



Société Anonyme à Directoire et Conseil de Surveillance  
au capital de 952 890 €

Siège social : ZA Champgrand  
26270 – Loriol sur Drome

RCS : Romans B 418 397 055

# RAPPORT ANNUEL 2015

# Table des matières

## PARTIE I – RAPPORT DE GESTION

<b>1</b>	<b>SYNTHESE DES EVOLUTIONS DE L'ANNEE</b> .....	<b>5</b>
1.1	L'ÉVOLUTION DE L'ACTIVITE .....	5
1.1.1	Le Chiffre d'affaires.....	6
1.1.2	Les charges d'exploitation.....	9
1.1.3	Le résultat d'exploitation.....	10
1.1.4	Le résultat financier.....	10
1.1.5	Le résultat exceptionnel.....	11
1.1.6	Le Résultat net.....	11
1.2	LES INVESTISSEMENTS DE RECHERCHE-DEVELOPPEMENT .....	12
1.3	LA POLITIQUE INDUSTRIELLE ET ENVIRONNEMENTALE .....	14
1.3.1	Les moyens industriels .....	14
1.3.2	La politique industrielle .....	14
1.3.3	La politique environnementale.....	16
1.4	ÉVOLUTION DES RESSOURCES HUMAINES .....	17
1.4.1	Les effectifs.....	17
1.4.2	Les mouvements de personnel .....	17
1.4.3	L'organisation du temps de travail .....	18
1.4.4	L'action sociale : Prévoyance, formation, handicap.....	19
1.4.5	Hygiène, Sécurité et Conditions de travail .....	21
1.4.6	Rémunérations et Politique salariale .....	22
1.5	ÉVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIERE .....	24
1.6	ÉVENEMENTS DE LA VIE JURIDIQUE.....	24
<b>2</b>	<b>ÉVENEMENTS SIGNIFICATIFS INTERVENUS DEPUIS LA CLOTURE ET PERSPECTIVES</b> .....	<b>25</b>
2.1	ÉVOLUTION ET PERSPECTIVES DE L'ACTIVITE.....	25
2.2	ÉVENEMENTS DE LA VIE JURIDIQUE.....	25
2.3	ÉVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIERE .....	25
<b>3</b>	<b>INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES</b> .....	<b>26</b>
<b>4</b>	<b>FACTEURS DE RISQUES</b> .....	<b>27</b>
4.1	RISQUE CLIENTS .....	27
4.2	RISQUE DE DEPENDANCE DES FOURNISSEURS/PARTENAIRES .....	27
4.3	GESTION DE LA CROISSANCE .....	27
4.4	RISQUE LIE AUX STOCKS.....	27
4.5	RISQUE LIE A LA SAISONNALITE DE L'ACTIVITE .....	28
4.6	RISQUE DE CHANGE .....	28
4.7	RISQUE DE TAUX .....	28
4.8	RISQUES JURIDIQUES .....	28
4.9	RISQUES LIES A L'ENVIRONNEMENT .....	28
4.10	RISQUES LIES AUX SYSTEMES ET A L'INFRASTRUCTURE .....	28
4.11	RISQUES LIES A LA REGLEMENTATION .....	29
4.12	ASSURANCES ET COUVERTURE DE RISQUES.....	28

<b>5</b>	<b>AUTRES INFORMATIONS</b> .....	30
5.1	TABLEAU DES RESULTATS DES 5 DERNIERS EXERCICES.....	31
5.2	TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE.....	32
5.3	TABLEAU DES FILIALES ET PARTICIPATIONS.....	33
5.4	DEPENSES DITES SOMPTUAIRES – APPLICATION DE L'ARTICLE 39-4 DU CGI.....	33
5.5	CONVENTIONS REGLEMENTEES.....	33
5.6	REMUNERATION DES DIRIGEANTS.....	34
5.7	COMPOSITION DES ORGANES DIRIGEANTS .....	34
5.8	Liste des mandats exercés par les mandataires sociaux.....	35
5.9	ACTIONNARIAT SALARIE .....	35
5.10	ACTIONNARIAT .....	35
5.11	DELAIS DE PAIEMENT DES FOURNISSEURS (LOI LME).....	35
5.12	TABLEAU DE SUIVI DES DELEGATIONS DONNEES PAR L'ASSEMBLEE GENERALE EN MATIERE D'AUGMENTATION DE CAPITAL .....	36
5.13	POLITIQUE DE DISTRIBUTION DES DIVIDENDES – REPARTITION ET AFFECTATION DES SOMMES DISTRIBUABLES .....	37
<b>6</b>	<b>OPERATIONS REALISEES PAR LES DIRIGEANTS SUR LES TITRES</b> .....	38
<b>7</b>	<b>TABLEAU DE SUIVI DES OPERATIONS DE RACHAT PAR LA SOCIETE DE SES PROPRES TITRES</b> .....	40
<b>8</b>	<b>OPERATIONS REALISEES AU TITRE DU DISPOSITIF DES « ACTIONS GRATUITES »</b> .....	41
<b>9</b>	<b>ELEMENTS SUSCEPTIBLES D'AVOIR UNE INCIDENCE EN CAS D'OFFRE PUBLIQUE</b> .....	42



# **PARTIE I**

## **RAPPORT DE GESTION**

## 1 SYNTHÈSE DES ÉVOLUTIONS DE L'ANNÉE

### 1.1 L'ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ

*Après avoir pris une place de leader en pharmacie dans le domaine du confort et de la protection des pieds, la marque EPITACT® a su s'affirmer dans un nouveau domaine : l'orthopédie légère.*

*La gamme de podologie historique est à maturité dans l'ensemble de ses marchés. Les ventes se positionnent globalement au niveau des réassortiments des pharmacies.*

*L'élargissement de la gamme « Pharmacie » au domaine de l'orthopédie légère a apporté un nouveau potentiel de croissance au cours des dernières années, et à nouveau un développement de l'activité en 2015 : L'orthèse proprioceptive du pouce est désormais référencée dans l'ensemble des marchés européens. Les ventes, animées par des campagnes de communication en presse et télévisuelles montrent que le produit a touché sa cible de clientèle car il la satisfait. Les résultats sont sensibles tant en terme d'implantations que de réassortiments ; le produit a révélé son potentiel.*

*MILLET Innovation va donc poursuivre les innovations dans ce domaine d'activité. Il lui permet de diffuser des produits à forte valeur ajoutée, et dans lesquels les briques technologiques maîtrisées apportent une différenciation importante. C'est aussi un domaine propice à l'expression des valeurs de l'entreprise : des produits au service rendu véritable, reconnu et apprécié des utilisateurs, qui leur apportent soulagement et confort.*

*Deux innovations ont d'ores et déjà été développées en 2015 : deux orthèses rigides à porter la nuit, pour soulager l'hallux valgus et la rhizarthrose du pouce.*

*Parallèlement, l'entreprise élargit ses activités vers un nouveau domaine, considérant qu'il y a, là aussi, matière à apporter une révolution technologique : le domaine du sport. La gamme Epitact Sport est développée pour apporter protection et maintien des muscles et des articulations dans la pratique des activités physiques. En permettant au plus grand nombre de reprendre une activité ou de la poursuivre, elle affiche une vocation Santé. Elle est distribuée prioritairement en pharmacies.*

*Ce nouvel axe de développement a été en phase d'initialisation sur le plan commercial en 2015, avec*

- le lancement et l'adaptation de la gamme de produits, en France d'abord puis progressivement au cours de l'année dans nos marchés européens,*
- des investissements de communication significatifs et en dehors des ratios habituels de la marque : campagnes de création d'une image de marque, utilisant de nouveaux supports, participations à des événements. Ces actions ont eu en partie vocation à servir de tests afin d'affiner le modèle de développement adapté au domaine du Sport.*

*Toutes ces actions sont constitutives d'un investissement initial, dont la rentabilité immédiate ne peut être attendue au niveau de celle de la gamme « Pharmacie » qui est, quant à elle, à maturité. Elles ont donc un impact sur la rentabilité à court terme.*

*Globalement, le Chiffre d'affaires est en croissance de 7,7 %, soit 1,6 M€ supplémentaires par rapport à 2014, pour atteindre 21,8 M€.*

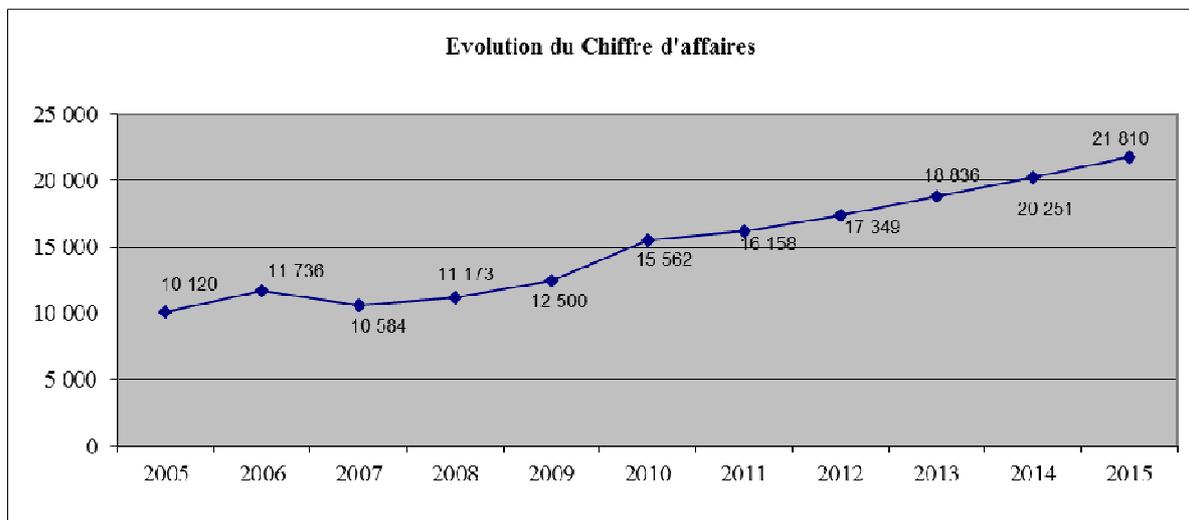
*Le résultat d'exploitation ressort à 3,5 M€, soit 15,9 % du C.A.*

