madame Sandra FRANÇONNET, administratrice et actionnaire de votre société et gérante de la société SAFTI

La société filiale, SAFTI, vous sous-loue à titre gratuit, une partie des locaux situés à l'Immeuble «Le Phénix» 118, route d'Espagne - 31100 Toulouse. Cette convention de sous-location a pris effet pour une durée de 9 années, à compter du 10 juillet 2011.

### **Contrat de prestations de services**

Avec Madame Sandra FRANÇONNET, administratrice et actionnaire de votre société et gérante de la société SAFTI

Le 10 janvier 2012, votre société a conclu un contrat de prestations de services avec la société filiale SAFTI pour une durée initiale expirant le 31 décembre 2015. Votre société est rémunérée sur la base des coûts réels majorés d'une marge de 5%. Les prestations de services rendues peuvent porter sur l'assistance stratégique, l'assistance comptable et financière, les prestations de services de nature commerciale et de marketing, l'assistance en matière de ressources humaines et de paie, l'assistance en matière informatique et des missions spécifiques.

Au titre de l'exercice 2013, les prestations de services ainsi refacturées se sont élevées à 88.105 €.

Toulouse, le 6 juin 2014

Le Commissaire aux Comptes  
EXCO A<sup>2</sup>A TOULOUSE  
Pierre d'Agrain

## **19.3 Rapport Spécial du Commissaire aux Comptes sur les Conventions Réglementées (exercice social clos le 31 décembre 2012)**

Aux Actionnaires,

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

Il nous appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles des conventions dont nous avons été avisés ou que nous aurions découvertes à l'occasion de notre mission, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé ni à rechercher l'existence d'autres conventions. Il vous appartient, selon les termes de l'article R. 225-31 du Code de commerce, d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

Par ailleurs, il nous appartient, le cas échéant, de vous communiquer les informations prévues à l'article R. 225-31 du Code de commerce relatives à l'exécution, au cours de l'exercice écoulé, des conventions déjà approuvées par l'assemblée générale.

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

### **CONVENTIONS DES EXERCICES ANTERIEURS NON SOUMISES A L'APPROBATION D'UNE PRECEDENTE ASSEMBLEE GENERALE**

Nous portons à votre connaissance les conventions suivantes intervenues au cours de l'exercice clos au 31 décembre 2011 et qui n'ont pas été soumises à l'approbation de l'assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos au 31 décembre 2011.

#### **Conventions de comptes courants**

Avec Monsieur Gabriel MARTIN PACHECO, président et administrateur de votre société et gérant de la société INFI.

Votre société a conclu une convention de compte courant prévoyant la mise à disposition d'une enveloppe de 200.000 € au profit de la société INFI. Cette avance en compte courant est consentie pour une durée de deux ans, au taux d'intérêt annuel de 1%.

Au titre de l'exercice 2012, les intérêts ainsi rémunérés se sont élevés à 363 €.

Avec Monsieur Gabriel MARTIN PACHECO, président et administrateur de votre société et président de la société LA SANTA MARIA.

Votre société a conclu une convention de compte courant avec la société LA SANTA MARIA prévoyant la mise à disposition d'une enveloppe de 200.000 € par cette dernière. Cette avance en compte courant est consentie pour une durée de deux ans au taux d'intérêt annuel de 1%.

Au titre de l'exercice 2012, les intérêts ainsi rémunérés se sont élevés à 2.751 €.

#### **Convention de sous-location à titre gratuit**

Avec Madame Sandra FRANÇONNET, administratrice et actionnaire de votre société disposant d'une fraction des droits de vote supérieure à 10% et gérante de la société SAFTI.

La société filiale, SAFTI, vous sous-loue à titre gratuit, une partie des locaux situés Immeuble « Le Phénix » - 118 route d'Espagne - 31100 TOULOUSE. Cette convention de sous-location a pris effet pour une durée de 9 années à compter du 10 juillet 2011.

## CONVENTIONS NON AUTORISEES PREALABLEMENT

En application des articles L. 225-42 et L. 823-12 du Code de commerce, nous vous signalons que les conventions suivantes n'ont pas fait l'objet d'une autorisation préalable de votre conseil d'administration.

Il nous appartient de vous communiquer les circonstances en raison desquelles la procédure d'autorisation n'a pas été suivie.

### Contrat de prestations de services

Avec Madame Sandra FRANÇONNET, actionnaire de votre société en SARL avant la transformation, puis administratrice et actionnaire de votre société disposant d'une fraction des droits de vote supérieure à 10% depuis sa transformation en SA et gérante de la société SAFTI.

Aux termes d'un contrat de prestations de services en date du 10 janvier 2012 conclu avec la société SAFTI pour une durée initiale expirant le 31 décembre 2015, votre société est rémunérée sur la base des coûts réels majorés d'une marge de 5%. Les prestations de services rendues peuvent porter sur l'assistance stratégique, l'assistance comptable et financière, les prestations de services de nature commerciale et de marketing, l'assistance en matière de ressources humaines et de paie, l'assistance en matière informatique et des missions spécifiques.

Au titre de l'exercice 2012, les prestations de services ainsi refacturées se sont élevées à 194.558 €.

### Conventions de comptes courants

Avec Madame Sandra FRANÇONNET, actionnaire de votre société en SARL avant la transformation, puis administratrice et actionnaire de votre société disposant d'une fraction des droits de vote supérieure à 10% depuis sa transformation en SA et gérante de la société SAFTI.

Votre société a conclu une convention de compte courant prévoyant la mise à disposition d'une enveloppe de 200.000 € au profit de la société filiale SAFTI. Cette avance en compte courant est consentie pour une durée de deux ans au taux d'intérêt annuel de 1%.

Au titre de l'exercice 2012, les intérêts ainsi rémunérés se sont élevés à 1.033 €.

Ces conventions n'ont pu être autorisées par votre conseil d'administration du fait que ces conventions ont été conclues antérieurement à la transformation de SARL en SA en date du 23 février 2012. Dans le cadre des statuts de SARL, les conventions n'étaient pas soumises à la procédure d'autorisation préalable.

Toulouse, le 20 août 2013

Le Commissaire aux comptes

---

EXCO A<sup>2</sup>A TOULOUSE  
Pierre d'Agrain

## **20 Informations financières concernant le patrimoine, la situation financière et les résultats de la Société**

---

### **20.1 Informations financières historiques**

#### **20.1.1 Rapport du commissaire aux comptes sur les comptes consolidés clos le 31 décembre 2013**

Au Conseil d'Administration,

Mesdames, Messieurs,

En notre qualité de commissaire aux comptes de la société SAFTI GROUPE, dans le cadre du projet de transfert des actions de la société du Marché Libre sur le marché NYSE Alternext de NYSE Euronext Paris et en réponse à votre demande, nous avons effectué un audit des comptes consolidés de la société, établis conformément au règlement CRC 99-02, et relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 2013 tels qu'ils sont joints au présent rapport.

Ces comptes consolidés ont été établis sous la responsabilité du conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans les comptes. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

A notre avis, les comptes consolidés présentent sincèrement, dans tous leurs aspects significatifs et au regard du règlement CRC 99-02 en vigueur actuellement en France, le patrimoine et la situation financière du groupe au 31 décembre 2013, ainsi que le résultat de l'ensemble, constitué par les entités comprises dans la consolidation à cette date.

Toulouse, le 4 septembre 2014

Le Commissaire aux Comptes

---

EXCO A<sup>2</sup>A TOULOUSE  
Pierre d'Agrain

## 20.1.2 Comptes consolidés pour l'exercice clos le 31 décembre 2013

### ACTIF

(en K euros)	31-déc.-2013			31-déc.-12	
	Val brute	Amts & prov	Valeur nette	Valeur nette	
Ecart d'acquisition			-	-	
Immobilisations incorporelles	58	(58)	-	9	Note 3.1
Immobilisations corporelles	65	(24)	41	51	Note 3.1
Immobilisations financières	17		17	17	Note 3.1
Titres mis en équivalence	-		-	-	
<b>Actif immobilisé</b>	<b>140</b>	<b>-</b>	<b>82</b>	<b>77</b>	
Stocks et En cours	-	-	-	-	
Créances clients	350	(134)	216	158	Note 3.2
Impôts différés	585		585	-	Note 3.10
Autres créances et compte de régularisation	171		171	152	Note 3.2
Disponibilités	300		300	195	
<b>Actif circulant</b>	<b>1 406</b>	<b>(134)</b>	<b>1 272</b>	<b>505</b>	
<b>Total Actif</b>	<b>1 546</b>	<b>(216)</b>	<b>1 330</b>	<b>582</b>	

### PASSIF

(en K euros)	31-déc.-2013		31-déc.-12	
Capitaux propres part du groupe		(845)	(2 020)	Note 3.5 et 3.6
Capital <sup>(1)</sup>		225	225	Note 3.5
Réserves		(2 245)	(1 677)	
Résultat net part du groupe		1 175	(568)	
Provisions réglementées				
<b>Provisions pour risques et charges</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	Note 3.7
<b>Dettes</b>		<b>2 175</b>	<b>2 602</b>	
Emprunts et dettes bancaires		1 000	-	Note 3.8
Découverts bancaires		0	-	
Autres dettes financières		346	2 071	Note 3.9
Fournisseurs et comptes rattachés		493	354	Note 3.3
Dettes fiscales et sociales		336	173	Note 3.3
Autres dettes et comptes de régularisation		0	4	
<b>Total Passif</b>		<b>1 330</b>	<b>582</b>	

## COMPTE DE RESULTAT

(en Keuros)	31-déc.-2013	31-déc.-2012	
	(12 mois)	(12 mois)	
Honoraires transaction	5 813	2 850	<i>Note II.4 et IV.1</i>
Prestations réseau agents	989	518	
Autres revenus	11	12	
<b>Chiffres d'affaires</b>	<b>6 813</b>	<b>3 380</b>	
Transfert de charges	3	4	
Reprise sur provisions	16		
Autres produits d'exploitation	-		
	-		
Commissions reversées aux agents	(4 116)	(2 010)	
Achats et charges externes	(1 420)	(1 274)	
Charges de personnel	(493)	(539)	
Autres charges d'exploitation	(30)	(1)	
Impôts et taxes	(26)	(16)	
<b>Résultat brut d'exploitation (EBITDA)</b>	<b>747</b>	<b>(456)</b>	
Dotations aux amortissements	(19)	(39)	<i>Note III.1</i>
Dotations aux provisions	(122)	(28)	<i>Note III.4</i>
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>606</b>	<b>(523)</b>	
Charges et produits financiers	(15)	(20)	
<b>Résultat courant des entreprises intégrées</b>	<b>591</b>	<b>(543)</b>	
Charges et produits exceptionnels	0	(25)	<i>Note IV.2</i>
Impôts sur les résultats	584	0	<i>Note III.11</i>
<b>Résultat net des entreprises intégrées</b>	<b>1 175</b>	<b>(568)</b>	
Quote-part dans les résultats des entreprises mises en équivalence			
Dotations aux amortissements des écarts d'acquisition			
<b>Résultat net de l'ensemble consolidé</b>	<b>1 175</b>	<b>(568)</b>	
Intérêts minoritaires			
<b>Résultat net (Part du groupe)</b>	<b>1 175</b>	<b>(568)</b>	
Nombre d'actions	900 000	900 000	
Résultat par action (en euros)	1,31 -	0,63	<i>Note II.3.8</i>

**TABLEAU DE FLUX**

<i>En K euros</i>	<b>31/12/13 12 mois</b>	<b>31/12/12 12 mois</b>
<b>Résultat de l'exercice</b>	<b>1 175</b>	<b>(568)</b>
<i>Elimination des éléments sans incidence sur la trésorerie ou non liés à l'exploitation</i>		
Dotations amortissements	19	39
Dotation et reprises sur PRC		
Amortissement des écarts d'acquisition		
Impôts différés	(585)	
(Plus) moins values de cession		
<b>Capacité d'autofinancement</b>	<b>609</b>	<b>(529)</b>
<i>Incidence de la variation des décalages de trésorerie sur les opérations d'exploitation</i>		
Stocks		
Clients	(58)	(111)
Autres créances et comptes de régularisation actifs	(19)	(66)
Dettes fournisseurs	139	102
Dettes fiscales et sociales	163	39
Autres dettes et comptes de régularisation passif	(3)	(2)
<b>Cash flow dû à la variation du BFR</b>	<b>222</b>	<b>(38)</b>
<b>CASH FLOW D'EXPLOITATION (1)</b>	<b>831</b>	<b>(567)</b>
Décassements sur acquisition d'immos corp. et incorp.		(29)
Encaissements sur cession d'immos corp. et incorp.		7
<b>CASH FLOW D'INVESTISSEMENT (2)</b>	<b>0</b>	<b>(22)</b>
Remboursement d'emprunts		
Remboursement autres dettes financières	(1 726)	
Nouvelles dettes financières		280
Augmentation de capital		215
Nouveaux emprunts	1 000	
<b>CASH FLOW DE FINANCEMENT (3)</b>	<b>(726)</b>	<b>495</b>
<b>VARIATION DE TRESORERIE (1)+(2)+(3)</b>	<b>105</b>	<b>(94)</b>

Disponibilités à l'ouverture	195	289
Valeurs mobilières de placement		
Découverts bancaires à l'ouverture		
<b>TRESORERIE A L'OUVERTURE (4)</b>	<b>195</b>	<b>289</b>
Disponibilités à la clôture	300	195
Valeurs mobilières de placement		
Découverts bancaires à la clôture		
<b>TRESORERIE A LA CLÔTURE (5)</b>	<b>300</b>	<b>195</b>
<b>VARIATION DE TRESORERIE (4)+(5)</b>	<b>105</b>	<b>(94)</b>



## **PREAMBULE**

La société SAFTI GROUPE établit des comptes consolidés pour la première fois. A ce titre, les comptes sont établis pour les exercices clos en 2012 et en 2013.

## **I. FAITS MARQUANTS**

Le groupe constitué autour de la société holding SAFTI GROUPE a débuté son activité en juillet 2010.

## **II. PRINCIPES COMPTABLES, METHODES D'EVALUATION ET MODALITES DE CONSOLIDATION**

### **II.1. Principes et conventions générales :**

Les comptes de l'exercice clos ont été élaborés et présentés conformément aux règles françaises et principes introduits par le règlement 99-02 du CRC.

La consolidation a porté sur les sociétés du Groupe GROUPE SAFTI pour les exercices clos en décembre 2012 et en décembre 2013.

La liste des sociétés consolidées est décrite dans le paragraphe II.5.1.

Les montants mentionnés dans cette annexe sont exprimés en milliers euros (K€).

### **II.2. Modalités de consolidation**

Les comptes consolidés de la société sont établis conformément aux principes de prudence, d'indépendance des exercices, de permanence des méthodes d'évaluation et de continuité d'exploitation.

Aucun changement de méthode n'est à signaler sur l'exercice.

#### **II.2.1. Méthodes de consolidation:**

Les filiales sur lesquelles la société mère exerce directement ou indirectement un contrôle exclusif, sont consolidées selon la méthode de l'intégration globale. Le contrôle existe lorsque la société mère détient le pouvoir de diriger, directement ou indirectement, les politiques financières et opérationnelles de la société de manière à obtenir des avantages de ses activités.

#### **II.2.2. Elimination des opérations internes:**

Toutes les transactions entre les sociétés consolidées sont éliminées, tant au niveau du bilan que du compte de résultat, ainsi que les résultats de ces transactions internes au Groupe (marge d'exploitation, plus values).

#### **II.2.3. Homogénéité des méthodes :**

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

#### **II.2.4. Détermination de l'écart d'acquisition et modalités d'amortissement:**

Les écarts d'acquisition éventuellement dégagés lors de l'entrée dans le périmètre de consolidation d'une nouvelle filiale sont déterminés par différence entre:

- le coût d'acquisition des titres comprenant le prix d'acquisition et les coûts directs imputables, nets d'impôts,
- et l'évaluation totale des actifs et passifs identifiés à la date d'acquisition.

Concernant les comptes consolidés établis en date du 31 décembre 2013, il n'existe pas d'écart d'acquisition constaté dans le groupe.

Par exception au principe présenté, il n'a pas été constaté d'écart d'acquisition lors de la prise de contrôle de la société SAFTI par la société SAFTI GROUPE, opération intervenue en octobre 2011 avant la clôture du premier exercice du groupe. Dans la mesure où SAFTI GROUPE a principalement acquis les titres auprès de la société LA SANTA MARIA, elle-même actionnaire majoritaire de SAFTI GROUPE, il a été considéré que cette opération de restructuration juridique du groupe était une opération interne au groupe et quasiment concomitante à la constitution du groupe. Il était donc justifié de ne pas constater d'écart d'acquisition.

#### II.2.5. Date de clôture des exercices des entreprises consolidées :

La date de clôture de l'ensemble des sociétés comprises dans le périmètre de consolidation est le 31 décembre 2013 et il s'agit pour toutes les sociétés d'un exercice de douze mois.

### **II.3. Principes comptables et méthodes d'évaluation**

#### II.3.1 Evaluation des immobilisations incorporelles et corporelles :

La valeur brute des éléments incorporels et corporels de l'actif immobilisé correspond à la valeur d'entrée des biens dans le patrimoine compte tenu des frais nécessaires à la mise en état d'utilisation de ces biens, mais à l'exclusion des frais engagés pour leur acquisition. Les frais financiers ne sont pas incorporés dans le coût d'acquisition.

Les amortissements sont calculés sur la durée de vie des biens par application de taux homogènes au sein du Groupe.

Les principales méthodes d'amortissement appliquées sont les suivantes :

- Agencements: 10 ans,
- Mobilier de bureau : 5 ans,
- Matériel informatique: 3 ans,

La société applique le règlement CRC 02-10 relatif à l'amortissement et à la dépréciation des actifs, ainsi que le règlement CRC 04-06 relatif à la définition, l'évaluation et la comptabilisation des actifs.

#### II.3.2. Evaluation des créances et des dettes :

Les créances et les dettes sont comptabilisées pour leur valeur nominale. Les créances clients sont mentionnées à l'actif pour leur montant brut.

### II.3.3. Dépréciation des créances clients

Les créances clients sur les agents indépendants membres du réseau sont intégralement dépréciées à la clôture de l'exercice dès lors que les agents ont quitté le réseau.

### II.3.4. Crédit-baux et location financement

Les immobilisations louées ou prises en crédit-bail sont comptabilisées comme des acquisitions à crédit et immobilisées sur la base des coûts historiques dès lors que les conditions de contrat correspondent à celle des crédits-baux ou des locations financement. Elles sont amorties en fonction des durées de vie et méthodes précisées ci-dessus.

Les contrats de location ne présentant pas les caractéristiques d'un contrat de location-financement sont enregistrés comme des contrats de location opérationnelle, et seule les redevances sont enregistrées au compte de résultat.

### II.3.5. Engagements de retraite

Les engagements au titre des indemnités de départ en retraite sont comptabilisés dans les comptes consolidés en provisions pour risques et charges selon la méthode prospective.

La détermination de ces engagements prend en compte l'ancienneté, l'espérance de vie, le taux de rotation du personnel de l'entreprise, ainsi que les hypothèses de revalorisation et d'actualisation.

Les hypothèses retenues sont les suivantes :

- Départ volontaire à 65 ans ;
- Taux d'actualisation : 3.55 % ;
- Taux de turnover : 5%
- Taux d'augmentation des salaires de 2 % par an, toutes catégories confondues ;
- Taux de charges sociales sur salaires : 35 %.

### II.3.6. Crédit d'impôt compétitivité emploi

L'ensemble des sociétés du groupe a bénéficié du CICE au titre de l'exercice 2013 pour un montant de 12 K€. Ce crédit d'impôt a été comptabilisé en diminution des charges de personnel.

### II.3.7. Impôts différés

Au titre de l'exercice, des impôts différés ont été constatés sur les opérations de retraitement, d'ajustement et d'élimination pratiquées en consolidation.

Il a été tenu compte des impôts différés actifs générés par les différences temporaires issues des déclarations fiscales (contribution Organic, participation des salariés, effort construction).

Les déficits reportables ont été activés sur les sociétés SAFTI et INFI compte tenu des bénéfices constatés sur l'exercice 2013 et des perspectives bénéficiaires pour l'exercice 2014 et les années suivantes.

### II.3.8. Calcul des résultats par action

Le résultat par action est déterminé, conformément à l'avis n°27 de l'OEC, en divisant le résultat net par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation au cours de l'exercice.

Le nombre et la nature des titres composant le capital social est 900.000 actions ordinaires de 0.25 € de nominal.

#### **II.4. Méthodes de reconnaissance des revenus**

Conformément aux règles comptables applicables à la profession d'agent immobilier, SAFTI GROUPE reconnaît le chiffre d'affaires lié aux transactions lors de la signature de l'acte authentique.

Par ailleurs, SAFTI GROUPE ne comptabilise pas de travaux en cours à la clôture de l'exercice dans la mesure où les coûts engagés ne peuvent pas être évalués avec une fiabilité suffisante.

#### **II.5. Informations relatives au périmètre de consolidation :**

##### **II.5.1. Sociétés comprises dans le périmètre de consolidation au 31 décembre 2013 :**

Dénomination sociale	% de capital détenu	% d'intérêt	Méthode consolidation	SIREN
SAFTI GROUPE	Société mère	Société mère	Int. Globale	533729240
SAFTI	100%	100%	Int. Globale	523964328
INFI	100%	100%	Int. Globale	533983656

##### **II.5.2. Variations de périmètre intervenues au cours de l'exercice**

Il n'est intervenu aucune variation de périmètre de consolidation au cours de l'exercice.

##### **II.5.3. Sociétés non comprises dans le périmètre de consolidation :**

Non applicable.

### III COMPLEMENT D'INFORMATIONS RELATIF AU BILAN

#### 3.1. Immobilisations incorporelles, corporelles et financières :

VALEURS BRUTES	Valeur brute début d'exercice	Variation de périmètre	Virements	Acquisitions	Cessions	Valeur brute fin d'exercice
<b>Immobilisations incorporelles</b>						
Immobilisations incorporelles	63				- 6	57
<b>Total I</b>	<b>63</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>- 6</b>	<b>57</b>
<b>Ecart d'acquisition</b>						
<b>Total II</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Immobilisations corporelles</b>						
Installations techniques, matériel et outillage industriels						-
Installations générales, agencements et aménagements divers	37					37
Matériel de transport						-
Matériel de bureau et informatique	29					29
<b>Total III</b>	<b>66</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>66</b>
<b>Immobilisations financières</b>						
Autres titres immobilisés						-
Prêts et autres immobilisations financières	17					17
<b>Total IV</b>	<b>17</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>17</b>
<b>TOTAL GENERAL (I + II + III + IV)</b>	<b>146</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>- 6</b>	<b>140</b>

AMORTISSEMENTS	Valeur en début d'exercice	Variation de périmètre	Virements	Augmentations Dotations	Diminutions Sorties / Reprises	Valeur en fin d'exercice
<b>Immobilisations incorporelles</b>						
<b>Total I</b>	<b>54</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>9</b>	<b>- 6</b>	<b>57</b>
<b>Immobilisations corporelles</b>						
Installations techniques, matériel et outillage industriels						-
Installations générales, agencements et aménagements divers	5			4		9
Matériel de transport						-
Matériel de bureau et informatique	10			6		16
<b>Total II</b>	<b>15</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>10</b>	<b>-</b>	<b>25</b>
<b>TOTAL GENERAL (I + II)</b>	<b>69</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>19</b>	<b>- 6</b>	<b>82</b>

Il n'a été procédé à aucun retraitement concernant les crédits-baux et les location financement dans la mesure où les montants ne sont pas significatifs.

#### 3.2 Etat des créances

ETAT DES CREANCES au 31.12.13	Montant brut	à 1 an au plus	à plus d'1 an
<b>De l'actif immobilisé</b>			
Dépôts & cautions	17		17
<b>De l'actif circulant</b>			
Créances clients	216	216	
Impôts différés	585	585	
Créances sur l'Etat	115	115	
Débiteurs divers et comptes régularisation	56	56	
<b>TOTAL</b>	<b>989</b>	<b>972</b>	<b>17</b>

Les créances clients figurant à l'actif pour 216 K€ (valeur nette) au 31/12/2013 correspondent à des honoraires restant à encaisser auprès de notaires ainsi qu'à des commissions restants à encaisser sur les membres du réseau.

### **3.3. Etat des dettes :**

<b>ETAT DES DETTES AU 31.12.2013</b>	<b>Montant brut</b>	<b>à 1 an au plus</b>	<b>de 1 à 5 ans</b>	<b>à plus de 5 ans</b>
Emprunt obligataire	-			
Emprunts et dettes auprès d'établissements de crédit :	-			
- à un an maximum à l'origine	-			
- à plus d'un an à l'origine	1 000	495	505	
Emprunts et dettes financières diverses	346	346		
Fournisseurs et comptes rattachés	493	493		
Dettes sociales	78	78		
Dettes fiscales	258	258		
Autres dettes	-			
<b>TOTAL</b>	<b>2 175</b>	<b>1 670</b>	<b>505</b>	<b>-</b>

### **3.4. Etat des provisions :**

<b>ETAT DES PROVISIONS</b>				
	Montant au début de l'exercice	Augmentations dotation	Diminutions reprise	Montant fin d'exercice
Provisions pour dépréciations				
Provision pour litiges				0
Indemnités de départ à la retraite				0
<b>Total I</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Sur autres immobilisations financières				0
Sur stocks et en cours				0
Sur comptes clients	28	122	16	134
<b>Total II</b>	<b>28</b>	<b>122</b>	<b>16</b>	<b>134</b>
<b>TOTAL GENERAL ( I + II )</b>	<b>28</b>	<b>122</b>	<b>16</b>	<b>134</b>

Dont dotations et reprises :		
- d'exploitation :	122	16
- financiers :		
- exceptionnelles :		

Le groupe n'a pas constaté de provision pour indemnités de départ à la retraite car les montants ne sont pas significatifs.

### **3.5. Composition du capital social :**

<b>Différentes catégories d'actions</b>	<b>Valeur nominale des actions</b>	<b>Nombre actions au 31/12/2012</b>	<b>Nombre titres émis en 2013</b>	<b>Nombre titres remboursés en 2013</b>	<b>Nombre actions au 31/12/2013</b>
Actions ordinaires	0,25	900 000			900 000

### **3.6. Variation des capitaux propres consolidés**

Variation des capitaux propres	Capital	Réserves et résultats consolidés	Total des capitaux propres
Au 31 décembre 2011	10	-1 677	-1 667
Augmentation de capital	215		215
Résultat net de la période exercée dos le 31 décembre 2012		-568	-568
Au 31 décembre 2012	225	-2 245	-2 020
Résultat net de la période exercée dos le 31 décembre 2013		1 175	1 175
Au 31 décembre 2013	225	-1 070	-845

### **3.7. Provision pour risques**

Le groupe n'a constitué aucune provision pour risques dans la mesure où la société ne connaît pas de litige significatif.

Le groupe n'a pas constitué de provision pour indemnités de fin de carrière dans la mesure où le montant n'est pas significatif.

### **3.8. Endettement**

L'endettement bancaire correspond à une dette à taux fixe, amortissable sur 24 mois.

	Dette au 31/12/2013	Échéances Ex 2014	Dette au Ex 2015
Emprunt CIC	1 000	495	505
Total	1 000	495	505

Cet emprunt est garanti par une caution donnée par la société LA SANTA MARIA.

### **3.9. Dettes financières**

Les dettes financières se décomposent comme suit :

	Dette au 31/12/2013	Dette au 31/12/2012	Dette au 31/12/2011
Dette envers SANTA MARIA	343	2 071	1 791
Dettes diverses	3		
Total	346	2 071	1 791

Concernant la société LA SANTA MARIA, se reporter à la partie VI.