*Après 2 années d'exploitation et le remboursement du prêt consenti pour le financement de ses investissements initiaux, la filiale de confection en Tunisie a procédé au versement de son premier dividende. Les résultats de MILLET Innovation sont ainsi pour la première fois augmentés d'un rendement financier d'un montant de 837,5 K€.*

*Le résultat net ressort ainsi à 3,3 M€, (14,9% du C.A.).*

*En termes de financements, les besoins de fonds de roulement ont été pour partie financés par des crédits à moyen terme, pour un montant de 400 K€. Les investissements industriels ont été financés par la BPI pour un montant de 500 K€.*

### 1.1.1 Le Chiffre d'affaires



#### - LE RESEAU DE LA PHARMACIE

##### o La PHARMACIE EN FRANCE

Les deux dernières années ont vu le déploiement avec succès de la marque dans le domaine de l'orthopédie légère. L'**orthèse correctrice de l'hallux valgus** et l'**orthèse proprioceptive du pouce** sont très rapidement devenues des produits leaders. Les ventes sont passées en phase de réassortiment et continuent de croître grâce aux très bonnes sorties de produits des pharmacies. Les nouvelles campagnes de communication télévisuelles ont permis au produit de concrétiser leur potentiel.

Les ventes des produits historiques de la marque sont quant à elles en léger tassement au cours de cette période.

Le relais de croissance est apporté par le lancement de la **gamme EPITACT® Sport** : Après l'invention du tendon externe qui a fait le succès de l'orthèse correctrice de l'hallux valgus, nous avons été convaincus que nous détenions une « technologie de rupture » susceptible d'apporter une forte valeur ajoutée au monde de l'orthopédie et du sport.

A l'issue de 3 années de recherche, nous avons développé une genouillère ultra légère (-60g) parfaitement adaptée à la pratique sportive et extrêmement différenciée par rapport à la concurrence. Disposant d'une ergonomie incomparable, elle ne glisse pas et ne provoque aucune gêne derrière le genou (pli poplité). La genouillère EPITACT® intègre un tendon en silicone breveté l'EPITHELIUMFLEX® permettant de maintenir la rotule et de stabiliser le genou sans jamais bloquer le mouvement. Elle peut donc être portée en période douloureuse pour soulager le genou, mais aussi en prévention sur le long terme.

Concomitamment au début de la commercialisation, les équipes de Recherche-développement ont poursuivi leurs travaux en vue d'élargissements de la gamme. Ces travaux ont permis d'aboutir à de nouvelles caractéristiques d'élastiques. Une de ces évolutions permet de répondre à l'enjeu de tenue d'une genouillère dans la pratique de toutes les activités sportives et de garantir à tous nos clients un confort optimal. L'élastique de la genouillère FLEX01 a ainsi évolué vers une nouvelle version. Ses avantages sont tels qu'il a été décidé de modifier l'ensemble des genouillères en stock et d'inclure les coûts de cette mise à niveau des stocks dans les comptes de l'exercice 2015.

La gamme EPITACT® SPORT comprend aussi une orthèse hallux valgus (« oignon ») pour améliorer les appuis, des protections plantaires destinées à éviter les échauffements sous l'avant-pied, des solutions pour prévenir les ampoules et les ongles bleus et des innovations qui protègent les malléoles et les tibias.

En 2015, nous avons réalisé un premier cycle d'implantation. Le démarrage des ventes a été soutenu par une campagne de communication intensive en presse, télévision et événementiels tant auprès du grand public que via des supports spécialisés adressés aux sportifs. Ces investissements s'inscrivent dans une logique de création de notoriété de marque à moyen terme. Prioritairement à un enjeu de rentabilité immédiate, ils ont pour but d'analyser le modèle de développement le mieux adapté à ce nouveau marché, auprès d'une nouvelle cible de clientèle,

Compte tenu de ces 2 éléments, le Chiffre d'affaires annuel en France s'établit ainsi à 9,5 M€, en progression de 5,6 % par rapport à celui de l'année 2014.

- La PHARMACIE EN EUROPE

A l'exception de l'Allemagne, marché en cours de réactivation en 2015, tous les marchés européens de la marque EPITACT® sont en progression, et suivent les tendances constatées en France : maturité des produits historiques de podologie, reconnaissance de la place d'acteur sérieux dans l'orthopédie légère, et initialisation du lancement d'EPITACT® Sport.

- Le renouveau dans la dynamique commerciale de notre partenaire sur le marché Belge a contenu le tassement des ventes de la gamme Pharmacie. Les premières implantations de la gamme EPITACT Sport sont intervenues à partir de Septembre 2015 afin de préparer les stocks en pharmacies aux campagnes de communication de 2016. Notre partenaire historique a ainsi augmenté à nouveau l'activité en Belgique, tant auprès des pharmacies que des magasins d'orthopédie.

- En Italie, la force commerciale est acquise à nos produits et mobilisée dans chacun de nos lancements. Compte tenu de son potentiel d'implantation et de référencement auprès des grossistes, les campagnes de communication ont été renforcées pour assurer la sortie de produits. Le schéma de développement montre ainsi à nouveau son efficacité, puisque la rentabilité commerciale se trouve améliorée. Le marché italien est en croissance significative, tant avec les produits d'orthopédie légère que grâce aux implantations de la gamme Sport, démarrées en avril 2015.

- Au Portugal, servi par des investissements de communication renforcés pour l'accompagner dans ses efforts, notre partenaire a réussi à créer une nouvelle dynamique de ventes. Les résultats de la gamme pharmacie sont donc en nette progression. Les ventes de la gamme Sport sont initialisées à partir de

septembre. Si ce marché reste proportionnel à la taille du pays en valeur absolue, son évolution (plus de 31% en 2015) permet d'en améliorer la rentabilité commerciale.

- L'activité de MILLET Innovation sur le marché Suisse est en partie impactée par les effets de stockage / déstockage de notre partenaire. Les premières commandes de la gamme Epitact Sport au 4<sup>ème</sup> trimestre ont permis de stabiliser le chiffre d'affaires total à son niveau de l'année précédente. Les fluctuations du change ont eu un effet comptable positif sur le Chiffre d'affaires, partiellement compensé par la perte de change constatée par ailleurs.

- En Allemagne, le marché de la pharmacie a été mis en sommeil en 2015. Seules les demandes directes ont été satisfaites sans investissements de communication. Cette phase intermédiaire a permis de restaurer un équilibre comptable, en attendant de négocier un accord qui doit permettre d'aborder le marché allemand à la hauteur de son potentiel. Un nouveau contrat a ainsi été signé en fin d'année 2015 avec un acteur majeur en pharmacies en Allemagne pour la distribution sous sa marque de 2 produits phares : la protection Hallux valgus et l'orthèse corrective de l'hallux valgus. Cet accord se traduira par des ventes en 2016. Seule une livraison d'échantillons est intervenue en fin d'année 2015, l'enjeu ayant été par ailleurs de constituer les stocks initiaux. Les ventes auprès des magasins d'orthopédie sont restées stables malgré l'absence de communication vers le grand public. La baisse de chiffres d'affaires n'est donc que le reflet de cette transition.

- En Espagne, notre partenaire a élargi la gamme des produits référencés sous sa marque à l'orthèse proprioceptive du pouce, avec succès. Ce lancement permet de compenser partiellement le fait que les produits historiques ont désormais atteint leur maturité et une stabilité tant en terme de distribution numérique que de niveau de ventes au client final. Quant à la gamme Epitact sport, elle n'a que très partiellement impacté l'activité de l'année 2015 puisque seule une première livraison est intervenue en décembre, en préparation du lancement commercial en 2016. Au total, le Chiffre d'affaires ressort ainsi en légère diminution.

Le Chiffre d'Affaires en pharmacie en Europe s'établit à 10,6 M€, en progression de 10,9% par rapport à celui de l'année 2014 (9,5 M€).

- **LES DISTRIBUTEURS VEPECISTES ET DISTRIBUTEURS EN PODOLOGIE (FRANCE ET EXPORT)**

Ces distributeurs, vepécistes et distributeurs en magasins d'orthopédie en France et en Europe, continuent à nous faire confiance en référencant nos innovations. Nous subissons cependant les variations impactant leurs propres activités. Le chiffre d'affaires est ainsi en diminution de 100 K€.

- **LE RESEAU DE LA VENTE PAR CORRESPONDANCE**

Ce réseau historique de MILLET Innovation a été dynamisé par la mise en ligne des nouveaux sites internet marchands, epitactsport.com et epitact.com. Ces nouveaux outils vont permettre d'appréhender de nouveaux outils de développement et d'animation de réseaux numériques. L'activité se tasse légèrement (- 80 K€).

Globalement, le Chiffre d'affaires poursuit sa croissance au même rythme qu'en 2014 : il atteint 21 810 K€, en progression de 7,6 % par rapport à celui de l'année 2014 (20 251 K€). Plus de 51 % sont réalisés à l'exportation.