### **3.10. Impôts différés:**

Les Impôts différés actifs se ventilent comme suit :

(en milliers d'euros)	Base	Taux	IDA
IDA / déficit fiscal	1 688	33,33%	563
IDA / reconnaissance des revenus	60	33,33%	20
IDA/C3S	6	33,33%	2
Totaux IDA/IDP			585

### **3.11. Preuve de l'impôt :**

Les sociétés membres du groupe ne sont pas intégrées fiscalement.  
La preuve de l'impôt s'établit comme suit au titre de l'exercice 2013 :

	Avant Impôts	Impôts	Après Impôts
Résultat avant impôts	591	- 197	394
CICE non taxable	-	4	4
Déduction ZFU		33	33
IDA/Déficit fiscal		742	742
Divers		2	2
Résultat consolidé	591	584	1 175



#### **IV. COMPLEMENT D'INFORMATIONS RELATIF AU COMPTE DE RESULTAT**

##### **4.1 Décomposition du chiffre d'affaires**

L'intégralité du chiffre d'affaires est réalisée en France.

##### **4.2 Détail du résultat exceptionnel :**

	Exercice 2013		Exercice 2012	
	Charges exceptionnelles	Produits exceptionnels	Charges exceptionnelles	Produits exceptionnels
Litige prud'hommal			- 20	
Divers	- 3	3	- 9	4
Total	- 3	3	- 29	4

## **V. AUTRES INFORMATIONS**

### **5.1 Informations sectorielles :**

Aucune information sectorielle n'est à fournir car la société n'exerce que dans un seul secteur d'activité.

### **5.2 Evènements postérieurs à la clôture de l'exercice :**

Aucune information postérieure à la clôture de l'exercice n'est à signaler.

### **5.3 Montant global des rémunérations et des engagements de retraite des membres des organes de direction :**

Ces données ne sont pas communiquées car elles consistent à divulguer des informations de nature individuelle et personnelle.

### **5.4 Engagements hors bilan :**

#### **Cautions reçues de la société LA SANTA Maria**

La société LA SANTA MARIA s'est portée caution auprès de l'établissement bancaire qui a consenti un prêt de 1.000.000 euros à la société SAFTI GROUPE.

### **5.5 Effectif salarié :**

L'effectif du Groupe se décompose comme suit (en ETP moyen) :

	<b>Effectif ETP Ex 2013</b>	<b>Effectif ETP Ex 2012</b>
SAFTI GROUPE	2,4	3,8
INFI	2,7	1,0
SAFTI	7,4	9,1
Total	12,5	13,9

## **VI. RELATIONS AVEC LA SOCIETE LA SANTA MARIA**

### **6.1 Prestations de services**

La société LA SANTA MARIA, société par actions, est l'actionnaire de référence de SAFTI GROUPE.

La société LA SANTA MARIA réalise des prestations de services pour le compte du groupe en vertu d'une convention de prestations de services.

Au titre des deux derniers exercices, le montant des prestations facturées est le suivant :

	<b>Exercice 2013</b>	<b>Exercice 2012</b>
Prestations facturées	249	232

### **6.2 Avances en compte-courant**

Par ailleurs, la société LA SANTA MARIA a consenti aux sociétés du groupe des avances en compte-courant.

	<b>Solde au 31/12/13</b>	<b>Solde au 31/12/12</b>
Avance en compte courant	343	2 071

### **20.1.3 Rapport du commissaire aux comptes sur les comptes consolidés clos le 31 décembre 2012**

Au Conseil d'Administration,

Mesdames, Messieurs,

En notre qualité de commissaire aux comptes de la société SAFTI GROUPE, dans le cadre du projet de transfert des actions de la société du Marché Libre sur le marché NYSE Alternext de NYSE Euronext Paris et en réponse à votre demande, nous avons effectué un audit des comptes consolidés de la société, établis conformément au règlement CRC 99-02, et relatifs aux exercices clos le 31 décembre 2012, tels qu'ils sont joints au présent rapport.

Ces comptes consolidés ont été établis sous la responsabilité du conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans les comptes. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

A notre avis, les comptes consolidés présentent sincèrement, dans tous leurs aspects significatifs et au regard du règlement CRC 99-02 en vigueur actuellement en France, le patrimoine et la situation financière du groupe au 31 décembre 2012 ainsi que le résultat de l'ensemble, constitué par les entités comprises dans la consolidation à cette date.

Sans remettre en cause l'opinion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur la note « Préambule » de l'annexe qui mentionne l'absence d'établissement de comptes consolidés comparatifs pour l'exercice clos au 31 décembre 2011.

Toulouse, le 04 septembre 2014

Le Commissaire aux Comptes

---

EXCO A<sup>2</sup>A TOULOUSE  
Pierre d'Agrain

## 20.1.4 Comptes consolidés pour l'exercice clos le 31 décembre 2012

### ACTIF

(en K euros)	31-déc.-2012		31-déc.-11	
	Val brute	Amts & prov	Valeur nette	Valeur nette
Ecart d'acquisition			-	-
Immobilisations incorporelles	63	(54)	9	9 <i>Note 3.1</i>
Immobilisations corporelles	66	(15)	51	61 <i>Note 3.1</i>
Immobilisations financières	17		17	24 <i>Note 3.1</i>
Titres mis en équivalence	-		-	-
<b>Actif immobilisé</b>	<b>146</b>	<b>(69)</b>	<b>77</b>	<b>94</b>
Stocks et En cours	-	0	-	-
Créances clients	186	(28)	158	47 <i>Note 3.2</i>
Impôts différés	-		-	-
Autres créances et compte de régularisation	152		152	86 <i>Note 3.2</i>
Disponibilités	195		195	289
<b>Actif circulant</b>	<b>533</b>	<b>(28)</b>	<b>505</b>	<b>422</b>
<b>Total Actif</b>	<b>679</b>	<b>(97)</b>	<b>582</b>	<b>516</b>

### PASSIF

(en K euros)	31-déc.-2012		31-déc.-11	
<b>Capitaux propres part du groupe</b>		<b>(2 020)</b>	<b>(1 667)</b>	<b><i>Note 3.5 et 3.6</i></b>
Capital <sup>(1)</sup>		225	10	<i>Note 3.5</i>
Réserves		(1 677)		
Résultat net part du groupe		(568)	(1 677)	
Provisions réglementées				
<b>Provisions pour risques et charges</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b><i>Note 3.7</i></b>
<b>Dettes</b>		<b>2 602</b>	<b>2 183</b>	
Emprunts et dettes bancaires		0		<i>Note 3.8</i>
Découverts bancaires		0		
Autres dettes financières		2 071	1 791	<i>Note 3.9</i>
Fournisseurs et comptes rattachés		354	252	<i>Note 3.3</i>
Dettes fiscales et sociales		173	134	<i>Note 3.3</i>
Autres dettes et comptes de régularisation		4	6	
<b>Total Passif</b>		<b>582</b>	<b>516</b>	

## COMPTE DE RESULTAT

(en Keuros)	31-déc.-2012	
	(12 mois)	
Honoraires transaction	2 850	<i>Note II.4 et IV.1</i>
Prestations réseau agents	518	
Autres revenus	12	
<b>Chiffres d'affaires</b>	<b>3 380</b>	
Transfert de charges	4	
Reprise sur provisions		
Autres produits d'exploitation		
Commissions reversées aux agents	(2 010)	
Achats et charges externes	(1 274)	
Charges de personnel	(539)	
Autres charges d'exploitation	(1)	
Impôts et taxes	(16)	
<b>Résultat brut d'exploitation (EBITDA)</b>	<b>(456)</b>	
Dotations aux amortissements	(39)	<i>Note III.1</i>
Dotations aux provisions	(28)	<i>Note III.4</i>
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>(523)</b>	
Charges et produits financiers	(20)	
<b>Résultat courant des entreprises intégrées</b>	<b>(543)</b>	
Charges et produits exceptionnels	(25)	<i>Note IV.2</i>
Impôts sur les résultats	0	
<b>Résultat net des entreprises intégrées</b>	<b>(568)</b>	
Quote-part dans les résultats des entreprises mises en équivalence		
Dotations aux amortissements des écarts d'acquisition		
<b>Résultat net de l'ensemble consolidé</b>	<b>(568)</b>	
Intérêts minoritaires		
<b>Résultat net (Part du groupe)</b>	<b>(568)</b>	
Nombre d'actions	900 000	
Résultat par action (en euros)	(0,63)	<i>Note II.3.7</i>

**TABLEAU DES FLUX**

<i>En K euros</i>	31/12/12 12 mois
<b>Résultat de l'exercice</b>	<b>(568)</b>
<i>Elimination des éléments sans incidence sur la trésorerie ou non liés à l'exploitation</i>	
Dotations amortissements	39
Dotation et reprises sur PRC	
Amortissement des écarts d'acquisition	
Impôts différés	
(Plus) moins values de cession	
<b>Capacité d'autofinancement</b>	<b>(529)</b>
<i>Incidence de la variation des décalages de trésorerie sur les opérations d'exploitation</i>	
Stocks	
Clients	(111)
Autres créances et comptes de régularisation actifs	(66)
Dettes fournisseurs	102
Dettes fiscales et sociales	39
Autres dettes et comptes de régularisation passif	(2)
<b>Cash flow dû à la variation du BFR</b>	<b>(38)</b>
<b>CASH FLOW D'EXPLOITATION (1)</b>	<b>(567)</b>
Décaissements sur acquisition d'immos corp. et incorp.	(29)
Encaissements sur cession d'immos corp. et incorp.	7
<b>CASH FLOW D'INVESTISSEMENT (2)</b>	<b>(22)</b>
Remboursement d'emprunts	
Remboursement autres dettes financières	
Nouvelles dettes financières	280
Augmentation de capital	215
Nouveaux emprunts	
<b>CASH FLOW DE FINANCEMENT (3)</b>	<b>495</b>
<b>VARIATION DE TRESORERIE (1)+(2)+(3)</b>	<b>(94)</b>

Disponibilités à l'ouverture	289
Valeurs mobilières de placement	
Découverts bancaires à l'ouverture	
<b>TRESORERIE A L'OUVERTURE (4)</b>	<b>289</b>
Disponibilités à la clôture	195
Valeurs mobilières de placement	
Découverts bancaires à la clôture	
<b>TRESORERIE A LA CLÔTURE (5)</b>	<b>195</b>
<b>VARIATION DE TRESORERIE (4)+(5)</b>	<b>(94)</b>

## **PREAMBULE**

La société SAFTI GROUPE établit des comptes consolidés pour la première fois. A ce titre, les comptes sont établis pour l'exercice clos le 31 décembre 2012.

Il n'est pas établi de comptes consolidés comparatifs pour l'exercice clos le 31 décembre 2011 dans la mesure où le groupe ne dispose pas de comptes des différentes sociétés établis pour la période de douze mois du 1<sup>er</sup> janvier 2011 au 31 décembre 2011.

## **I. FAITS MARQUANTS**

Le groupe constitué autour de la société holding SAFTI GROUPE a débuté son activité en juillet 2010.

## **II. PRINCIPES COMPTABLES, METHODES D'EVALUATION ET MODALITES DE CONSOLIDATION**

### **II.1. Principes et conventions générales :**

Les comptes de l'exercice clos ont été élaborés et présentés conformément aux règles françaises et principes introduits par le règlement 99-02 du CRC.

La consolidation a porté sur les sociétés du Groupe GROUPE SAFTI pour les exercices clos en décembre 2012.

La liste des sociétés consolidées est décrite dans le paragraphe II.5.1.

Les montants mentionnés dans cette annexe sont exprimés en milliers euros (K€).

### **II.2. Modalités de consolidation**

Les comptes consolidés de la société sont établis conformément aux principes de prudence, d'indépendance des exercices, de permanence des méthodes d'évaluation et de continuité d'exploitation.

Aucun changement de méthode n'est à signaler sur l'exercice.

#### **II.2.1. Méthodes de consolidation:**

Les filiales sur lesquelles la société mère exerce directement ou indirectement un contrôle exclusif, sont consolidées selon la méthode de l'intégration globale. Le contrôle existe lorsque la société mère détient le pouvoir de diriger, directement ou indirectement, les politiques financières et opérationnelles de la société de manière à obtenir des avantages de ses activités.

#### **II.2.2. Elimination des opérations internes:**

Toutes les transactions entre les sociétés consolidées sont éliminées, tant au niveau du bilan que du compte de résultat, ainsi que les résultats de ces transactions internes au Groupe (marge d'exploitation, plus values).

#### **II.2.3. Homogénéité des méthodes :**

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

#### **II.2.4. Détermination de l'écart d'acquisition et modalités d'amortissement:**

Les écarts d'acquisition éventuellement dégagés lors de l'entrée dans le périmètre de consolidation d'une nouvelle filiale sont déterminés par différence entre:

- le coût d'acquisition des titres comprenant le prix d'acquisition et les coûts directs imputables, nets d'impôts,
- et l'évaluation totale des actifs et passifs identifiés à la date d'acquisition.

Concernant les comptes consolidés établis en date du 31 décembre 2012, il n'existe pas d'écart d'acquisition constaté dans le groupe.



Par exception au principe présenté, il n'a pas été constaté d'écart d'acquisition lors de la prise de contrôle de la société SAFTI par la société SAFTI GROUPE, opération intervenue en octobre 2011 avant la clôture du premier exercice du groupe. Dans la mesure où SAFTI GROUPE a principalement acquis les titres auprès de la société LA SANTA MARIA, elle-même actionnaire majoritaire de SAFTI GROUPE, il a été considéré que cette opération de restructuration juridique du groupe était une opération interne au groupe et quasiment concomitante à la constitution du groupe. Il était donc justifié de ne pas constater d'écart d'acquisition.

#### II.2.5. Date de clôture des exercices des entreprises consolidées :

La date de clôture de l'ensemble des sociétés comprises dans le périmètre de consolidation est le 31 décembre 2012 et il s'agit pour toutes les sociétés d'un exercice de douze mois.

### **II.3. Principes comptables et méthodes d'évaluation**

#### II.3.1 Evaluation des immobilisations incorporelles et corporelles :

La valeur brute des éléments incorporels et corporels de l'actif immobilisé correspond à la valeur d'entrée des biens dans le patrimoine compte tenu des frais nécessaires à la mise en état d'utilisation de ces biens, mais à l'exclusion des frais engagés pour leur acquisition. Les frais financiers ne sont pas incorporés dans le coût d'acquisition.