## 1.1.2 Les charges d'exploitation

### 1 *Les achats consommés : matières premières, marchandises, fournitures et sous-traitance de capacité*

Les achats consommés relatifs à l'activité productive de l'année 2015 paraissent globalement stabilisés. Deux effets se compensent :

- la part de l'activité réalisée avec des produits d'orthopédie, avec une plus forte valeur ajoutée, est encore en progression,
- la gamme sport est pour le moment très minoritaire dans le chiffre d'affaires. Les produits sont plus complexes, ont une composante en tissus techniques plus importante que la plupart de nos autres produits, ce qui induit des coûts d'achats proportionnellement plus élevés, mais ces éléments ont une portée limitée dans les comptes de l'exercice 2015.

La filialisation de l'activité de confection n'a pas eu d'impact dans les comptes d'exploitation dans la mesure où il s'agissait pour MILLET Innovation d'intégrer une activité jusque là gérée en sous-traitance, en maintenant les conditions économiques d'exploitation ayant prévalu jusque là.

### 2 *Les charges externes*

#### 2.1 *Les dépenses de communication et de commercialisation*

Elles constituent la majeure partie des charges externes et recouvrent :

- les investissements réalisés en outils commerciaux pour tous les réseaux : campagnes TV (coût des spots), campagnes en presse écrite, mailing à nos clients particuliers, aux pharmaciens et podologues partenaires, participations à des salons...
- la rémunération de nos partenaires en Europe, proportionnelle au chiffre d'affaires, dont le montant total suit la contribution des différents pays à l'activité globale.

Les ventes sont soutenues par des campagnes de spots télévisuels et de presse écrite dans tous les pays ouverts. Elles ont été renforcées suite à l'implantation de l'orthèse proprioceptive du pouce.

De nouveaux investissements de communication ont également été réalisés en France en 2015 de façon à accompagner le lancement de la gamme EPITACT® Sport en France. L'objectif est de créer rapidement une notoriété de la marque auprès des sportifs pratiquant, des professionnels intervenant sur les pathologies liées à la pratique sportive ou au cours de la reprise d'une activité. Outre les outils de communication habituels, EPITACT Sport a par ailleurs été présente dans de grandes manifestations sportives. L'analyse des retombées commerciales de ces différentes opérations a été menée afin d'affiner la stratégie adéquate pour ce nouveau marché et de l'adapter en 2016.

Ces dépenses de communication n'ont que très peu concerné les marchés européens, l'implantation de la gamme n'ayant débuté que progressivement en 2ème partie d'année, ils seront concernés en 2016.

Elles ont un effet comptable immédiat sur la rentabilité d'exploitation, détaché de leur potentiel économique futur.

#### 2.2 *Les frais généraux de fonctionnement*

Les frais généraux de fonctionnement sont globalement stables.

### 3 *Les Charges de personnel*

Les charges de personnel sont stables en proportion du Chiffre d'affaires. Leur évolution en valeur absolue résulte à parts égales de deux facteurs :

- le coût de la force de vente en pharmacies en France, lié à l'augmentation du chiffre d'affaires,
- quelques renforts opérationnels ponctuels, les évolutions de salaires, et une nouvelle ressource commerciale.

Hors charges de personnel liées aux VRP multicartes, la masse salariale brute relative aux salariés permanents évolue de 8,9% (Cf infra, partie consacrée au rapport social pour plus de détail).

Pour le CICE (Crédit d'impôt Compétitivité Emploi), nous avons fait le choix, conforme aux préconisations du CNC d'une comptabilisation en déduction des charges de personnel. D'un montant total de 69 921 €, ce crédit d'impôt constitue une aide significative à la poursuite des investissements dans l'innovation, facteur clé du développement et de la pérennité de l'entreprise.

Nos charges sociales incluent par ailleurs le forfait social relatif aux opérations d'épargne salariale : Participation des salariés aux résultats, supplément de participation et placement de jours de congés payés sur le PERCO.

Après neutralisation de ces éléments, les cotisations sociales augmentent de 1 point de salaire brut.

### 1.1.3 Le résultat d'exploitation

Dans cette phase de construction d'un nouveau pan de son activité, MILLET Innovation a consacré une part plus importante de ces ressources aux investissements commerciaux, et a pris en considération deux éléments d'exploitation « exceptionnels », au sens de non récurrents, dans l'établissement de ses comptes de l'exercice 2015 :

- d'une part, l'amélioration de la genouillère Epitact® Sport : la décision de procéder à une mise à niveau de l'ensemble des stocks, stocks constitués et stocks implantés auprès des clients, a été prise en septembre 2015 au vu des avantages apportés par la nouvelle version d'élastique tout juste développée. Les coûts induits par cette décision sont provisionnés dans les comptes de l'exercice 2015 pour un montant relatif aux stocks de 90,7 K€ et pour le risque de coût de mise à niveau des stocks dans les pharmacies de 136 K€.

- l'analyse des commandes de réassort de l'année 2015 met en évidence un risque de retours de certains produits de la gamme Sport implantés en pharmacies. Ce risque, mesuré, a été pris en compte via une provision, d'un montant de 64 K€.

Par ailleurs, la mise en exploitation des frais de développement de la gamme EPITACT® Sport et des investissements de création des films publicitaires conduit à une évolution sensible du montant des amortissements.

Finalement, le résultat d'exploitation ressort ainsi à 3 470 K€, soit 15,9 % du C.A. Les niveaux de performance atteints au cours des années précédentes a permis à MILLET Innovation d'aborder sereinement cette nouvelle phase de son développement.

### 1.1.4 Le résultat financier

Après finalisation du remboursement de son prêt, la filiale de confection en Tunisie, MI Confection, a été en mesure de procéder pour la première fois à une distribution de résultats. MILLET Innovation a ainsi perçu un dividende de 837,5 K€.

La position de trésorerie, globalement excédentaire sur l'année, a permis de ne pas avoir recours à l'escompte d'effets de commerce, et de réaliser des produits de placements (supports monétaires exclusivement) pour 51 K€.

Les intérêts des crédits moyen terme représentent une charge stable de 99 K€ en 2015.

Les différences de change concernent essentiellement les opérations en Francs Suisses. Afin de limiter son exposition, la société dispose d'un compte dans la devise permettant de gérer au mieux les encaissements et les décaissements, et procède à la souscription de ventes à terme sur une partie du flux net.

Le résultat financier, fortement impacté par le dividende reçu, ressort à 724,1 K€ ; hors dividende, il s'établirait à -113,3 K€, soit -0.5 % du C.A.

### 1.1.5 Le résultat exceptionnel

MILLET Innovation a été reconnue dans son droit en première instance suite à un litige commercial intervenu en 2013. Le délai d'appel étant également apuré à la date de clôture de l'exercice 2015, la provision a été reprise dans son intégralité (+ 400 K€).

Suite à l'analyse des perspectives d'exploitation des actifs incorporels, le risque d'écart entre la valorisation de ces actifs au bilan, et les flux potentiels futurs a été pris en compte : ils ont été dépréciés pour un montant de 88 K€. Les dépréciations concernent des frais de recherche et développement ne relevant pas à ce jour des priorités commerciales stratégiques identifiées pour la société ; elles ne présument pas d'une quelconque absence d'intérêt pour la société ou pour une société partenaire. En effet, des contacts montrent l'intérêt des technologies développées. En l'absence de visibilité sur les résultats potentiels d'une exploitation commerciale et sur le délai de réalisation, le risque identifié a été pris en compte par la société.

Certains actifs de propriété industrielle concernaient des procédures d'extension qui n'ont pas été finalisées. Ces actifs ont été sortis, avec un impact négatif net de 14,8 K€.

### 1.1.6 Le résultat net

#### 1. La participation des salariés aux résultats

Outre la participation aux résultats calculée selon la formule légale, et s'élevant à 216,8 K€ au titre des résultats de l'exercice 2015, les comptes sont impactés par deux suppléments de participation :

La Loi n°2011-894 du 28 juillet 2011 a institué une prime de partage des profits, à laquelle la société MILLET Innovation est assujettie du fait de son statut juridique et de son effectif. Afin de favoriser l'épargne salariale, en concertation avec le Comité d'entreprise, il a été décidé de substituer à la prime de partage des profits, un SUPPLEMENT DE PARTICIPATION, fixé à 18 % de la participation calculée au titre de l'exercice de référence. Compte tenu des dividendes par actions versés respectivement au cours des exercices 2013 à 2015, le supplément de participation est acquis aux salariés. Calculé sur les résultats de l'exercice 2015, à verser aux salariés en 2016, il a été provisionné dans les présents comptes, pour un montant de 39 K€.

Le Directoire a constaté lors de l'établissement de ses comptes prévisionnels que l'application de la formule légale conduisait à calculer une participation inférieure à celle qui aurait été perçue par les salariés si MILLET Innovation n'avait pas perçu de dividende de sa filiale de confection. Le Directoire a décidé de compenser cet effet pervers en versant un supplément de participation exceptionnel garantissant l'absence d'impact pour le personnel qui contribue effectivement aux résultats réalisés en France. Ce supplément de participation s'élève à un montant total de 20,2 K€.

#### 2. Le résultat net

Après constat des Crédits d'impôt de l'exercice, dont Crédit d'impôt recherche pour un total de 156,6 K€, le résultat net après impôt de MILLET INNOVATION ressort à **14.9 % du C.A.**, soit **3 256 K€**, en **progression de 30,2 %** par rapport au résultat de l'exercice 2014.

## 1.2 LES INVESTISSEMENTS DE RECHERCHE-DEVELOPPEMENT

Les récentes innovations mises sur le marché ont démontré l'intérêt pour une PME industrielle de maintenir un rythme élevé d'innovations produits : optimiser l'utilisation de ses réseaux et alimenter un cycle de progression constante et maîtrisée de son activité. Cela lui permet aussi, dans un cercle vertueux, de renforcer en permanence sa capacité d'innovation et de création de perspectives supplémentaires par l'ouverture à de nouvelles briques technologiques.

Une nouvelle étape a été franchie par MILLET Innovation en 2015 grâce à l'acquisition d'une nouvelle technologie d'application de silicones. Suite à la signature en fin d'année 2014 d'un accord de transfert de technologie, l'équipement industriel a été livré en Mai 2015 et les équipes internes ont été formées à son utilisation pour parvenir à l'autonomie en cette fin d'année. Nous internalisons ainsi la capacité de production adaptée aux perspectives de la gamme sport. Surtout, nous disposons du savoir-faire qui va permettre d'en extrapoler les usages vers de nouvelles possibilités aussi nombreuses que différenciées. Ce projet de transfert de technologie a requis un investissement significatif (plus de 500 K€ au total), dont le financement a été opéré par la BPI afin d'adapter les modalités de remboursement aux délais de retour sur investissement. Il correspond autant à un outil productif qu'à un outil de Recherche-développement.

MILLET Innovation investit un niveau global constant de 2,3 % de son C.A. dans le développement d'innovations (investissement total en R&D de 510,6 K€). Les charges d'exploitation (charges de personnel et frais de structure) consacrées à ces activités de développement ont été immobilisées (339 K€), conformément à la méthode comptable préférentielle en la matière, déjà appliquée depuis 2005.

Les ressources humaines consacrées aux activités de recherche et développement sont constituées d'une équipe pluridisciplinaire, dans laquelle la créativité et la définition des projets prioritaires s'appuient sur

- des compétences « amont » d'analyse des pathologies majeures, de leurs facteurs d'apparition ou d'installation et ainsi des enjeux du développement,
- une capacité d'analyse scientifique et réglementaire,
- et des compétences aval de conception des patronages et de maîtrise des techniques de confection garantissant l'adéquation du produit à sa vocation technique.

La mobilisation des énergies a permis d'aboutir en fin d'année 2015, à l'issue d'un processus de développement de seulement une année, à deux nouveaux produits. Ces deux produits s'appuient sur le même brevet permettant de mouler l'orthèse de maintien au plus près de la morphologie de chacun de nos utilisateurs pour un confort optimal et une correction adaptée, et adaptable dans le temps. MILLET Innovation met ainsi sur le marché français deux orthèses rigides de maintien :

- une **orthèse de nuit pour la rhizarthrose du pouce**,
- une **orthèse de nuit pour l'hallux valgus**.

La vocation de ces produits est d'assurer un maintien de l'articulation en position neutre grâce à des renforts latéraux pendant la nuit alors que le relâchement naturel des tissus est générateur de douleurs, et propice à la poursuite du processus de déformation.

Ces produits ont donc une action complémentaire à celle des orthèses souples qui ont fait le succès d'Epitact depuis quelques années.

Les travaux ont par ailleurs été poursuivis sur 3 projets de création de produits, qui devraient compléter la gamme Epitact Sport et la gamme Pharmacie à moyen terme, et valoriser à nouveau le réservoir de briques technologiques de l'entreprise, en apportant à nos utilisateurs une véritable innovation dans le confort et dans l'efficacité. L'une d'entre elle a donné lieu au dépôt d'un brevet qui sera générique à plusieurs produits.

La nécessité de protéger l'innovation par brevet est prise en compte de façon permanente dans le processus de Recherche-développement. Deux nouveaux brevets ont donc été déposés en 2015, portant le patrimoine de l'entreprise à 26 brevets (1 sous contrats de licence). Tous les brevets sont en cours d'exploitation ou disposent de perspectives d'exploitation en cohérence avec leur valorisation à l'actif.

## 1.3 LA POLITIQUE INDUSTRIELLE ET ENVIRONNEMENTALE

### 1.3.1 Les moyens industriels

MILLET INNOVATION dispose d'un **équipement industriel à maturité** : la plupart des phases de production pour les principales références produits ont été industrialisées. Les pièces majeures de cet équipement sont désormais amorties en intégralité. Les aménagements, optimisations peuvent ainsi être menés sans impacter significativement les coûts de production par un mécanisme naturel de compensation.

Le parc industriel nous permet toujours de disposer d'un champ des potentialités de production et d'innovation adapté à nos besoins, et d'un savoir-faire industriel unique (machines spéciales développées en interne).

La qualité de cet équipement et la répartition de l'activité de production entre les différentes machines permettent encore de valider une marge de manœuvre en terme de capacité de production :

- en moyenne, le taux d'occupation machine s'établit à 30 % (maximum 59 % pour l'outil le plus utilisé)
- la production est réalisée avec une équipe de production, en travail à la journée.

Nous disposons donc d'un levier indispensable pour envisager la poursuite de l'expansion géographique et la création de produits nouveaux.

Comme évoqué ci-dessus, la palette des procédés industriels a été élargie en 2015 grâce à un contrat de transfert de technologie signé avec un industriel français disposant d'un savoir-faire original. L'acquisition de ce procédé industriel, complémentaire de ceux déjà maîtrisés par MILLET innovation, permet de sécuriser les approvisionnements, d'intégrer un nouveau savoir-faire et l'outil industriel associé, et surtout d'élargir les briques technologiques disponibles pour la conception de nouveaux produits. L'équipement passe en phase d'exploitation industrielle à compter de janvier 2016. Cet outil est intégré à nos secrets de fabrique.

Afin de répondre avec plus d'efficacité aux exigences de **planification de la production**, de s'adapter à la multiplication des références et d'intégrer les complexités et multiples facteurs liés aux flux d'exportation, un projet d'élargissement des fonctionnalités du système d'information a été initialisé. Il devrait permettre de gérer le plan d'approvisionnement et le plan de production de manière intégrée et liée aux prévisions de vente. Il sera effectif à compter du 2<sup>ème</sup> semestre 2016.

L'**entrepôt de stockage** en grande hauteur construit en 2012 est toujours adapté aux volumes traités, dans la mesure où la capacité de stockage avait été dimensionnée en relation avec les perspectives de l'entreprise. Nous avons constitué un stock de sécurité important car nous ne sommes pas confrontés pour l'essentiel de nos produits à une problématique de péremption et nous devons faire face à des variations saisonnières de l'activité significatives. Les niveaux ont été définis de façon à nous protéger d'éventuels décalages d'approvisionnement, à anticiper de brusques augmentations des volumes de ventes et à lisser annuellement l'activité de production.

### 1.3.2 La politique industrielle

MILLET INNOVATION consacre ses ressources aux activités industrielles à valeur ajoutée, et recourt ainsi à la sous-traitance pour les opérations qui ne touchent pas au cœur de ses technologies et savoir-faire. Parmi celles-ci, des compétences particulières sont à mettre en œuvre en matière de couture :

- pour maintenir un niveau élevé de qualité et de performances,
- pour prendre en charge des patronages complexes et intégrant de nouveaux matériaux.

Une capacité de confection adaptée a donc été intégrée dans le périmètre de l'entreprise à compter de 2013.

### ***La filialisation de l'activité de confection***

L'intégration de cette activité de confection a fait sortir une partie significative de la capacité de confection du régime de la sous-traitance par des tiers non affiliés.

La filiale travaille à façon pour MILLET Innovation, en réalisant les opérations de couture et d'emballage, pour nous retourner des produits finis, prêts à la vente.

La filiale compte 3 années d'exploitation. Les liens étroits développés avec les équipes sur place ont permis de créer une dynamique de groupe. La filiale consacre plus de 95 % de ses activités aux besoins de MILLET Innovation. En 2015, elle a relevé de nouveaux challenges :

- adapter la capacité de production aux évolutions de l'activité de MILLET innovation,
- faire évoluer les compétences des équipes pour répondre aux exigences qualité et techniques des produits de la gamme Sport dont le processus de confection est beaucoup plus complexe que les produits historiques,
- fidéliser ces ressources pour capitaliser sur les compétences acquises,
- répondre avec succès aux exigences posées par l'audit qualité réalisé par notre nouveau partenaire en Allemagne.

MILLET Innovation s'attache par ailleurs à soutenir le management local dans une politique de gestion des ressources humaines qui garantisse des conditions de travail similaires aux standards appliqués par MILLET Innovation en France, tant en terme de santé, de sécurité, et d'évolution des niveaux de vie.

Les perspectives de la filiale sont strictement liées au niveau de l'activité de MILLET Innovation.

Cette filialisation n'impacte pas les conditions économiques de nos activités à moyen terme.

Une activité de sous-traitance externe subsiste de manière à conserver ou à construire des lieux de compétence complémentaires permettant de faire face à d'éventuels besoins nouveaux en volume, de maintenir une sécurisation de nos approvisionnements et de faire travailler des ateliers protégés.

### ***Le Recours à la sous-traitance***

La sous-traitance de capacité est utilisée selon plusieurs axes :

- le tissage de liens forts et durables avec les sous-traitants pour les grandes séries, gages de qualité et d'écoute réciproques, et surtout de développement de compétences techniques croisées, chacun capitalisant sur les savoir-faire spécifiques développés par l'autre partie ;
- le recours aux ateliers protégés, structure d'accueil de travailleurs handicapés.

### ***Le Choix des fournisseurs***

La relation de proximité est privilégiée à chaque fois que cela est possible, comptant sur le « tissage » de relations partenariales avec nos fournisseurs, choisis pour la maîtrise de leur métier, leur technicité, et pour bénéficier de réactivité, d'adaptabilité, d'écoute relativement à la spécificité de certaines de nos demandes.

En 2015, 54,6 % des achats de production (Matières premières, Marchandises, Fournitures, et sous-traitance) ont été réalisés en France, et 4,6 % en Union Européenne.

### 1.3.3 La politique environnementale

Nous privilégions le développement de produits de qualité, « lavables et réutilisables », disposant d'une longue durée de vie. Cette démarche limite considérablement les déchets en comparaison avec des produits jetables dont le seul équilibre économique passe par les volumes.