Les amortissements sont calculés sur la durée de vie des biens par application de taux homogènes au sein du Groupe.

Les principales méthodes d'amortissement appliquées sont les suivantes :

- Agencements: 10 ans,
- Mobilier de bureau : 5 ans,
- Matériel informatique: 3 ans,

La société applique le règlement CRC 02-10 relatif à l'amortissement et à la dépréciation des actifs, ainsi que le règlement CRC 04-06 relatif à la définition, l'évaluation et la comptabilisation des actifs.

#### II.3.2. Evaluation des créances et des dettes :

Les créances et les dettes sont comptabilisées pour leur valeur nominale. Les créances clients sont mentionnées à l'actif pour leur montant brut.

### II.3.3. Dépréciation des créances clients

Les créances clients sur les agents indépendants membres du réseau sont intégralement dépréciées à la clôture de l'exercice dès lors que les agents ont quitté le réseau.

### II.3.4. Crédit-baux et location financement

Les immobilisations louées ou prises en crédit-bail sont comptabilisées comme des acquisitions à crédit et immobilisées sur la base des coûts historiques dès lors que les conditions de contrat correspondent à celle des crédits-baux ou des locations financement. Elles sont amorties en fonction des durées de vie et méthodes précisées ci-dessus.

Les contrats de location ne présentant pas les caractéristiques d'un contrat de location-financement sont enregistrés comme des contrats de location opérationnelle, et seule les redevances sont enregistrées au compte de résultat.

### II.3.5. Engagements de retraite

Les engagements au titre des indemnités de départ en retraite sont comptabilisés dans les comptes consolidés en provisions pour risques et charges selon la méthode prospective.

La détermination de ces engagements prend en compte l'ancienneté, l'espérance de vie, le taux de rotation du personnel de l'entreprise, ainsi que les hypothèses de revalorisation et d'actualisation.

Les hypothèses retenues sont les suivantes :

- Départ volontaire à 65 ans ;
- Taux d'actualisation : 3.55 % ;
- Taux de turnover : 5%
- Taux d'augmentation des salaires de 2 % par an, toutes catégories confondues ;
- Taux de charges sociales sur salaires : 35 %.

### II.3.6. Impôts différés

Au titre de l'exercice, des impôts différés ont été constatés sur les opérations de retraitement, d'ajustement et d'élimination pratiquées en consolidation.

Il a été tenu compte des impôts différés actifs générés par les différences temporaires issues des déclarations fiscales (contribution Organic, participation des salariés, effort construction).

Les déficits fiscaux reportables n'ont pas été activés dans les comptes consolidés de l'exercice clos en décembre 2012 car le groupe ne disposait pas, lors de la clôture des comptes de cet exercice, d'un provisionnel établi justifiant de manière satisfaisante de l'utilisation probable de ces déficits par les différentes sociétés concernées.

### II.3.7. Calcul des résultats par action

Le résultat par action est déterminé, conformément à l'avis n°27 de l'OEC, en divisant le résultat net par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation au cours de l'exercice.

Le nombre et la nature des titres composant le capital social au 31 décembre 2012 est de 900.000 actions ordinaires de 0.25 € de nominal.

#### **II.4. Méthodes de reconnaissance des revenus**

Conformément aux règles comptables applicables à la profession d'agent immobilier, SAFTI GROUPE reconnaît le chiffre d'affaires lié aux transactions lors de la signature de l'acte authentique.

#### **II.5. Informations relatives au périmètre de consolidation :**

##### **II.5.1. Sociétés comprises dans le périmètre de consolidation au 31 décembre 2012 :**

Dénomination sociale	% de capital détenu	% d'intérêt	Méthode consolidation	SIREN
SAFTI GROUPE	Société mère	Société mère	Int. Globale	533729240
SAFTI	100%	100%	Int. Globale	523964328
INFI	100%	100%	Int. Globale	533983656

##### **II.5.2. Variations de périmètre intervenues au cours de l'exercice**

Il n'est intervenu aucune variation de périmètre de consolidation au cours de l'exercice.

##### **II.5.3. Sociétés non comprises dans le périmètre de consolidation :**

Non applicable.

### III COMPLEMENT D'INFORMATIONS RELATIF AU BILAN

#### 3.1. Immobilisations incorporelles, corporelles et financières :

VALEURS BRUTES	Valeur brute début d'exercice	Variation de périmètre	Virements	Acquisitions	Cessions	Valeur brute fin d'exercice
<b>Immobilisations incorporelles</b>						
Immobilisations incorporelles	34			29		63
<b>Total I</b>	<b>34</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>29</b>	<b>-</b>	<b>63</b>
<b>Ecart d'acquisition</b>						
<b>Total II</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Immobilisations corporelles</b>						
Installations techniques, matériel et outillage industriels						-
Installations générales, agencements et aménagements divers	37					37
Matériel de transport						-
Matériel de bureau et informatique	29					29
<b>Total III</b>	<b>66</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>66</b>
<b>Immobilisations financières</b>						
Autres titres immobilisés						-
Prêts et autres immobilisations financières	24				- 7	17
<b>Total IV</b>	<b>24</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>- 7</b>	<b>17</b>
<b>TOTAL GENERAL (I + II + III + IV)</b>	<b>124</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>29</b>	<b>- 7</b>	<b>146</b>

AMORTISSEMENTS	Valeur en début d'exercice	Variation de périmètre	Virements	Augmentations Dotations	Diminutions Sorties / Reprises	Valeur en fin d'exercice
<b>Immobilisations incorporelles</b>	23			33		56
<b>Total I</b>	<b>23</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>33</b>	<b>-</b>	<b>56</b>
<b>Immobilisations corporelles</b>						
Installations techniques, matériel et outillage industriels						-
Installations générales, agencements et aménagements divers	1			3		4
Matériel de transport						-
Matériel de bureau et informatique	5			4		9
<b>Total II</b>	<b>6</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>7</b>	<b>-</b>	<b>13</b>
<b>TOTAL GENERAL (I + II)</b>	<b>29</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>40</b>	<b>-</b>	<b>69</b>

Il n'a été procédé à aucun retraitement concernant les crédits-baux et les location financement dans la mesure où les montants ne sont pas significatifs.

#### 3.2 Etat des créances

ETAT DES CREANCES au 31.12.12	Montant brut	à 1 an au plus	à plus d'1 an
<b>De l'actif immobilisé</b>			
Dépôts & cautions	17		17
<b>De l'actif circulant</b>	-		
Créances clients	158	158	
Impôts différés	-	-	
Créances sur l'Etat	40	40	
Débiteurs divers et comptes régularisation	112	112	
<b>TOTAL</b>	<b>327</b>	<b>310</b>	<b>17</b>

Les créances clients figurant à l'actif pour 158 K€ (valeur nette) au 31/12/2012 correspondent à des honoraires restant à encaisser auprès de notaires ainsi qu'à des commissions restants à encaisser sur les membres du réseau.

### **3.3. Etat des dettes :**

ETAT DES DETTES AU 31.12.2012	Montant brut	à 1 an au plus	de 1 à 5 ans	à plus de 5 ans
Emprunt obligataire	-			
Emprunts et dettes auprès d'établissements de crédit :	-			
- à un an maximum à l'origine	-			
- à plus d'un an à l'origine	-			
Emprunts et dettes financières diverses	2 071	2 071		
Fournisseurs et comptes rattachés	354	354		
Dettes sociales	43	43		
Dettes fiscales	130	130		
Autres dettes	4	4		
<b>TOTAL</b>	<b>2 602</b>	<b>2 602</b>	-	-

### **3.4. Etat des provisions :**

ETAT DES PROVISIONS AU 31 DECEMBRE 2012				
	Montant au début de l'exercice	Augmentations dotation	Diminutions reprise	Montant fin d'exercice
Provisions pour dépréciations				
Provision pour litiges				0
Indemnités de départ à la retraite				0
<b>Total I</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Sur autres immobilisations financières				0
Sur stocks et en cours				0
Sur comptes clients	0	28		28
<b>Total II</b>	<b>0</b>	<b>28</b>	<b>0</b>	<b>28</b>
<b>TOTAL GENERAL ( I + II )</b>	<b>0</b>	<b>28</b>	<b>0</b>	<b>28</b>

Dont dotations et reprises :		
- d'exploitation :	28	0
- financiers :		
- exceptionnelles :		

Le groupe n'a pas constaté de provision pour indemnités de départ à la retraite car les montants ne sont pas significatifs.

### **3.5. Composition du capital social :**

Le capital de SAFTI GROUPE se composait de 100 parts d'une valeur nominale de 100 euros à la fin de l'exercice 2011.

Lors de l'assemblée générale extraordinaire du 23 février 2012, la valeur nominale des parts a été ramenée de 100 euros à 0,25 euros ; de ce fait, le capital s'élevait désormais à 40.000 parts de 0,25 euros.

La société a par ailleurs procédé lors de la même assemblée à une augmentation de capital de 215.000 euros par la création de 860.000 actions nouvelles, ainsi qu'à la transformation de la société en SA.

A la date du 31 décembre 2012, le capital s'élève à 225.000 euros, divisé en 900.000 actions d'une valeur nominale de 0,25 euro/action.

### **3.6. Variation des capitaux propres consolidés**

Variation des capitaux propres	Capital	Réserves et résultats consolidés	Total des capitaux propres
Au 31 décembre 2011	10	-1 677	-1 667
Augmentation de capital	215		215
Résultat net de la période exercée du 1 <sup>er</sup> janvier 2012 au 31 décembre 2012		-568	-568
Au 31 décembre 2012	225	-2 245	-2 020

### **3.7. Provision pour risques**

Le groupe n'a constitué aucune provision pour risques dans la mesure où la société ne connaît pas de litige significatif.  
Le groupe n'a pas constitué de provision pour indemnités de fin de carrière dans la mesure où le montant n'est pas significatif.

### **3.8. Endettement**

La société n'a aucun endettement bancaire à la date du 31 décembre 2012.

### **3.9. Dettes financières**

Les dettes financières se décomposent comme suit :

	Dette au 31/12/2012	Dette au 31/12/2011
Dette envers SANTA MARIA Dette envers associés	2 071	1 791
Total	2 071	1 791

Concernant la société LA SANTA MARIA, se reporter à la partie VI.

#### **IV. COMPLEMENT D'INFORMATIONS RELATIF AU COMPTE DE RESULTAT**

##### **4.1 Décomposition du chiffre d'affaires**

L'intégralité du chiffre d'affaires est réalisée en France.

##### **4.2 Détail du résultat exceptionnel :**

	Du 01.01.2012 au 31.12.2012	
	Charges exceptionnelles	Produits exceptionnels
Litige prud'homal	- 20	
Divers	- 9	4
Total	- 29	4

#### **V. AUTRES INFORMATIONS**

##### **5.1 Informations sectorielles :**

Aucune information sectorielle n'est à fournir car la société n'exerce que dans un seul secteur d'activité.

##### **5.2 Evènements postérieurs à la clôture de l'exercice :**

Aucune information postérieure à la clôture de l'exercice n'est à signaler.

##### **5.3 Montant global des rémunérations et des engagements de retraite des membres des organes de direction :**

Ces données ne sont pas communiquées car elles consistent à divulguer des informations de nature individuelle et personnelle.

##### **5.4 Engagements hors bilan :**

Néant

##### **5.5 Effectif salarié :**

L'effectif du Groupe se décompose comme suit (en ETP moyen) :

	Effectif ETP Ex 2012
SAFTI GROUPE	3,8
INFI	1,0
SAFTI	9,1
Total	13,9

## **VI. RELATIONS AVEC LA SOCIETE LA SANTA MARIA**

### **6.1 Prestations de services**

La société LA SANTA MARIA, société par actions, est l'actionnaire de référence de SAFTI GROUPE.

La société LA SANTA MARIA réalise des prestations de services pour le compte du groupe en vertu d'une convention de prestations de services.

Au titre des deux derniers exercices, le montant des prestations facturées est le suivant :

	<b>Exercice 2012</b>
Prestations facturées	232

### **6.2 Avances en compte-courant**

Par ailleurs, la société LA SANTA MARIA a consenti aux sociétés du groupe des avances en compte-courant.

	<b>Solde au 31/12/12</b>
Avance en compte courant	2 071



## **20.2 Informations financières semestrielles au 30 juin 2014**

### **20.2.1 Rapport du commissaire aux comptes sur les comptes consolidés au 30 juin 2014**

Au Conseil d'Administration,

Mesdames, Messieurs,

En notre qualité de commissaire aux comptes de la société SAFTI GROUPE, dans le cadre du projet de transfert des actions de la société du Marché Libre sur le marché Alternext d'Euronext Paris et en réponse à votre demande, nous avons effectué un audit des comptes consolidés de la société, établis conformément au règlement CRC 99-02, et relatifs aux comptes semestriels au 30 juin 2014, tels qu'ils sont joints au présent rapport.

Ces comptes consolidés ont été établis sous la responsabilité du conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans les comptes. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

A notre avis, les comptes consolidés présentent sincèrement, dans tous leurs aspects significatifs et au regard du règlement CRC 99-02 en vigueur actuellement en France, le patrimoine et la situation financière du groupe au 30 juin 2014, ainsi que le résultat de l'ensemble, constitué par les entités comprises dans la consolidation à cette date.

Toulouse, le 04 septembre 2014

Le Commissaire aux Comptes

---

EXCO A<sup>2</sup>A TOULOUSE  
Pierre d'Agrain

## 20.2.2 Comptes consolidés semestriels 30 juin 2014

### ACTIF

(en K euros)	30-juin-2014		31-déc.-13	30-juin-13	
	Val brute	Amts & prov	Valeur nette	Valeur nette	Valeur nette
Ecart d'acquisition			-	-	
Immobilisations incorporelles	58	(58)	-	-	2 <i>Note 3.1</i>
Immobilisations corporelles	65	(28)	37	41	46 <i>Note 3.1</i>
Immobilisations financières	17		17	17	17 <i>Note 3.1</i>
Titres mis en équivalence	-		-	-	-
<b>Actif immobilisé</b>	<b>140</b>	<b>(86)</b>	<b>54</b>	<b>58</b>	<b>65</b>
Stocks et En cours	-	0	-	-	-
Créances clients	471	(169)	302	216	262 <i>Note 3.2</i>
Impôts différés	441		441	585	18 <i>Note 3.10</i>
Autres créances et compte de régularisation	206		206	171	141 <i>Note 3.2</i>
Disponibilités	229		229	300	78
<b>Actif circulant</b>	<b>1 347</b>	<b>(169)</b>	<b>1 178</b>	<b>1 272</b>	<b>499</b>
<b>Total Actif</b>	<b>1 487</b>	<b>(255)</b>	<b>1 232</b>	<b>1 330</b>	<b>564</b>

### PASSIF

(en K euros)	30-juin-2014		31-déc.-13	30-juin-13	
<b>Capitaux propres part du groupe</b>		<b>(472)</b>	<b>(845)</b>	<b>(1 771)</b>	<b><i>Note 3.5 et 3.6</i></b>
Capital <sup>(1)</sup>		225	225	225	<i>Note 3.5</i>
Réserves		(1 069)	(2 245)	(2 245)	
Résultat net part du groupe		372	1 175	249	
Provisions réglementées					
<b>Provisions pour risques et charges</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b><i>Note 3.7</i></b>
<b>Dettes</b>		<b>1 704</b>	<b>2 175</b>	<b>2 335</b>	
Emprunts et dettes bancaires		758	1 000	0	<i>Note 3.8</i>
Découverts bancaires			0		
Autres dettes financières		175	346	1 735	<i>Note 3.9</i>
Fournisseurs et comptes rattachés		353	493	391	<i>Note 3.3</i>
Dettes fiscales et sociales		402	336	194	<i>Note 3.3</i>
Autres dettes et comptes de régularisation		16	0	15	
<b>Total Passif</b>		<b>1 232</b>	<b>1 330</b>	<b>564</b>	

# COMPTE DE RESULTAT

(en Keuros)	30-juin-2014	31-déc.-2013	30-juin-2013	
	(6 mois)	(12 mois)	(6 mois)	
Honoraires transaction	3 783	5 813	2 221	<i>Note II.4 et IV.1</i>
Prestations réseau agents	567	989	470	
Autres revenus	10	11	3	
<b>Chiffres d'affaires</b>	<b>4 360</b>	<b>6 813</b>	<b>2 694</b>	
Transfert de charges	3	3	1	
Reprise sur provisions	3	16	4	
Autres produits d'exploitation	0	0	0	
Commissions reversées aux agents	(2 705)	(4 116)	(1 598)	
Achats et charges externes	(728)	(1 420)	(601)	
Charges de personnel	(343)	(493)	(218)	
Autres charges d'exploitation	0	(30)	(2)	
Impôts et taxes	(17)	(26)	(9)	
<b>Résultat brut d'exploitation (EBITDA)</b>	<b>573</b>	<b>747</b>	<b>271</b>	
Dotations aux amortissements	(4)	(19)	(10)	<i>Note III.1</i>
Dotations aux provisions	(38)	(122)	(20)	<i>Note III.4</i>
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>531</b>	<b>606</b>	<b>241</b>	
Charges et produits financiers	(9)	(15)	(8)	
<b>Résultat courant des entreprises intégrées</b>	<b>522</b>	<b>591</b>	<b>233</b>	
Charges et produits exceptionnels	0	0	(2)	<i>Note IV.2</i>
Impôts sur les résultats	(150)	584	18	<i>Note III.11</i>
<b>Résultat net des entreprises intégrées</b>	<b>372</b>	<b>1 175</b>	<b>249</b>	
Quote-part dans les résultats des entreprises mises en équivalence				
Dotations aux amortissements des écarts d'acquisition				
<b>Résultat net de l'ensemble consolidé</b>	<b>372</b>	<b>1 175</b>	<b>249</b>	
Intérêts minoritaires				
<b>Résultat net (Part du groupe)</b>	<b>372</b>	<b>1 175</b>	<b>249</b>	
Nombre d'actions	900 000	900 000	900 000	
Résultat par action (en euros)	0,41	1,31	0,28	<i>Note II.3.8</i>

**TABLEAU DE FLUX**

<i>En K euros</i>	<b>30/06/14 6 mois</b>	<b>31/12/13 12 mois</b>	<b>30/06/13 6 mois</b>
<b>Résultat de l'exercice</b>	<b>372</b>	<b>1 175</b>	<b>249</b>
<i>Elimination des éléments sans incidence sur la trésorerie ou non liés à l'exploitation</i>			
Dotations amortissements	4	19	10
Dotation et reprises sur PRC			
Amortissement des écarts d'acquisition			
Impôts différés	144	(585)	(18)
(Plus) moins valeurs de cession			2
<b>Capacité d'autofinancement</b>	<b>520</b>	<b>609</b>	<b>243</b>
<i>Incidence de la variation des décalages de trésorerie sur les opérations d'exploitation</i>			
Stocks			
Clients	(86)	(58)	(104)
Autres créances et comptes de régularisation actifs	(35)	(19)	11
Dettes fournisseurs	(140)	139	37
Dettes fiscales et sociales	66	163	21
Autres dettes et comptes de régularisation passif	16	(3)	11
<b>Cash flow dû à la variation du BFR</b>	<b>(179)</b>	<b>222</b>	<b>(24)</b>
<b>CASH FLOW D'EXPLOITATION (1)</b>	<b>341</b>	<b>831</b>	<b>219</b>
Décassements sur acquisition d'immos corp. et incorp.			
Encaissements sur cession d'immos corp. et incorp.			
<b>CASH FLOW D'INVESTISSEMENT (2)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Remboursement d'emprunts	(242)		
Remboursement autres dettes financières	(170)	(1 726)	(336)
Nouvelles dettes financières			
Augmentation de capital			
Nouveaux emprunts		1 000	
<b>CASH FLOW DE FINANCEMENT (3)</b>	<b>(412)</b>	<b>(726)</b>	<b>(336)</b>
<b>VARIATION DE TRESORERIE (1)+(2)+(3)</b>	<b>(71)</b>	<b>105</b>	<b>(117)</b>

Disponibilités à l'ouverture	300	195	195
Valeurs mobilières de placement			
Découverts bancaires à l'ouverture			
<b>TRESORERIE A L'OUVERTURE (4)</b>	<b>300</b>	<b>195</b>	<b>195</b>
Disponibilités à la clôture	229	300	78
Valeurs mobilières de placement			
Découverts bancaires à la clôture			
<b>TRESORERIE A LA CLÔTURE (5)</b>	<b>229</b>	<b>300</b>	<b>78</b>
<b>VARIATION DE TRESORERIE (4)+(5)</b>	<b>(71)</b>	<b>105</b>	<b>(117)</b>

## **I. FAITS MARQUANTS**

Le groupe constitué autour de la société holding SAFTI GROUPE a débuté son activité en juillet 2010.

## **II. PRINCIPES COMPTABLES, METHODES D'EVALUATION ET MODALITES DE CONSOLIDATION**

### **II.1. Principes et conventions générales :**

Les comptes de l'exercice clos ont été élaborés et présentés conformément aux règles françaises et principes introduits par le règlement 99-02 du CRC.

La consolidation a porté sur les sociétés du Groupe GROUPE SAFTI pour les comptes semestriels 2013 et 2014 ainsi que pour l'exercice clos en décembre 2013.

La liste des sociétés consolidées est décrite dans le paragraphe II.5.1.

Les montants mentionnés dans cette annexe sont exprimés en milliers euros (K€).

### **II.2. Modalités de consolidation**

Les comptes consolidés de la société sont établis conformément aux principes de prudence, d'indépendance des exercices, de permanence des méthodes d'évaluation et de continuité d'exploitation.

Aucun changement de méthode n'est à signaler sur l'exercice.

#### **II.2.1. Méthodes de consolidation:**

Les filiales sur lesquelles la société mère exerce directement ou indirectement un contrôle exclusif, sont consolidées selon la méthode de l'intégration globale. Le contrôle existe lorsque la société mère détient le pouvoir de diriger, directement ou indirectement, les politiques financières et opérationnelles de la société de manière à obtenir des avantages de ses activités.

#### **II.2.2. Elimination des opérations internes:**

Toutes les transactions entre les sociétés consolidées sont éliminées, tant au niveau du bilan que du compte de résultat, ainsi que les résultats de ces transactions internes au Groupe (marge d'exploitation, plus values).

#### **II.2.3. Homogénéité des méthodes :**

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

#### II.2.4. Détermination de l'écart d'acquisition et modalités d'amortissement:

Les écarts d'acquisition éventuellement dégagés lors de l'entrée dans le périmètre de consolidation d'une nouvelle filiale sont déterminés par différence entre:

- le coût d'acquisition des titres comprenant le prix d'acquisition et les coûts directs imputables, nets d'impôts,
- et l'évaluation totale des actifs et passifs identifiés à la date d'acquisition.

Concernant les comptes consolidés établis en date du 31 décembre 2013, il n'existe pas d'écart d'acquisition constaté dans le groupe.

Par exception au principe présenté, il n'a pas été constaté d'écart d'acquisition lors de la prise de contrôle de la société SAFTI par la société SAFTI GROUPE, opération intervenue en octobre 2011 avant la clôture du premier exercice du groupe. Dans la mesure où SAFTI GROUPE a principalement acquis les titres auprès de la société SANTA MARIA, elle-même actionnaire majoritaire de SAFTI GROUPE, il a été considéré que cette opération de restructuration juridique du groupe était une opération interne au groupe et quasiment concomitante à la constitution du groupe. Il était donc justifié de ne pas constater d'écart d'acquisition.

#### II.2.5. Date de clôture des exercices des entreprises consolidées :

Pour l'établissement des comptes consolidés semestriels, l'ensemble des sociétés du groupe ont établi des comptes semestriels.

La date de clôture des exercices sociaux des sociétés comprises dans le périmètre de consolidation est le 31 décembre.

### **II.3. Principes comptables et méthodes d'évaluation**

#### II.3.1 Evaluation des immobilisations incorporelles et corporelles :

La valeur brute des éléments incorporels et corporels de l'actif immobilisé correspond à la valeur d'entrée des biens dans le patrimoine compte tenu des frais nécessaires à la mise en état d'utilisation de ces biens, mais à l'exclusion des frais engagés pour leur acquisition. Les frais financiers ne sont pas incorporés dans le coût d'acquisition.

Les amortissements sont calculés sur la durée de vie des biens par application de taux homogènes au sein du Groupe.

Les principales méthodes d'amortissement appliquées sont les suivantes :

- Agencements: 10 ans,
- Mobilier de bureau : 5 ans,
- Matériel informatique: 3 ans,

La société applique le règlement CRC 02-10 relatif à l'amortissement et à la dépréciation des actifs, ainsi que le règlement CRC 04-06 relatif à la définition, l'évaluation et la comptabilisation des actifs.

#### II.3.2. Evaluation des créances et des dettes :

Les créances et les dettes sont comptabilisées pour leur valeur nominale. Les créances clients sont mentionnées à l'actif pour leur montant brut.

### II.3.3. Dépréciation des créances clients

Les créances clients sur les agents indépendants membres du réseau sont intégralement dépréciées à la clôture de l'exercice dès lors que les agents ont quitté le réseau.

### II.3.4. Crédit-baux et location financement

Les immobilisations louées ou prises en crédit-bail sont comptabilisées comme des acquisitions à crédit et immobilisées sur la base des coûts historiques dès lors que les conditions de contrat correspondent à celle des crédits-baux ou des locations financement. Elles sont amorties en fonction des durées de vie et méthodes précisées ci-dessus.

Les contrats de location ne présentant pas les caractéristiques d'un contrat de location-financement sont enregistrés comme des contrats de location opérationnelle, et seule les redevances sont enregistrées au compte de résultat.

### II.3.5. Engagements de retraite

Les engagements au titre des indemnités de départ en retraite sont comptabilisés dans les comptes consolidés en provisions pour risques et charges selon la méthode prospective.

La détermination de ces engagements prend en compte l'ancienneté, l'espérance de vie, le taux de rotation du personnel de l'entreprise, ainsi que les hypothèses de revalorisation et d'actualisation.

Les hypothèses retenues sont les suivantes :

- Départ volontaire à 65 ans ;
- Taux d'actualisation : 3.55 % ;
- Taux de turnover : 5%
- Taux d'augmentation des salaires de 2 % par an, toutes catégories confondues ;
- Taux de charges sociales sur salaires : 35 %.

### II.3.6. Crédit d'impôt compétitivité emploi

Lors de l'établissement des comptes semestriels au 30 juin 2014 et au 30 juin 2013, le groupe a estimé le CICE afférent aux périodes concernées et ce crédit d'impôt a été comptabilisé en diminution des charges de personnel.

### II.3.7. Impôts différés

Au titre de la période, des impôts différés ont été constatés sur les opérations de retraitement, d'ajustement et d'élimination pratiquées en consolidation.

Il a été tenu compte des impôts différés actifs générés par les différences temporaires issues des déclarations fiscales (contribution Organic, participation des salariés, effort construction).

Nous rappelons que les déficits reportables ont été activés via la constatation d'impôt différés actifs lors de la clôture des comptes de l'exercice 2013 sur les sociétés SAFTI et INFI compte tenu des bénéfices constatés sur l'exercice 2013 et des perspectives bénéficiaires pour l'exercice 2014 et les années suivantes.

### II.3.8. Calcul des résultats par action

Le résultat par action est déterminé, conformément à l'avis n°27 de l'OEC, en divisant le résultat net par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation au cours de l'exercice.

Le nombre et la nature des titres composant le capital social est 900.000 actions ordinaires de 0.25 € de nominal.

## **II.4. Méthodes de reconnaissance des revenus**

Conformément aux règles comptables applicables à la profession d'agent immobilier, SAFTI GROUPE reconnaît le chiffre d'affaires lié aux transactions lors de la signature de l'acte authentique.