Les installations industrielles de MILLET INNOVATION ne sont pas classées, ni considérées comme des activités polluantes au sens de la réglementation, par l'absence de rejets dans l'air, l'eau ou le sol affectant l'environnement.

La société n'a pas, pour le moment, engagé de démarche d'évaluation ou de certification en matière d'environnement. Une démarche de sensibilisation du personnel en termes de consommation de papier, de gestion des déchets a été entreprise pour que l'impact environnemental des activités soit intégré dans les actes de gestion de l'entreprise.

Aucune provision ou garantie pour risque en matière d'environnement ne s'est avérée nécessaire au titre des activités.

#### *La gestion des déchets*

Une gestion de déchets a été mise en place avec un partenaire externe :

- pour la récupération des déchets cartons, triés par nos équipes,
- pour la valorisation des déchets bois,
- pour le traitement des déchets industriels (gels de polymère et huiles...).

Les dépenses de traitement des déchets s'élèvent pour l'exercice 2015 à 6,7 K€. (2014 à 6,5 K€.)

#### *La consommation énergétique*

Les outils industriels fonctionnent à l'électricité. Leur conception étant réalisée en interne, elle intègre la notion de consommation énergétique. Certains procédés de fabrication nécessitent une température élevée. Pour limiter les déperditions, les machines sont équipées d'une isolation thermique.

La société a investi dans la mise en place de bâches sur les sky-dômes de façon à limiter les efforts de climatisation en période de chaleurs.

Les services administratifs sont sensibilisés aux économies d'énergie, et des procédures internes permettent de gérer la mise en veille des appareils, notamment des ordinateurs, et le contrôle des éclairages des zones de circulation pendant les périodes de fermeture des bureaux.

#### *La politique en matière de transport*

Chaque fois que cela est possible, notamment dans le cadre des relations avec nos partenaires européens, les transports sont optimisés par une rotation mensuelle.

## 1.4 EVOLUTION DES RESSOURCES HUMAINES

### 1.4.1 Les effectifs

Les Effectifs en ETP se répartissent comme suit :

Catégorie	Date	Ouvriers	Employés	Cadres	Sous total	VRP	Total
<b>Hommes</b>	<b>31/12/2015</b>	7,4	2,0	4,9	14,3	20,0	<b>34,3</b>
	31/12/2014	7,0	2,0	4,5	13,5	17,1	<b>30,6</b>
<b>Femmes</b>	<b>31/12/2015</b>	6,4	10,2	9,2	25,8	15,2	<b>41,0</b>
	31/12/2014	6,0	11,4	8,9	26,3	13,8	<b>40,1</b>
<b>Total</b>	<b>31/12/2015</b>	<b>13,8</b>	<b>12,2</b>	<b>14,1</b>	<b>40,1</b>	<b>35,2</b>	<b>75,3</b>
	31/12/2014	<b>13,0</b>	<b>13,4</b>	<b>13,4</b>	<b>39,8</b>	<b>30,9</b>	<b>70,7</b>

L'effectif salarié au 31/12 de l'exercice est constitué de la façon suivante :

Catégories	Ouvriers	Employés	Cadres	TOTAL	VRP	TOTAL
<b>Hommes</b>	7	2	7	<b>16</b>	20	<b>36</b>
<b>Femmes</b>	6	12	10	<b>28</b>	16	<b>44</b>
<b>Total</b>	13	14	17	<b>44</b>	36	<b>80</b>

### 1.4.2 Les mouvements de personnel

*Les embauches en Contrat à Durée Indéterminée*

Catégories	Ouvriers	Employés	Cadres	VRP
<b>Hommes</b>	0	0	0	0
<b>Femmes</b>	0	1	0	1
<b>Total</b>	0	1	0	1

Les projets de développement en cours ont permis de confirmer un contrat à durée indéterminée au sein de l'équipe de R&D.

*Le recours aux Contrats à Durée Déterminée (CDD)*

Le tableau ci-après indique le nombre de contrats CDD intervenus au cours de l'année, répartis par sexe et par catégories.

Catégories	Ouvriers	Employés	Cadres	VRP	Rempl. congé maternité / parental	Rempl. absence maladie	Nouveaux marchés / projets	Accroiss. d'activité
<b>Hommes</b>	2	0	2	0	0	0	1	3
<b>Femmes</b>	2	3	0	0	1	0	0	4
<b>Total</b>	4	3	2	0	1	0	1	7

L'évolution des activités, saisonnière, a conduit à recourir à des contrats à durée déterminée pour renforcer les effectifs permanents.

La durée d'un contrat à durée déterminée moyenne est environ de **4,4 mois**.

**Les départs**

Les départs intervenus en 2015 se répartissent de la façon suivante :

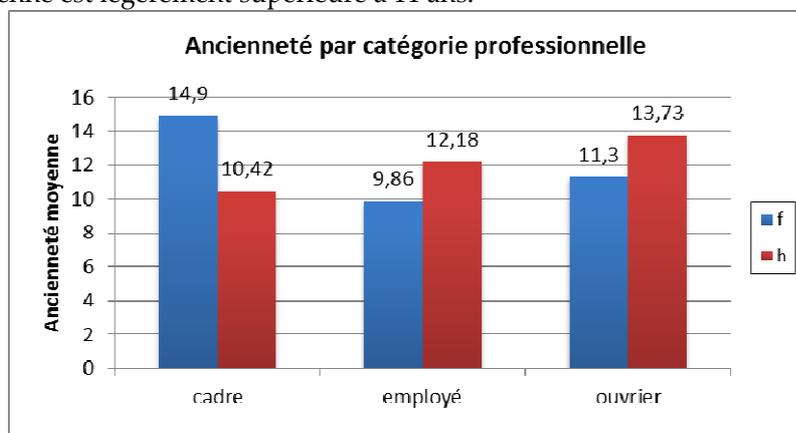
Catégories	Ouvriers	Employés	Cadres	VRP	Total	Fin de contrat	Départ volontaire à la retraite	Démission
Hommes	0	0	0	0	0	0	0	0
Femmes	0	0	0	1	1	0	1	0
Total	0	0	0	1	1	0	1	0

**L'ancienneté des salariés**

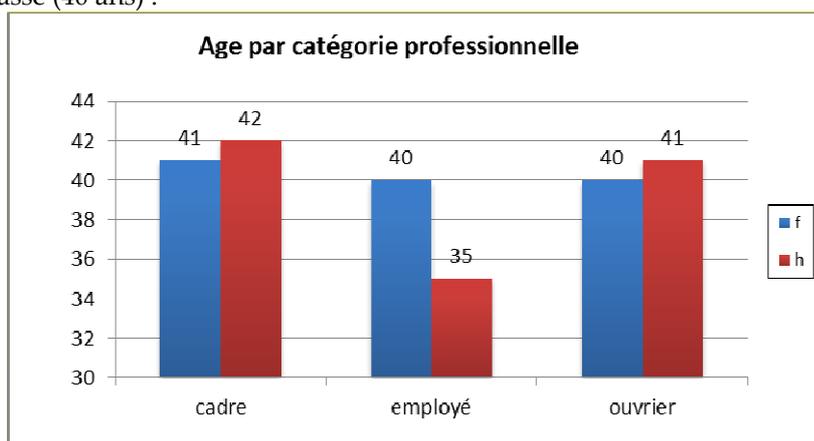
Signe de l'implication et de la fidélisation des salariés, la société bénéficie d'un turnover très faible. Cette solidité de nos équipes leur permet d'évoluer dans leurs postes et en responsabilité, d'accompagner les évolutions de l'entreprise.

L'efficacité des équipes et de l'organisation est un facteur majeur de la rentabilité.

L'ancienneté moyenne est légèrement supérieure à 11 ans.



Cette politique est d'autant plus importante que nous pouvons capitaliser sur des effectifs avec une moyenne d'âge basse (40 ans) :

**1.4.3 L'organisation du temps de travail**

Les salariés bénéficient d'un accord sur l'aménagement du temps de travail prévoyant l'attribution annuelle de

- de 19 jours de RTT pour les non-cadres,
- de 12 jours (en moyenne, variable selon les années) de RTT pour les cadres.

Tous les salariés de l'entreprise travaillent à la journée, aucun travail en équipe n'a été mis en place.

Aucune heure supplémentaire n'a été réalisée. En production, la priorité a été donnée à la polyvalence, la création d'emplois fixes et au lissage annuel de l'activité à chaque fois que cela était possible.

#### *Le travail à temps partiel*

Toutes les demandes de passage à temps partiel formulées pendant l'année ont été acceptées. Aucune demande de retour à temps plein n'a été formulée en 2015.

Le travail à temps partiel est pratiqué de la façon suivante :

Catégories	Ouvriers	Employés	Cadres
<b>Hommes</b>	0	0	4
<b>Femmes</b>	0	11	4
<b>Total</b>	0	11	8

#### *L'absentéisme :*

Les arrêts maladie inférieurs à 1 mois représentent 311 heures au total – 11 salariés concernés (231 heures pour 7 salariés en 2014) :

- soit en moyenne pour les personnes concernées : 4 jours d'absence par an et par salarié (vs 4,7 jours en 2014),
- soit 0.2 année-homme. (0,1 en 2014).

Une absence est en cours en fin d'année 2015 pour cause d'accident du travail, aucune absence pour maladie professionnelle n'a été à subir.

En ce qui concerne les congés maternité et paternité, cela représente 88 jours-homme d'absence.