Par ailleurs, SAFTI GROUPE ne comptabilise pas de travaux en cours à la clôture de l'exercice dans la mesure où les coûts engagés ne peuvent pas être évalués avec une fiabilité suffisante.

## **II.5. Informations relatives au périmètre de consolidation :**

### **II.5.1. Sociétés comprises dans le périmètre de consolidation au 31 décembre 2013 :**

Dénomination sociale	% de capital détenu	% d'intérêt	Méthode consolidation	SIREN
SAFTI GROUPE	Société mère	Société mère	Int. Globale	533729240
SAFTI	100%	100%	Int. Globale	523964328
INFI	100%	100%	Int. Globale	533983656

### **II.5.2. Variations de périmètre intervenues au cours de l'exercice**

Il n'est intervenu aucune variation de périmètre de consolidation au cours de l'exercice.

### **II.5.3. Sociétés non comprises dans le périmètre de consolidation :**

Non applicable.



### III COMPLEMENT D'INFORMATIONS RELATIF AU BILAN

#### 3.1. Immobilisations incorporelles, corporelles et financières :

VALEURS BRUTES	Valeur brute au 31/12/2013	Variation de périmètre	Virements	Acquisitions	Cessions	Valeur brute au 30/06/2014
<b>Immobilisations incorporelles</b>						
Immobilisations incorporelles	57					57
<b>Total I</b>	<b>57</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>57</b>
<b>Ecart d'acquisition</b>						
<b>Total II</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Immobilisations corporelles</b>						
Installations techniques, matériel et outillage industriels						-
Installations générales, agencements et aménagements divers	37					37
Matériel de transport						-
Matériel de bureau et informatique	29					29
<b>Total III</b>	<b>66</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>66</b>
<b>Immobilisations financières</b>						
Autres titres immobilisés						-
Prêts et autres immobilisations financières	17					17
<b>Total IV</b>	<b>17</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>17</b>
<b>TOTAL GENERAL (I + II + III + IV)</b>	<b>140</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>140</b>

AMORTISSEMENTS	Valeur au 31/12/2013	Variation de périmètre	Virements	Augmentations Dotations	Diminutions Sorties / Reprises	Valeur au 30/06/2014
<b>Immobilisations incorporelles</b>						
<b>Total I</b>	<b>57</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>58</b>
<b>Immobilisations corporelles</b>						
Installations techniques, matériel et outillage industriels						-
Installations générales, agencements et aménagements divers	9			2		11
Matériel de transport						-
Matériel de bureau et informatique	16			1		17
<b>Total II</b>	<b>25</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>3</b>	<b>-</b>	<b>28</b>
<b>TOTAL GENERAL (I + II)</b>	<b>82</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>86</b>

Il n'a été procédé à aucun retraitement concernant les crédits-baux et les locations financement dans la mesure où les montants ne sont pas significatifs.

#### 3.2 Etat des créances

ETAT DES CREANCES au 30.06.14	Montant brut	à 1 an au plus	à plus d'1 an
<b>De l'actif immobilisé</b>			
Dépôts & cautions	17		17
<b>De l'actif circulant</b>			
Créances clients	302	302	
Impôts différés	441	441	
Créances sur l'Etat	124	124	
Débiteurs divers et comptes régularisation	82	82	
<b>TOTAL</b>	<b>966</b>	<b>949</b>	<b>17</b>

Les créances clients figurant à l'actif pour 302 K€ (valeur nette) au 30/06/2014 correspondent à des honoraires restant à encaisser auprès de notaires ainsi qu'à des commissions restants à encaisser sur les membres du réseau.

### **3.3. Etat des dettes :**

ETAT DES DETTES AU 30 JUIN 2014	Montant brut	à 1 an au plus	de 1 à 5 ans	à plus de 5 ans
Emprunt obligataire	-			
Emprunts et dettes auprès d'établissements de crédit :	-			
- à un an maximum à l'origine	-			
- à plus d'un an à l'origine	758	505	253	
Emprunts et dettes financières diverses	175	175		
Fournisseurs et comptes rattachés	353	353		
Dettes sociales	108	108		
Dettes fiscales	294	294		
Autres dettes	16	16		
<b>TOTAL</b>	<b>1 704</b>	<b>1 451</b>	<b>253</b>	<b>-</b>

### **3.4. Etat des provisions :**

ETAT DES PROVISIONS AU 30 JUIN 2014				
	Montant au début de l'exercice	Augmentations dotation	Diminutions reprise	Montant fin d'exercice
Provisions pour dépréciations				
Provision pour litiges				0
Indemnités de départ à la retraite				0
<b>Total I</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Sur autres immobilisations financières				0
Sur stocks et en cours				0
Sur comptes clients	134	38	3	169
<b>Total II</b>	<b>134</b>	<b>38</b>	<b>3</b>	<b>169</b>
<b>TOTAL GENERAL ( I + II )</b>	<b>134</b>	<b>38</b>	<b>3</b>	<b>169</b>

Dont dotations et reprises :		
- d'exploitation :	38	3
- financiers :		
- exceptionnelles :		

Le groupe n'a pas constaté de provision pour indemnités de départ à la retraite car les montants ne sont pas significatifs.

### **3.5. Composition du capital social :**

Différentes catégories d'actions	Valeur nominale des actions	Nombre actions au 31/12/2013	Nombre titres émis 1 <sup>er</sup> semestre 2014	Nombre titres remboursés 1 <sup>er</sup> semestre 2014	Nombre actions au 30/06/2014
Actions ordinaires	0,25	900 000			900 000

### **3.6. Variation des capitaux propres consolidés**

Variation des capitaux propres	Capital	Réserves et résultats consolidés	Total des capitaux propres
Au 31 décembre 2011	10	-1 677	-1 667
Augmentation de capital	215		215
Résultat net de la période exercice dos le 31 décembre 2012		-568	-568
Au 31 décembre 2012	225	-2 245	-2 020
Résultat net de la période exercice dos le 31 décembre 2013		1 175	1 175
Au 31 décembre 2013	225	-1 070	-845
Résultat net de la période Comptes semestriels au 30 juin 2014		372	372
Arrondis		1	1
Au 30 Juin 2014	225	-697	-472

### **3.7. Provision pour risques**

Le groupe n'a constitué aucune provision pour risques dans la mesure où la société ne connaît pas de litige significatif.  
Le groupe n'a pas constitué de provision pour indemnités de fin de carrière dans la mesure où le montant n'est pas significatif.

### **3.8. Endettement**

L'endettement bancaire correspond à une dette à taux fixe, amortissable sur 24 mois.

	Dette au 30/06/2014	Échéances < 1 an	Échéances > 1 an
Emprunt CIC	758	505	253
Total	758	505	253

Cet emprunt est garanti par une caution donnée par la société LA SANTA MARIA.

### **3.9. Dettes financières**

Les dettes financières se décomposent comme suit :

	Dette au 30/06/2014	Dette au 31/12/2013	Dette au 30/06/2013
Dette envers SANTA MARIA	175	343	1 735
Dettes diverses		3	
Total	175	346	1 735

Concernant la société LA SANTA MARIA, se reporter à la partie VI.

### **3.10. Impôts différés:**

Les Impôts différés actifs se ventilent comme suit :

(en milliers d'euros)	Base	Taux	IDA
IDA / déficit fiscal	1 176	33,33%	392
IDA / reconnaissance des revenus	141	33,33%	47
IDA/C3S	6	33,33%	2
Totaux IDA/IDP			441

### **3.11. Preuve de l'impôt :**

Les sociétés membres du groupe ne sont pas intégrées fiscalement.

La preuve de l'impôt s'établit comme suit au titre de la période du 1<sup>er</sup> janvier au 30 juin 2014 :

	Avant Impôts	Impôts	Après Impôts
Résultat avant impôts	522	- 174	348
CICE non taxable	-	3	- 3
Déduction ZFU		17	17
IS à taux réduit		4	4
Résultat consolidé	522	- 150	372

#### **IV. COMPLEMENT D'INFORMATIONS RELATIF AU COMPTE DE RESULTAT**

##### **4.1 Décomposition du chiffre d'affaires**

L'intégralité du chiffre d'affaires est réalisée en France.

##### **4.2 Détail du résultat exceptionnel :**

	Du 01.01.2014 au 30.06.2014		Du 01.01.2013 au 30.06.2013	
	Charges exceptionnelles	Produits exceptionnels	Charges exceptionnelles	Produits exceptionnels
Divers			- 2	
Total	-	-	- 2	-

## **V. AUTRES INFORMATIONS**

### **5.1 Informations sectorielles :**

Aucune information sectorielle n'est à fournir car la société n'exerce que dans un seul secteur d'activité.

### **5.2 Evènements postérieurs à la clôture de l'exercice :**

Aucune information postérieure à la clôture de l'exercice n'est à signaler.

### **5.3 Montant global des rémunérations et des engagements de retraite des membres des organes de direction :**

Ces données ne sont pas communiquées car elles consistent à divulguer des informations de nature individuelle et personnelle.

### **5.4 Engagements hors bilan :**

Cautions reçues de la société La Santa Maria

La société LA SANTA MARIA s'est portée caution auprès de l'établissement bancaire qui a consenti un prêt de 1.000.000 euros à la société SAFTI GROUPE.

### **5.5 Effectif salarié :**

L'effectif du Groupe se décompose comme suit (en ETP moyen) :

	Effectif ETP 1° Sem 2014	Effectif ETP Ex 2013	Effectif ETP 1° Sem 2013
SAFTI GROUPE	2,8	2,4	3,3
INFI	5,8	2,7	2,4
SAFTI	9,7	7,4	7,1
Total	18,2	12,5	12,7

## **VI. RELATIONS AVEC LA SOCIETE LA SANTA MARIA**

### **6.1 Prestations de services**

La société LA SANTA MARIA, société par actions, est l'actionnaire de référence de SAFTI GROUPE.

La société LA SANTA MARIA réalise des prestations de services pour le compte du groupe en vertu d'une convention de prestations de services.

Au titre des dernières périodes, le montant des prestations facturées est le suivant :

	Situation au 30/06/14	Exercice 2013	Exercice 2012
Prestations facturées	131	249	232

### **6.2 Avances en compte-courant**

Par ailleurs, la société LA SANTA MARIA a consenti aux sociétés du groupe des avances en compte-courant.

	Solde au 30/06/14	Solde au 31/12/13	Solde au 31/12/12
Avance en compte courant	175	343	2 071

## **20.3 Informations financières pro forma**

Néant.

## **20.4 Vérifications des informations financières historiques annuelles**

Les Rapports du Commissaire aux Comptes sur les comptes annuels des exercices clos le 31 décembre 2013 et le 31 décembre 2012 figurent aux paragraphes 20.1.1 et 20.1.2 du Document de Base.

## **20.5 Date des dernières informations financières**

A la date du présent Document de Base, les dernières informations financières sont les comptes consolidés semestriels au 30 juin 2014.

## **20.6 Informations intermédiaires et autres**

Néant.

## **20.7 Politique de distribution des dividendes**

Compte tenu de la capacité distributrice de la Société, il n'est pas dans l'intention de la Société, à court-moyen terme, de distribuer des dividendes.

## **20.8 Procédures judiciaires et d'arbitrage**

A la date du présent Document de Base, deux procédures sont engagées contre la Société :

- Un client a vendu son bien par l'intermédiaire de SAFTI. Il estime qu'il y a eu une erreur de 5 k€ sur le montant de la vente de son bien. Les dommages et intérêts demandés à la Société sont de 7 k€.

Deux clients ont acquis un terrain agricole par l'intermédiaire de SAFTI. Or ceux-ci ont aménagé le mauvais terrain au motif que c'est celui-ci qui leur avait été présenté par le vendeur et le conseiller SAFTI lors de la visite. Ils estiment que la responsabilité de SAFTI a été engagée et demandent 9,9 k€

A la date du présent Document de Base, SAFTI a engagé 5 procédures contre des clients. La Société réclame au total 45 k€ de dommages et intérêts.

A la date du présent Document de Base, à l'exception de ces litige, il n'existe pas de procédure judiciaire ou d'arbitrage (y compris toute procédure dont la Société a connaissance, qui soit 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.

## **20.9 Changement significatif de la situation financière ou commerciale**

Néant.



## **21 Informations complémentaires**

---

### **21.1 Capital social**

#### **21.1.1 Montant du capital social**

Le capital est fixé à deux cent vingt cinq mille euros (225 000) Euros.

Il est divisé en neuf cent mille (900 000) actions ordinaires de vingt cinq centimes (0,25) d'Euro de valeur nominale chacune.

#### **21.1.2 Actions non-représentatives du capital**

A la date du présent Document de Base, il n'existe pas d'action non-représentative du capital.

#### **21.1.3 Autocontrôle**

A la date du présent Document de Base, il n'existe pas d'action détenue en autocontrôle.

Il est toutefois précisé que l'Assemblée Générale de la Société qui se tiendra le 03 octobre 2014 aura la possibilité d'autoriser un programme de rachat d'actions. Ce programme de rachat aura pour objectifs :

- de favoriser la liquidité et animer le cours des titres de la Société sur le marché Alternext Paris, dans le cadre d'un contrat de liquidité conforme à une charte de déontologie reconnue par l'Autorité des marchés financiers, conclu avec un prestataire de services d'investissement intervenant en toute indépendance pour le compte de la Société ;
- d'annuler les actions dans la limite de 10 % du capital de la Société, par périodes de 24 mois.

#### **21.1.4 Capital potentiel**

A la date du présent Document de Base, la Société n'a émis aucun instrument donnant accès à terme au capital.

### 21.1.5 Capital autorisé non émis

Le tableau ci-après présente les différentes délégations financières qui ont été consenties au Conseil d'Administration par l'Assemblée Générale Mixte des actionnaires de la Société en date du 30 juin 2014:

Objet de la résolution	Résolution	Durée de l'autorisation et expiration	Modalités	Montant nominal maximal en euros
Délégation de compétence à donner au conseil d'administration à l'effet de procéder à une ou plusieurs augmentation(s) de capital, avec suppression du droit préférentiel de souscription et <u>offre au public</u> , par émission d'actions ordinaires et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société, conformément aux dispositions du Code de commerce et, notamment, celles des articles L. 225-129 à L. 225-129-6, L. 225-135, L. 225-135-1, L. 225-136, L. 225-148 et L. 228-91 à L. 228-93	7 <sup>ème</sup>	26 mois à compter de la présente assemblée, soit jusqu'au 30 août 2016	Délégation au Conseil d'Administration avec le cas échéant, au plus tard lors de sa réunion de fixation des conditions définitives de l'émission, d'augmenter le nombre d'actions ou de valeurs mobilières nouvelles à émettre à hauteur d'un montant maximal supplémentaire de 15% du nombre d'actions ou de valeurs mobilières initialement prévu	Montant maximum nominal de l'augmentation de capital : 150 000 €*  Montant nominal des obligations et autres titres de créances donnant accès au capital : 5 000 000 €**
Délégation de compétence à donner au conseil d'administration, à l'effet de procéder à une ou plusieurs augmentation(s) de capital, avec suppression du droit préférentiel de souscription <u>sans offre au public</u> dans la limite de 20% du capital social par an, par émission d'actions ordinaires et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société conformément aux dispositions du Code de commerce et, notamment, celles des articles L. 225-127, L. 225-129, L. 225-129-2, L. 225-135, L. 225-136, L. 228-91 et suivants du Code de commerce et du II de l'article L. 411-2 du Code monétaire et financier	8 <sup>ème</sup>	18 mois à compter de la présente assemblée, soit jusqu'au 30 décembre 2015	Délégation au Conseil d'Administration avec un prix fixé soit dans une fourchette comprise entre 70% et 130% de la moyenne des cours de clôture constatés sur une période de 10 jours de bourse consécutifs soit résulter de la confrontation du nombre d'actions offertes à la souscription et des demandes de souscription émanant des investisseurs, selon la technique dite de construction d'un livre d'ordres.	Montant maximum nominal de l'augmentation de capital : 80 000 €*  Montant nominal des obligations et autres titres de créances donnant accès au capital : 5 000 000 €**
Délégation de compétence à donner au conseil d'administration, à l'effet d'augmenter le capital social <u>au bénéfice d'une catégorie de personnes</u> conformément à l'article L.225-138 du Code de commerce	9 <sup>ème</sup>	18 mois à compter de la présente assemblée, soit jusqu'au 30 décembre 2015	Délégation au Conseil d'Administration avec un prix fixé soit dans une fourchette comprise entre 70% et 130% de la moyenne des cours de clôture constatés sur une période de 10 jours de bourse consécutifs soit résulter de la confrontation du nombre d'actions offertes à la souscription et des demandes de souscription émanant des investisseurs, selon la technique dite de construction d'un livre d'ordres.	Montant nominal des augmentations de capital : 80 000 €*  Montant nominal des obligations et autres titres de créances donnant accès au capital : 5 000 000 €**
Autorisation du conseil d'administration, à l'effet d'augmenter le nombre de titres à émettre en cas d'augmentation de capital avec ou sans droit préférentiel de souscription conformément aux dispositions du Code de commerce et, notamment, celles des articles L. 225-135-1 et R. 225-118	10 <sup>ème</sup>	26 mois à compter de la présente assemblée, soit jusqu'au 30 août 2016	Même prix que l'émission initiale Devra être mise en œuvre dans les trente (30) jours de la clôture de la souscription de l'émission initiale concernée ; si le Conseil d'administration n'en a pas	Montant maximal supplémentaire de 15%* du nombre d'actions initialement fixé, aux fins de répondre aux demandes excédentaires exprimées dans le cadre de l'offre au public au titre d'une « Clause d'Extension » ,

			fait usage dans ce délai de 30 jours, elle sera considérée comme caduque au titre de l'émission concernée ;	
Délégation de compétence à donner au conseil d'administration à l'effet de décider une augmentation de capital par émission d'actions ou de valeurs mobilières donnant accès au capital réservée aux adhérents à un plan d'épargne d'entreprise dans le cadre des dispositions du Code de commerce et des articles L. 3332-18 et suivants du Code du travail, avec suppression du droit préférentiel de souscription au profit de ces derniers	11 <sup>ème</sup>	18 mois à compter de la présente assemblée, soit jusqu'au 30 décembre 2015	Délégation au Conseil d'Administration et prix fixé en application et conformément aux dispositions de l'article L. 3332-20 du Code du travail	Montant nominal des augmentations de capital : 80 000 €*

\* Le montant nominal du plafond des augmentations de capital autorisé s'imputera sur le montant du plafond global autorisé de 150 000 € dans la **12<sup>ème</sup> résolution** étant précisé qu'à ce montant nominal s'ajoutera, éventuellement le montant nominal des actions à émettre en supplément pour préserver les droits des titulaires des valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société conformément aux dispositions légales et réglementaires applicables.

\*\* Le montant nominal du plafond des obligations et autres titres de créances donnant accès au capital autorisé s'imputera sur le montant du plafond global autorisé de 5 000 000 € dans la **12<sup>ème</sup> résolution**.

### 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 Tableau d'évolution du capital de la Société

Dates	Nature de l'opération	Nominal(en €)	Prime d'émission ou d'apport (en €)	Prix par action	Prix par action ajusté	Nombre d'actions créées/annulées	Nombre total d'actions	Capital après opération (en €)
28/07/2011	Création	100	0	100	0,25	100	100	10 000
20/02/2012	Division du nominal par 400	0,25	0			39 900	40 000	10 000
20/02/2012	Augmentation	0,25	0	0,25	0,25	860 000	900 000	225 000

### 21.1.8 Nantissement

A la date du présent Document de Base, il n'y a aucun nantissement sur le capital.

## 21.2 Acte constitutif et statuts à la date du présent Document de Base

Les statuts suivants ont été approuvés lors de l'Assemblée générale du 30 juin 2014.

### 21.2.1 Droits attachés aux actions (article 3)

#### Indivisibilité des actions – Usufruit

Les actions sont indivisibles à l'égard de la Société.

Les copropriétaires d'actions indivises sont représentés aux assemblées générales par l'un d'eux ou par un mandataire commun de leur choix.

A défaut d'accord entre eux sur le choix d'un mandataire, celui-ci est désigné par ordonnance du Président du Tribunal de Commerce statuant en référé à la demande du copropriétaire le plus diligent.

Le droit de vote attaché à l'action appartient à l'usufruitier dans les assemblées générales ordinaires et au nu-propriétaire dans les assemblées générales extraordinaires.

Cependant, les titulaires d'actions dont la propriété est démembrée peuvent convenir entre eux de toute autre répartition pour l'exercice du droit de vote aux assemblées générales.

En ce cas, ils devront porter leur convention à la connaissance de la Société par lettre recommandée adressée au siège social, la Société étant tenue de respecter cette convention pour toute assemblée qui se réunirait après l'expiration d'un délai d'un (1) mois suivant l'envoi de la lettre recommandée, le cachet de la Poste faisant foi de la date d'expédition.

Nonobstant les dispositions ci-dessus, le nu-propriétaire a le droit de participer à toutes les assemblées générales.

#### **Droits et obligations attachées aux actions**

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

En outre, elle donne le droit au vote et à la représentation dans les assemblées générales, ainsi que le droit d'être informé sur la marche de la Société et d'obtenir communication de certains documents sociaux aux époques et dans les conditions prévues par la loi et les statuts (en particulier au titre du droit de vote double visé à l'article 0 des présents statuts).

Les actionnaires ne sont responsables des pertes qu'à concurrence de leurs apports.

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 et aux décisions des assemblées générales.

Chaque fois qu'il sera nécessaire de posséder plusieurs actions pour exercer un droit quelconque, ou encore en cas d'échange, de regroupement ou d'attribution d'actions, ou en conséquence d'une augmentation ou d'une réduction du capital, d'une fusion ou de toute autre opération, les titulaires d'actions isolées ou en nombre inférieur à celui requis ne pourront exercer ce droit qu'à la condition de faire leur affaire personnelle du regroupement et, le cas échéant, de l'achat ou de la vente des actions nécessaires.

Sous réserve des décisions de l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires, les titres nouveaux présentent les mêmes caractéristiques et confèrent de plein droit et sans l'accomplissement d'aucune formalité les mêmes droits réels ou de créance que les titres anciens qu'ils remplacent.

Les droits réels et les nantissements sont reportés de plein droit sur les titres nouveaux attribués en remplacement des titres anciens qui en sont grevés.

#### **Forme des valeurs mobilières**

Les actions entièrement libérées sont nominatives ou au porteur, au choix de leur titulaire, sous réserve de la législation en vigueur et des présents statuts. Toutefois, tant que ces titres ne sont pas intégralement libérés, ils sont obligatoirement au nominatif.

Les actions donnent lieu à une inscription en compte dans les conditions et selon les modalités prévues par la loi.

La société est autorisée à faire usage des dispositions légales prévues en matière d'identification des détenteurs de titres conférant immédiatement ou à terme le droit de vote dans ses propres assemblées d'actionnaires.

#### **Transmission des actions**

Les actions sont librement négociables.

La transmission des actions émises par la Société s'opère par un virement de compte à compte sur production d'un ordre de mouvement.

Ce mouvement est inscrit sur le registre des mouvements coté et paraphé.

## **Franchissement de seuil**

**L'Assemblée Générale de la Société du 03 octobre 2014 aura la possibilité de rajouter l'article ci-dessous aux statuts sous la condition suspensive de l'admission des actions de celle-ci aux négociations sur le marché Alternext Paris.**

Tout actionnaire venant à détenir ou à cesser de détenir, directement ou indirectement, seul ou de concert, un nombre d'actions représentant une fraction du capital ou des droits de vote prévue par la loi doit en informer la Société dans les conditions et sous les sanctions prévues par les dispositions légales et réglementaires.

De plus, tout actionnaire venant à détenir ou à cesser de détenir, directement ou indirectement, seul ou de concert, un nombre d'actions représentant une fraction du capital ou des droits de vote de la Société supérieure à 2 %, doit informer la Société du nombre total d'actions, de titres donnant accès au capital et de droits de vote qu'il possède immédiatement ou à terme, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception adressée au siège social de la Société, dans un délai de cinq (5) jours de bourse à compter de la date de négociation ou de la conclusion de tout accord entraînant le franchissement de ce seuil, et ce indépendamment de la date d'inscription en compte éventuelle.

## **21.2.2 Assemblées générales d'actionnaires (article 5)**

### **Assemblées générales - Convocation**

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

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

Les assemblées spéciales réunissent les titulaires d'actions d'une catégorie déterminée pour statuer sur toute modification des droits des actions de cette catégorie.

Les délibérations des assemblées générales obligent tous les actionnaires, mêmes absents, dissidents ou incapables.

Les assemblées générales sont convoquées soit par le Conseil d'administration, soit par les Commissaires aux comptes, soit par un mandataire désigné en justice dans les conditions prévues par la loi.

Les assemblées générales sont réunies au siège social ou en tout autre lieu indiqué dans la convocation.

Les avis et lettres de convocation doivent être expédiés et/ou publiés dans les délais et mentionner les indications prévues par le Code de Commerce et notamment les articles R. 225-67 et R. 225-73.

### **Ordre du jour**

L'ordre du jour des assemblées est arrêté par l'auteur de la convocation.

Un ou plusieurs actionnaires, représentant au moins 5 % du capital social et agissant dans les conditions et délais fixés par la loi, ont la faculté de requérir, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, l'inscription à l'ordre du jour de l'assemblée de projets de résolutions.

Le comité d'entreprise, s'il en existe un, peut également requérir l'inscription de projets de résolutions à l'ordre du jour des assemblées.

L'assemblée ne peut délibérer que sur les questions inscrites à l'ordre du jour. Elle peut toutefois, en toute circonstance, révoquer un ou plusieurs administrateurs et procéder à leur remplacement.

### **Accès aux assemblées – Pouvoirs – Vote par correspondance – Vote à distance**

Le droit de participer aux assemblées est régi par les dispositions légales et réglementaires en vigueur et est notamment subordonné à l'enregistrement comptable des titres de l'actionnaire ou de l'intermédiaire inscrit pour son compte en application de l'article L. 228-1 (septième alinéa) du Code de commerce au 3ème jour ouvré précédant l'assemblée générale à zéro heure, heure de Paris, soit dans le compte de titres nominatifs tenus par la société (ou en son nom) soit dans les comptes de titres au porteur tenus par l'intermédiaire habilité.

L'actionnaire peut assister aux assemblées, sur simple justification de son identité et de la propriété de ses titres sous la forme, soit d'une inscription nominative de l'actionnaire lui-même ou de l'intermédiaire mentionné à l'article L. 228-1 du Code de commerce et selon les modalités fixées par décret, soit d'une transmission aux lieux mentionnés dans l'avis de convocation d'un certificat d'un intermédiaire habilité constatant l'indisponibilité des actions inscrites en compte jusqu'à la date de l'assemblée. La date avant laquelle ces formalités doivent être accomplies ne peut être antérieure de plus de cinq jours à la date de réunion de l'assemblée.

Tout actionnaire, quel que soit le nombre d'actions qu'il possède, a le droit d'assister aux assemblées générales et de participer aux délibérations personnellement ou par mandataire ou en votant par correspondance ou, sur décision du conseil d'administration, à distance, par voie électronique, dans les conditions prévues par la loi et les présents statuts.

Sur décision du conseil d'administration, tout actionnaire peut également participer aux assemblées générales par visioconférence ou par tous moyens de télécommunication dans les conditions fixées par les lois et règlements et qui seront mentionnés dans l'avis de convocation de l'assemblée.

Sur décision du conseil d'administration, il peut être procédé au vote à distance au moyen d'un formulaire de vote électronique, ou d'un vote par procuration donné par signature électronique, celui-ci s'exerce dans les conditions prévues par la réglementation en vigueur, soit sous la forme d'une signature électronique sécurisée au sens du décret 2001-272 du 30 mars 2001, soit sous la forme d'un procédé fiable d'identification garantissant son lien avec l'acte auquel elle se rattache.

#### **Droit de communication des actionnaires**

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

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

#### **Feuille de présence - Bureau - Procès-verbaux**

Une feuille de présence contenant les indications prévues par la loi est établie lors de chaque assemblée.