### **1.4.4 L'action sociale : Prévoyance, formation, handicap**

#### *La prise en charges des Frais de soins de santé*

Afin d'assurer le maintien d'une bonne couverture de tous les actes de santé des salariés, l'employeur a mis en place un régime commun à toutes les catégories de personnel permanent, et prend en charge la totalité de la cotisation (familiale). Pour un salarié qui travaille 12 mois, cela représente un complément de salaire annuel de 1 818 €.

Une couverture complémentaire frais de soins de santé a également été mise en place à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2014 à destination des VPR Multicartes, afin qu'ils puissent bénéficier d'une participation de l'employeur à cette garantie indispensable.

#### *La Prévoyance*

Une couverture Prévoyance collective (Décès, incapacité, invalidité et rente éducation) a été mise en place pour la protection des salariés. Commune à toutes les catégories de personnel permanent, elle est prise en charge à 20 % par les salariés, 80 % par l'employeur.

#### *La Formation*

MILLET Innovation a poursuivi sa politique de formation autour de 3 axes prioritaires :

- renforcer les compétences professionnelles des salariés, sur un plan technique d'une part, sur un plan managérial d'autre part,
- préserver la sécurité et la santé des salariés au travail, en menant des formations-actions préventives sur les risques professionnels et gestes et postures – les deux services ayant les actions les plus sollicités physiquement ont bénéficié de cette action en 2015

- renforcer la cohésion inter-services par le partage de savoir-faire et techniques transversaux (formation à Excel, par exemple).

Des formations ont été réalisées dans le cadre du plan de formation :

Intitulé de la formation	Durée (en jours)	dont Cadres	dont Non Cadres	dont vrp	dont Hommes	dont Femmes	Total
LE CHSCT NOUVEAU MEMBRE	1		1			1	1
COMMUNICATION : CONSTRUIRE UNE RELATION INTERPERSONNELLE AU TRAVAIL	3 x 2 jours		3			3	3
COMMUNICATION : CONSTRUIRE UNE RELATION INTERPERSONNELLE AU TRAVAIL-BILAN	1	1	3			4	4
RECYCLAGE HABILITATION ELECTRIQUE	1.5	1	1		2		2
RECYCLAGE SST	1	1	5		3	3	6
RECYCLAGE HABILITATION ELECTRIQUE	1.5		1		1		1
RECYCLAGE CACES R389 CAT3	2		2		2		2
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>3</b>	<b>16</b>	<b>0</b>	<b>7</b>	<b>12</b>	<b>19</b>

Des formations de développement de compétences ont été réalisées via le dispositif du DIF en accord avec les salariés dans la mesure où ceux-ci disposaient d'un compteur DIF ayant atteint son plafond.

Intitulé de la formation	Durée (en jours)	dont Cadres	dont Non Cadres	dont vrp	dont Hommes	dont Femmes	Total
SAGE PAIE DSN 2015 - S. LAINE	3,00	1				1	1
PREVENTION DES RISQUES LIES A UNE ACTIVITE PHYSIQUE	2,00		5		5		5
EXCEL INITIATION	2,00		4		1	3	4
EXCEL CONSOLIDATION	2,00	2	4		1	5	6
EXCEL CONSOLIDATION	2,00	3	3			6	6
EXCEL PERFECTIONNEMENT	2,00	3	3		1	5	6
REGLES INCOTERMS 2010	1,00	1	1			2	2
ANGLAIS SEMI INTENSIF	2,50	1			1		1
PREPARER ET CONDUIRE LES ENTRETIENS ANNUELS FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT AU SERVICE DE LA REUSSITE	1,50		3		2	1	3
COMMUNIQUER EFFICACEMENT	2,00	1				1	1
SAVOIR GERER LES SITUATIONS CONFLICTUELLES	2,00	1				1	1
<b>TOTAL</b>	<b>26,00</b>	<b>14,00</b>	<b>23,00</b>	<b>0,00</b>	<b>11,00</b>	<b>26,00</b>	<b>37,00</b>

Au total, 19 actions de formations (14 en 2014) ont été réalisées, représentant 280 heures (356 heures en 2014). Elles ont été financées par l'entreprise en majeure partie, la réforme de la formation professionnelle impactant les modalités de financement et d'imputation des dépenses.

Hors charges de personnel, les dépenses de formation s'élèvent à 42 607 €, soit 1,64 % de la masse salariale brute. Comme au cours des années précédentes, le budget consacré à la formation est supérieur au minimum légal.

#### b- le CPF – compte personnel de formation

Suite à la réforme de la Formation professionnelle, les salariés ont reçu une information détaillée sur la création de leur compte personnel de formation se substituant au dispositif du DIF. Ils sont accompagnés individuellement à la création de leur dossier de formation s'ils en expriment le besoin.

#### *L'action en faveur de l'emploi de travailleurs handicapés*

Notre obligation légale d'emploi de travailleur handicapé – établie à 6 unités- est remplie en totalité, par l'emploi direct et par les partenariats avec des CAT/ESAT (dans la limite de 50% de l'obligation).

#### *Les œuvres sociales*

Le budget alloué au Comité d'Entreprise au titre des œuvres sociales est le suivant :

- Budget de fonctionnement 331 € - le Comité d'entreprise a décidé de renoncer à la majeure partie de ce budget en l'absence de dépenses, l'ensemble des structures étant mise à disposition à titre gratuit par l'employeur ;
- Budget social 24 880 €, soit 1 % de la masse salariale brute.

Outre le versement d'accompagnements financiers liés à des événements familiaux, le comité d'entreprise convie les salariés à 2 manifestations génératrices de convivialité par an.

### **1.4.5 Hygiène, Sécurité et Conditions de travail**

Le CHSCT est composé de 3 membres, 1 représentant maîtrise et cadres, 2 représentants non cadres

Le CHSCT s'est réuni 3 fois en 2015.

#### *Hygiène*

MILLET INNOVATION a renouvelé les tenues de travail pour les salariés soumis à des contraintes d'usure et de salissure particulières : les équipes de production, gestion du magasin et préparation des commandes.

#### *Sécurité et conditions de travail*

La mise à jour permanente du document unique d'évaluation des risques permet à l'entreprise de travailler en étroite collaboration avec le CHSCT, d'identifier les situations nécessitant un plan d'action, et de suivre leur mise en œuvre.

Les locaux sont visités trimestriellement par le CHSCT afin d'identifier les facteurs de risques, et d'échanger avec le personnel.

Le CHSCT échange de façon permanente sur les changements dans les conditions de travail, environnementales ou techniques.

Un contrôle de la CARSAT a été effectué en 2015, il a constaté les actions préventives et améliorations apportées aux conditions de travail et dispositifs de sécurité. L'Inspecteur a émis un avis plutôt positif, aucune demande formelle d'action n'a été formulée. Le rapport alerte la société sur des points d'attention et d'amélioration quant à différents risques exogènes :

- le Risque routier, notamment la sensibilisation des VRP,
- les Risques de TMS et risques psychosociaux, le CHSCT est sensible et en veille quant à ces aspects,
- les risques liés aux transporteurs : les consignes de Chargement et déchargement ont été affinées et affichées,

- la veille sur les conditions de travail chez nos sous-traitants, ce que nous prenons en compte lors de nos audits et visites régulières.

### 1.4.6 Rémunérations et Politique salariale

#### *Evolution des salaires en 2015*

		Evolution moyenne des salaires	
		2015 vs 2014	2016 vs 2015
Cadre	Femme	6,86%	7,79%
	Homme	2,30%	2,81%
<b>Total cadres</b>		<b>5,03%</b>	<b>5,80%</b>
Non cadre	Femme	3,89%	4,62%
	Homme	4,03%	4,75%
<b>Total non cadres</b>		<b>3,94%</b>	<b>4,67%</b>
<b>Total</b>		<b>4,34%</b>	<b>5,08%</b>

Le salaire minimum d'accueil des salariés en contrat à durée indéterminé a été fixé 5 % au dessus du SMIC. Tous les salariés en CDI employés à ce jour sont au dessus de ce seuil.

#### *Participation des salariés aux résultats*

Un accord de participation est en vigueur depuis 2005. Il reprend la formule légale de calcul de la Réserve Spéciale de Participation. La participation est répartie de façon égalitaire entre les salariés, au prorata des temps de présence effective de chacun au cours de l'exercice concerné.

Pour répondre à l'institution par la Loi d'une prime de partage de profits, dite « prime dividendes », un accord d'entreprise a été signé mettant en place un supplément de participation (Cf supra 1.1.6). Un supplément exceptionnel de participation a été attribué aux salariés au titre des résultats de l'exercice 2015 afin de compenser un effet de la formule légale jugé comme non légitime : l'inscription dans les comptes du dividende de la filiale tunisienne conduisait à réduire le montant de la participation des salariés.

Ces accords et décisions ont permis d'attribuer les sommes suivantes aux salariés :

Au titre de l'exercice	RSP totale	Supplément de RSP	Supplément exceptionnel	TOTAL DISTRIBUÉ
2014	264 499 €	47 610 €		<b>312 109 €</b>
2015	216 795 €	39 023 €	20 217 €	<b>276 035 €</b>

#### *Epargne Salariale*

Dans une logique de fidélisation de ses ressources humaines, et d'implication dans le développement et les enjeux de la société, MILLET INNOVATION a mis en place un Plan d'Epargne Entreprise, destiné à accueillir les placements de participation et l'épargne volontaire des salariés.

A compter d'octobre 2011, un PERCO (Plan d'Epargne Retraite Collectif) a également été mis en place pour faciliter l'Epargne retraite. Désormais le PERCO peut recevoir le placement de jours de congés payés non pris, dans la limite de 5 jours par an. 14 salariés ont profité de cette possibilité en 2015, pour un placement de 62 jours. Pour le moment, l'aide de l'entreprise est limitée à la prise en charge des frais sur les sommes placées, et des frais de gestion du compte.

*Actionnariat des salariés*

La politique salariale de l'entreprise inclut à chaque fois que cela est possible une part immédiate de rémunération, et une rémunération patrimoniale, visant à impliquer les salariés dans le développement de MILLET INNOVATION sur le long terme.

En 2006, une première augmentation de capital réservée aux salariés avait été réalisée à l'occasion de l'augmentation de capital pour l'entrée sur le marché ALTERNEXT.

Cette opération avait permis d'attribuer aux salariés 21 780 actions, soit 1,16 % du capital.

Une deuxième opération a pu être menée en 2013. Les salariés ont souscrit à 3 127 actions, et bénéficié à titre d'abondement de l'attribution de 7493 actions gratuites, soit un total de 10 620 actions émises au profit des salariés, et placées sur le PEE.

Ces opérations placent **l'actionnariat salarié** via le Plan d'Épargne Entreprise à **1,5 % du capital**.

Une opération d'attribution gratuite d'actions a permis la création de 2007 à 2009 au total de 12 350 actions à destination des salariés et mandataires sociaux.

A l'occasion de la restructuration de la détention du capital intervenue en 2010, le capital du nouvel holding a été ouvert à des apports personnels de l'équipe de management de la société.

## 1.5 EVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIERE

La rentabilité de l'exploitation et la perception du dividende permet à la société de générer une capacité d'auto-financement de 4 126 K€ (vs 3 266 K€ en 2014). L'évolution de la trésorerie est multifactorielle :

- la perception du dividende de 837 K€ a impacté de façon sensible les flux de l'exercice, parallèlement, MILLET Innovation a remboursé la première échéance de l'emprunt contracté pour financer son investissement en Tunisie et perçu le dernier remboursement du prêt accordé à la filiale pour 122 K€ ;
- Comme cela avait été anticipé en 2014, les stocks ont été adaptés tout au long de l'année aux lancements de la gamme sport dans nos différents marchés. La libération du solde des emprunts de fonds de roulement contractés en 2014 a contribué au financement de ces opérations, à raison de 400 K€.
- L'investissement dans le projet de transfert de technologie, pour sa partie matériel comme pour la partie incorporelle, a été financé par la BPI, à raison de 500 K€.

**Les disponibilités à fin d'année ressortent à 4 420 K€, avec une variation négative de 715 K€, et un niveau d'endettement à 3 047 K€, soit 25,3 % des capitaux propres.**

La trésorerie nette d'endettement moyen terme s'établit à + 2 053 K€.

Aucun encours d'escompte sur effets clients n'est à relever au 31/12/2015. La situation de trésorerie ayant été excédentaire tout au long de l'exercice, les lignes de mobilisation d'effets de commerce n'ont pas été utilisées.

## 1.6 EVENEMENTS DE LA VIE JURIDIQUE

MILLET Innovation a été reconnue dans son droit dans le cadre de la procédure judiciaire enclenchée en 2013. Le délai d'appel étant apuré au 31/12/2015, la provision pour risque qui avait été constituée a été reprise dans son intégralité (400 000 €) dans les comptes de l'exercice.

Aucun autre évènement significatif n'est intervenu au cours de la période.

## 2 EVENEMENTS SIGNIFICATIFS INTERVENUS DEPUIS LA CLOTURE ET PERSPECTIVES

### 2.1 EVOLUTION ET PERSPECTIVES DE L'ACTIVITE

#### **EPITACT Sport® :**

Comme évoqué, MILLET Innovation a décidé d'élargir le champ de ses activités au domaine de la protection et du maintien dans la pratique sportive. Les savoir-faire et technologies à la disposition de la société ouvrent des potentiels d'innovation et de différenciation significatifs dans ce domaine. Les produits sont approuvés et adoptés par les utilisateurs pour leur confort, leur légèreté et leur capacité à apporter un maintien réel tout en se faisant oublier.

Forte de cette reconnaissance, EPITACT Sport doit se créer une place nouvelle en pharmacies. Après les premières implantations de la gamme réalisées en France et en Europe en 2015, les investissements commerciaux vont être orientés prioritairement vers le développement de la prescription en 2016 :

- d'une part, des tests des produits ont pu être organisés avec des sportifs de haut niveau sous le contrôle du corps médical de l'INSEP. Les produits sont reconnus pour leurs qualités techniques. EPITACT Sport devrait pouvoir s'appuyer sur les résultats de ces tests pour renforcer son discours commercial.

- d'autre part, des opérations sont planifiées tout au long du premier semestre 2016 pour former des kinésithérapeutes, médecins du sport, et podologues à la gamme EPITACT Sport et à ses caractéristiques et avantages techniques. Ce réseau de professionnel a vocation à prescrire nos produits aux utilisateurs qui en ont le plus besoin.

L'ensemble de ces moyens nouveaux, pilotés par une équipe marketing et commerciale renforcée, doit permettre d'apporter la dynamique de développement de la marque à la hauteur de la valeur ajoutée de ses produits.

#### **EPITACT Pharmacie :**

La notoriété de la marque Epitact® dans le domaine de l'orthopédie légère est désormais consolidée. MILLET Innovation capitalise sur ses acquis et lance deux nouveaux produits sous ce label en 2016, dès janvier pour la France. L'orthèse de nuit pour la rhizarthrose du pouce, et l'orthèse de nuit pour l'hallux valgus visent deux pathologies très fréquentes, pour lesquelles le savoir-faire d'Epitact a déjà été très largement reconnu. Ils complètent la gamme, et sont brevetés.

Ces produits seront référencés progressivement au cours de l'année 2016 dans les marchés européens.

Globalement, pour 2016, l'activité devrait ainsi atteindre 23 M€, avec une rentabilité nette toujours supérieure à 10% du C.A..

### 2.2 EVENEMENTS DE LA VIE JURIDIQUE

Aucun évènement significatif autre que ceux en cours au 31/12/2015 n'est à relever.

### 2.3 EVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIERE

Aucune autre évolution majeure de la situation financière n'est prévue à ce jour.

### 3 INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES

Les informations financières historiques sélectionnées par la Société et figurant ci-dessous sont tirées de ses comptes historiques sur 12 mois arrêtés au 31 décembre de chaque année.

En Keuros	31/12/15		31/12/14		31/12/13	
	montant	% CA	montant	% CA	montant	% CA
Chiffre d'affaires	21 810		20 251		18 836	
Résultat d'exploitation	3 470	15,9%	4 152	20,5%	3 938	21%
Résultat courant	4 194	19,2%	4 085	20,2%	3 862	21%
Résultat Exceptionnel	302	1,4%	-147	-0,7%	-272	-1%
Résultat net	3 256	14,9%	2 501	12,4%	2 380	13%
Capitaux propres	12 040	55,2%	10 515	51,9%	9 516	51%
Trésorerie dispo (1)	4 420	20,3%	5 135	25,4%	3 510	19%
Endettement	3 047	25% /KP	3 082	29% /KP	2 785	29% /KP
Trésorerie nette (2)	1 373		2 053		726	

(1) Disponibilités + VMP

(2) Trésorerie disponible - endettement

## 4 FACTEURS DE RISQUES

Il n'y a pas de domaine dans lequel la société ait identifié un risque particulier, l'analyse des risques appelle les quelques commentaires suivants.

### 4.1 RISQUE CLIENTS

Compte tenu de la variété de ses réseaux de distribution, et surtout de la typologie de la relation mise en place avec chacun de ses partenaires majeurs, MILLET INNOVATION ne connaît pas de dépendance commerciale vis-à-vis de ses clients.

En terme de risque de non-recouvrement :

- les pharmacies présentent un risque très étalé, avec un montant moyen de facturation relativement faible. Elles sont soumises à une procédure automatisée de prélèvement par LCR pour plus de 80 % d'entre elles, à laquelle s'ajoute une procédure de relance intégrée à l'ERP ;
- Les distributeurs en France sont de grands comptes disposant d'une qualité de signature notoire ;
- La plupart des clients à l'export sont couverts par un contrat d'assurance recouvrement souscrit auprès de la Coface (quotité garantie allant de 60 % à 90 %). La solidité financière des partenaires commerciaux choisis pour le développement en Pharmacie dans les pays européens est surveillée de façon permanente, et la qualité des relations partenariales avec chacun d'eux permet de disposer d'une bonne visibilité et d'échanges sur leur situation financière, leur capacité à financer l'accroissement du BFR induit par l'évolution rapide des ventes. Les procédures internes en place nous permettent donc de maîtriser le risque de non-recouvrement.

### 4.2 RISQUE DE DEPENDANCE DES FOURNISSEURS/PARTENAIRES

Les relations avec les fournisseurs clés sont consolidées par des accords d'exclusivité et/ou confortées par l'identification de fournisseurs de substitution. A chaque fois que cela est possible, nous nous inscrivons dans une relation partenariale, qui permet à chacun de disposer d'une visibilité suffisante et prospective, de nature à consolider la relation, et à anticiper d'éventuelles problématiques d'interdépendance. Nos produits font par ailleurs l'objet d'une protection industrielle offensive.

### 4.3 GESTION DE LA CROISSANCE

La société a anticipé

- la mise à niveau de sa capacité de production,
- la mise en place d'un système de gestion global,
- la structuration des ressources humaines nécessaires à la pérennité des actes de gestion permettant de gérer la croissance de manière harmonieuse,
- le financement de l'accroissement du BFR.

La filialisation de l'activité de confection a été conduite de façon à disposer là aussi de l'assurance que les capacités de production peuvent s'adapter en permanence, et avec fluidité à l'évolution des activités de MILLET Innovation.

La société dispose par ailleurs d'une importante capacité d'endettement pour le financement de sa croissance.