Elle est dûment émarginée par les actionnaires présents et les mandataires, les pouvoirs donnés à chaque mandataire, et le cas échéant les formulaires de vote par correspondance, y sont annexés, et elle est certifiée exacte par le bureau de l'assemblée.

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

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

Le bureau ainsi constitué désigne le secrétaire qui peut être choisi en dehors des actionnaires.

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

#### **Quorum et vote**

Dans les assemblées générales ordinaires et extraordinaires, le quorum est calculé sur l'ensemble des actions composant le capital social, et ayant le droit de vote, et dans les assemblées spéciales sur l'ensemble des actions de la catégorie intéressée, le tout après déduction des actions privées du droit de vote en application des dispositions légales.

En cas de vote par correspondance, seuls sont pris en compte pour le calcul du quorum les formulaires dûment replis reçus par la Société trois jours au moins avant la réunion de l'assemblée.

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

Toutefois, un droit de vote double est attribué à toutes les actions entièrement libérées et justifiant d'une inscription nominative depuis deux (2) ans au moins au nom du même actionnaire. Le droit de vote double est réservé aux actionnaires de nationalité française ou ressortissants d'un Etat membre de l'Union européenne.

En cas d'augmentation de capital par incorporation de réserves, bénéfices ou primes d'émission, le droit de vote double sera accordé, dès leur émission, aux actions nouvelles attribuées à un actionnaire à raison d'actions anciennes pour lesquelles il bénéficie déjà de ce droit.

Les actionnaires personnes morales bénéficiaires d'un droit de vote double ne pourront conserver ce droit s'ils font l'objet d'une fusion ou d'une scission emportant transfert de leurs actions.

Au cas où des actions sont nanties, le droit de vote est exercé par leur propriétaire.

La Société émettrice ne peut valablement voter avec des actions par elle souscrites, ou acquises ou prises en gage. Il n'est pas tenu compte de ces actions pour le calcul du quorum.

#### **Assemblées générales ordinaires**

L'assemblée générale ordinaire est appelée à prendre toutes les décisions excédant les pouvoirs du Conseil d'Administration et qui ne modifient pas les statuts.

Elle doit être réunie au moins une fois par an, dans les délais légaux et réglementaires, pour statuer sur les comptes de cet exercice écoulé.

Elle statue à la majorité des voix dont disposent les actionnaires présents ou représentés ou votant par correspondance.

#### **Assemblées générales extraordinaires**

L'assemblée générale extraordinaire peut seule modifier les statuts dans toutes leurs dispositions ; elle ne peut toutefois augmenter les engagements des actionnaires, sauf dans le cas des opérations résultant des regroupements d'actions régulièrement effectuées.

Par dérogation aux dispositions qui précèdent, les modifications aux clauses relatives au montant du capital social et au nombre des actions qui le représentent, dans la mesure où ces modifications correspondent matériellement au résultat d'une augmentation, d'une réduction ou d'un amortissement du capital, peuvent être apportées par le Conseil d'administration. Il en va de même de toutes autres dispositions des statuts que le Conseil d'administration est habilité à modifier dans le cadre de délégations de compétences accordées par le Conseil d'administration conformément aux articles L. 225-129 et suivants du Code de commerce.

L'assemblée générale extraordinaire des actionnaires est seule compétente pour décider l'émission, le rachat et la conversion des actions de préférence au vu d'un rapport spécial des Commissaires aux comptes.

Elle statue à la majorité des deux tiers des voix des actionnaires présents, représentés ou votant par correspondance.

#### **Assemblées spéciales**

S'il existe plusieurs catégories d'actions, aucune modification ne peut être faite aux droits des actions d'une de ces catégories, sans vote conforme d'une assemblée générale extraordinaire ouverte à tous les actionnaires et, en outre, sans vote également conforme d'une assemblée spéciale ouverte aux seuls propriétaires des actions de la catégorie intéressée.

Les assemblées spéciales sont convoquées et délibèrent dans les mêmes conditions que les assemblées générales extraordinaires, sous réserve des dispositions particulières applicables aux assemblées de titulaires d'actions à dividende prioritaire sans droit de vote.

### **21.2.3 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.**

Néant.

### **21.2.4 Modification du capital (article 2)**

#### **Augmentation de capital**

Le capital social peut être augmenté par tous procédés et selon toutes modalités prévus par la loi.

L'assemblée générale extraordinaire est seule compétente pour décider de l'augmentation du capital, sur le rapport du Conseil d'administration, dans les conditions fixées et autorisées par la loi.

Les émissions de valeurs mobilières donnant accès au capital ou donnant droit à l'attribution de titres de créances régies par l'article L. 228-91 du Code de commerce sont autorisées par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires conformément aux articles L. 225-129 à L. 225-129-6 du Code de commerce. Celle-ci se prononce sur le rapport du Conseil d'Administration et sur le rapport spécial du Commissaire aux comptes conformément aux dispositions légales et réglementaires en vigueur.

En cas d'augmentation par émission d'actions à souscrire en numéraire, ou émission de valeurs mobilières donnant accès au capital, un droit de préférence à la souscription de ces actions ou de ses valeurs mobilières est réservé aux propriétaires des actions existantes, dans les conditions légales. Toutefois, les actionnaires peuvent renoncer à titre individuel à leur droit préférentiel. L'assemblée générale extraordinaire peut également décider, dans les conditions prévues par la loi, de supprimer ce droit préférentiel de souscription.

Si l'assemblée générale extraordinaire le décide expressément, les titres de capital non souscrits à titre irréductible sont attribués aux actionnaires qui auront souscrit un nombre de titres supérieur à celui auquel ils pouvaient souscrire à titre préférentiel, proportionnellement aux droits de souscription dont ils disposent et, en tout état de cause, dans la limite de leur demande.

L'assemblée pourra décider de limiter ou autoriser la limitation d'une augmentation de capital à souscrire en numéraire au montant des souscriptions recueillies, dans les conditions prévues par la loi.

Le droit à l'attribution d'actions nouvelles, à la suite de l'incorporation au capital de réserves, bénéfices ou primes d'émission appartient au nu-propriétaire, sous réserve des droits de l'usufruitier.

Lors de toute décision d'augmentation du capital par apports en numéraire, sauf si elle résulte d'une émission au préalable de valeurs mobilières donnant accès au capital, l'assemblée générale extraordinaire doit se prononcer sur un projet de résolution tendant à réaliser une augmentation de capital réservée aux salariés de l'entreprise.

Une assemblée générale extraordinaire doit se réunir pour se prononcer sur un projet de résolution tendant à réaliser une augmentation de capital réservée aux salariés de l'entreprise au cours de la troisième année civile suivant la précédente assemblée générale ayant statué sur un tel projet de résolution, si, au vu du rapport présenté à l'assemblée générale par le Conseil d'Administration en application de l'article L. 225-102 du Code de commerce, les actions détenues par le personnel de la Société et des sociétés qui lui sont liées au sens de l'article L. 225-180 du Code de commerce représentent moins de trois pour cent du capital.

### **Réduction de capital**

L'assemblée générale extraordinaire peut aussi, sous réserve, le cas échéant, des droits des créanciers, autoriser ou décider la réduction du capital social mais en aucun cas la réduction de capital ne peut porter atteinte à l'égalité entre les actionnaires.

La réduction du capital à un montant inférieur au minimum légal ne peut être décidée que sous la condition suspensive d'une augmentation de capital destinée à amener celui-ci à un montant au moins égal au minimum légal, à moins que la Société ne se transforme en société d'une autre forme n'exigeant pas un capital supérieur au capital social après sa réduction.

A défaut, tout intéressé peut demander en justice la dissolution de la Société. Celle-ci ne peut être prononcée si au jour où le tribunal statue sur le fond, la régularisation a eu lieu.

### **Droits préférentiels**

En cas d'augmentation du capital par émission d'actions à souscrire en numéraire ou émission de valeurs mobilières donnant accès au capital ou donnant droit à l'attribution de titres de créances, un droit de préférence à la souscription de ces actions est réservé aux actionnaires, proportionnellement au montant de leurs actions.

Toutefois, les actionnaires peuvent renoncer à titre individuel à leur droit préférentiel de souscription et l'assemblée générale extraordinaire peut décider, dans les conditions prévues par la loi, de supprimer ce droit préférentiel de souscription.



### **Libération des actions nouvelles**

Lors d'une augmentation de capital, les actions nouvelles de numéraire doivent obligatoirement être libérées lors de la souscription de la quotité du nominal (ou du pair) prévue par la loi et, le cas échéant, de la totalité de la prime d'émission.

Le cas échéant, la libération du surplus doit intervenir en une ou plusieurs fois aux époques et dans les proportions qui seront fixées par le Conseil d'Administration en conformité de la loi.

Les appels de fonds sont portés à la connaissance des actionnaires quinze (15) jours au moins avant l'époque fixée pour chaque versement, par lettre recommandée avec accusé de réception.

Les actionnaires peuvent effectuer des versements anticipés.

Tout retard dans le versement des sommes dues sur le montant non libéré des actions, entraîne de plein droit et sans qu'il soit besoin de procéder à une formalité quelconque, le paiement d'un intérêt au taux légal, à partir de la date d'exigibilité, sans préjudice de l'action personnelle que la Société peut exercer contre l'actionnaire défaillant et des mesures d'exécution forcée prévues par la loi.

Lorsqu'il n'a pas été procédé dans le délai légal aux appels de fonds pour réaliser la libération intégrale du capital, tout intéressé peut demander au président du tribunal statuant en référé soit d'enjoindre sous astreinte aux dirigeants de procéder à ces appels de fonds, soit de désigner un mandataire chargé de procéder à cette formalité.

### **Amortissement du capital**

L'assemblée générale extraordinaire des actionnaires peut également décider d'amortir tout ou partie du capital social et substituer aux actions de capital des actions de jouissance partiellement ou totalement amorties, le tout en application des articles L. 225-198 et suivants du Code de Commerce.

La société remboursera aux actionnaires tout ou partie du montant nominal de leurs actions à titre d'avance sur le produit de la liquidation future de la Société.

L'amortissement du capital est donc nécessairement opéré en imputant sur les bénéfices ou sur les réserves disponibles les sommes versées aux actionnaires.

## 22 Contrats importants

---

### **Contrat d'agent commercial indépendant en immobilier**

A la date du présent Document de Base, la Société a signé 600 contrats d'agent commercial.

Ce contrat d'agent commercial n'est pas un contrat de travail. Ce contrat fixe les modalités avec lesquelles le contractant représente la Société en tant que professionnel indépendant auprès de la clientèle dans le cadre de son activité d'agent commercial indépendant en immobilier.

L'agent commercial est mandaté pour développer la clientèle de la Société, qui appartiendra exclusivement à cette dernière.

L'agent commercial doit posséder une attestation délivrée par la Préfecture, dite « carte blanche ». Il exerce son activité depuis son domicile personnel, n'a ni secteur géographique spécialement attribué, ni catégorie de clientèle particulière.

Sur toutes les affaires réalisées par son intermédiaire, le mandataire perçoit des commissions. Cette commission est au minimum de 70% des honoraires de transaction perçus par la Société. Celle-ci peut augmenter en fonction du chiffre d'affaires cumulé réalisé par l'agent commercial entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 31 décembre d'une même année.

L'agent commercial doit respecter les conditions de vente et de tarifs indiquées par la Société pour chaque affaire ou chaque type d'affaire, sans jamais les dépasser.

Le contrat prévoit également que la Société fournisse un certain nombre de prestations commerciales (diffusion d'annonces, logiciel, site Internet, pige, supports de communication, etc.) et d'assistance (formations, hotline, assistance administrative et juridique, etc.) qui sont vendus sous forme d'abonnement mensuel aux agents commerciaux.

Le contrat est conclu pour une durée indéterminée mais peut être résilié en respectant un préavis compris entre 1 et 3 mois en fonction de l'ancienneté de l'agent commercial.

### **Contrat de prestation de services entre La Santa Maria et Safti sarl**

Un contrat de prestation de services a été signé avec SAFTI sarl, filiale à 100% de Safti Groupe et La Santa Maria.

Les services rendus sont :

- l'assistance stratégique
- les prestations de service de nature commerciale et marketing
- l'assistance en matière de ressources humaines
- les missions spécifiques

La refacturation porte sur l'ensemble des années 2012 et 2013 concernant Madame Françonnet et Monsieur Pacheco.

Elle s'arrête au 30 juin 2013 concernant Monsieur Brimeux. A compter du 1<sup>er</sup> juillet 2013, Monsieur Brimeux est salarié de SAFTI Groupe.

Sur les périodes concernées, sont refacturés :

- Pour Madame Françonnet et Monsieur Brimeux, 100% des salaires bruts temps plein + charges patronales, margés de 5%. Ainsi que 100% des frais de déplacement et de restauration
- Pour Monsieur Pacheco, 75% des salaires bruts temps pleins + charges patronales, margés de 5%. Ainsi que 100% des frais de déplacement et de restauration

Il est prévu que cette convention perdure dans les mêmes conditions en 2014 concernant Madame Françonnet et Monsieur Pacheco. Monsieur Brimeux n'étant plus concerné.

## **23 Informations provenant de tiers, déclarations d'experts et déclarations d'intérêts**

---

Néant.

## 24 Documents accessibles au public

---

Pendant la durée de validité du présent Document de Base, les documents suivants (ou copie de ces documents) peuvent être consultés, sur support physique, au siège social de la Société : 118, route d'Espagne - Immeuble "Le Phénix" - Bât. B - 31100 Toulouse - France (tel : 05 67 70 65 74).

- 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 de Base ;
- Les informations financières historiques de la Société pour chacun des trois exercices précédant la publication du présent Document de Base.

L'information réglementée au sens du règlement général de l'AMF sera disponible sur le site Internet de la société ([www.safti.fr](http://www.safti.fr)) ainsi que sur le site de l'AMF ([www.amf-france.org](http://www.amf-france.org)).

## 25 Informations sur les participations

---

Il est renvoyé sur ce point au paragraphe 7.2 du présent Document de Base qui précise que la Société détient deux filiales en France mais ne détient aucune participation.