### 4.4 RISQUE LIE AUX STOCKS

Le risque d'obsolescence ou de péremption est limité à quelques références très peu significatives, la réduction de la part d'activité représentée par les produits cosmétiques limite encore les risques. Cet

élément fait l'objet d'un suivi précis et permanent, qui permet de constater le risque dès son apparition, via les dépréciations de stock

Les stocks sont dimensionnés selon les prévisions de ventes et les plans de production de manière à lisser les effets de la saisonnalité.

La sécurisation des approvisionnements a conduit à constituer des stocks de sécurité à toutes les étapes du cycle de production. Ces stocks sont en partie répartis géographiquement et/ou isolés dans des locaux équipés pour éviter la concentration de risques tels que les incendies.

#### **4.5 RISQUE LIE A LA SAISONNALITE DE L'ACTIVITE**

L'activité de la société est marquée par une saisonnalité basse pendant les mois d'été et le mois de décembre qui ne présente pas de risque intrinsèque. Les effets en sont anticipés sur le plan de la gestion interne par un lissage annuel de la production, une polyvalence des équipes opérationnelles et une adaptation des effectifs en période haute si nécessaire.

#### **4.6 RISQUE DE CHANGE**

La Société n'est pas exposée de manière significative au risque de change.

Le développement de l'activité en Francs suisses (CHF) a conduit à ouvrir un compte en devise, permettant de gérer les encaissements et décaissements.

Les fluctuations de la devise ont généré une perte de change comptable de 60 K CHF. Notre position est globalement à la vente de CHF.

Si la Société était amenée à développer de manière significative son activité vers des clients dont la devise de paiement n'est pas l'euro, elle prendrait toutes les dispositions nécessaires.

#### **4.7 RISQUE DE TAUX**

La société n'a pas souscrit d'emprunts à taux variable.

La société n'utilise pas d'instruments financiers ou de placement de trésorerie qui la mettrait en situation de risque sur le capital. Les placements de trésorerie de l'exercice ont été effectués en Dépôt à terme, sur des durées variant d'un mois à 60 mois, garantissant le rendement à échéance.

#### **4.8 RISQUES JURIDIQUES**

Il n'existe aucun risque connu à ce jour lié à la protection industrielle de nos innovations. La société assure une veille concurrentielle pour être en situation de se défendre contre des actes de contrefaçon ou de concurrence déloyale.

#### **4.9 RISQUES LIES A L'ENVIRONNEMENT**

Il n'existe aucun risque connu à ce jour lié à l'environnement.

Les installations industrielles ne sont soumises à aucune réglementation particulière en matière de rejets dans l'air ou l'eau de substances toxiques ou dangereuses, de déchets ou de CO<sup>2</sup>. La société ne manipule pas de substances dangereuses.

#### **4.10 RISQUES LIES AUX SYSTEMES ET A L'INFRASTRUCTURE**

La totalité des systèmes et des infrastructures fait l'objet d'actualisation en temps réel, garantissant la meilleure performance possible.

L'infrastructure réseau est régulièrement actualisée, et fait l'objet d'un contrat de maintenance avec une société extérieure garantissant l'adéquation et la pérennité du système. Une procédure de sauvegarde des données garantit la capacité de reconstitution des informations en cas d'incident.

Son système d'information (NAVISION) intégré entre toutes les activités de l'entreprise, de l'entrée de la matière première à la sortie des produits et leur facturation, a été choisi parmi les majors de la profession.

#### **4.11 RISQUES LIES A LA REGLEMENTATION**

L'entreprise commercialise des produits assujettis aux réglementations :

- des dispositifs médicaux de classe 1,
- des cosmétiques.

Toutes les dispositions sont prises pour s'y conformer (tests cliniques, correspondant matériau-vigilance désigné auprès de l'ANSM, dossiers de marquage CE). Un poste de chargé d'affaires réglementaires a été créé en début d'année 2016 afin de concentrer une ressource sur ces opérations mobilisatrices.

#### **4.12 ASSURANCES ET COUVERTURE DE RISQUES**

La Société a mis en oeuvre une politique de couverture des principaux risques liés à son activité et susceptibles d'être assurés. Elle révisé annuellement ces couvertures de manière à les garder en adéquation avec les risques potentiels. Un audit des risques est réalisé périodiquement par les experts de l'assureur, de manière à disposer d'une analyse externe sur nos installations.



## **PARTIE II**

### **AUTRES INFORMATIONS**

#### **EXERCICE CLOS AU 31/12/2015**

## 5 AUTRES INFORMATIONS

### 5.1 TABLEAU DES RESULTATS DES 5 DERNIERS EXERCICES

en euros	2011 n-4	2012 n-3	2013 n-2	2014 n-1	2015 n
<b>Capital en fin d'exercice</b>					
capital social	947 580	947 580	952 890	952 890	952 890
Nbre d'actions	1 895 160	1 895 160	1 905 780	1 905 780	1 905 780
Nbre d'actions à dividendes prioritaires	0	0	0	0	0
capitaux propres	8 112 935	8 923 705	9 516 342	10 515 173	12 040 191
<b>Opérations et résultats de l'exercice</b>					
Chiffre d'affaires HT (en euros)	16 158 337	17 349 304	18 836 468	20 250 704	21 809 668
<i>dont export</i>	<i>8 339 400</i>	<i>8 357 061</i>	<i>9 313 031</i>	<i>10 254 464</i>	<i>11 291 689</i>
<i>Croissance du Chiffre d'affaires</i>	<i>4%</i>	<i>7%</i>	<i>9%</i>	<i>8%</i>	<i>8%</i>
résultat avant impôt, dotations aux amortissements et provisions	2 973 522	3 288 048	4 174 566	4 390 773	5 076 752
impôt sur les bénéfices	722 828	861 772	1 077 699	1 261 591	1 121 310
crédit d'impôt	104 267	104 574	152 271	201 765	157 474
participation des salariés	210 599	218 979	240 275	312 109	276 035
résultat net après impôt	1 473 291	1 702 418	2 379 857	2 501 253	3 255 965
résultat distribué	1 134 889	926 419	1 818 450	1 504 452	1 732 976
<b>Résultat par action</b>					
résultat après impôts, participations, mais avant dotations aux amortissements et provisions	1,13	1,22	1,58	1,58	2,01
résultat net après impôt	0,78	0,90	1,25	1,31	1,71
dividende attribué à chaque action	0,60	0,49	0,95	0,79	0,91
<b>Personnel</b>					
Effectif moyen de l'exercice :					
salariés permanents	36,5	36,2	38,3	39,8	40,1
<i>emplois créés</i>	<i>0,72</i>	<i>-0,3</i>	<i>2,1</i>	<i>1,5</i>	<i>0,3</i>
Effectif moyen de l'exercice : VRP					
Multicartes	25,2	26,0	26,9	30,9	35,2
Masse salariale brute de l'exercice	1 673 125	1 870 287	2 123 437	2 414 185	2 602 452
croiss. MSB	4%	12%	14%	14%	8%
Montant des sommes versées au titre des avantages sociaux (charges sociales, Prévoyance, œuvres sociales...)	640 668	763 499	834 580	942 616	1 018 589

## 5.2 TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE

## TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE

	2 013	2 014	2 015
<b>Flux de trésorerie liés à l'activité</b>			
<b>Résultat net</b>	<b>2 379 857</b>	<b>2 501 253</b>	<b>3 255 965</b>
Elimination des charges et produits sans incidence sur la trésorerie ou non liés à l'activité			
- dotations et reprises sur amort. et provisions	822 513	762 583	854 911
- plus value de cession, nettes d'impôt	90 856	2 316	14 815
<b>Marge brute d'autofinancement</b>	<b>3 293 226</b>	<b>3 266 152</b>	<b>4 125 690</b>
Variation du BFR lié à l'activité	-267 418	-66 883	-2 292 912
<b>Flux net de trésorerie généré par l'activité</b>	<b>3 025 808</b>	<b>3 199 269</b>	<b>1 832 778</b>
<b>Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement</b>			
Investissements	-693 121	-473 231	-780 450
Cession d'immobilisations, nettes d'impôt	45 949	106 063	48
Variation du BFR lié aux flux d'investissements			
<b>Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement</b>	<b>-647 171</b>	<b>-367 168</b>	<b>-780 402</b>
<b>Flux de trésorerie liés aux opérations de financement</b>			
Prélèvement sur les réserves	-1 818 450	-1 504 452	-1 732 976
Augmentation de capital	29 394	0	0
Emission d'emprunts et aides ou avances remboursables	117 000	1 089 000	911 000
Remboursements d'emprunts	-548 917	-642 555	-948 395
<b>Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement</b>	<b>-2 220 973</b>	<b>-1 058 007</b>	<b>-1 770 371</b>
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>157 663</b>	<b>1 774 095</b>	<b>-717 994</b>
<b>Variation des disponibilités au bilan</b>			
Trésorerie d'ouverture	3 203 548	3 361 211	5 135 306
Trésorerie de clôture	3 361 211	5 135 306	4 417 312

### 5.3 TABLEAU DES FILIALES ET PARTICIPATIONS

Montants indiqués en Euros n° colonne	Capital (1)	Capitaux propres (2)	% capital détenu au début de l'exercice (3)	Valeur comptable des titres		% capital détenu à la fin de l'exercice (3)	Prêt et avances consenties (6)	Cautions et avals (7)
				(4)	(5)			
<b>Filiale</b> (détenue à plus de 50 %)				brute	nette			
MI Confection Sarl, Tunisie	99 761	1 366 563	99,995%	99 756	99 756	99,995%	0	0

Chiffres clés de l'exercice clos le (en K€)	31/12/2014	31/12/2015	Evolution
Chiffre d'affaires HT	2 069,8	2 243,8	8,4%
Valeur ajoutée	1 715,3	1 900,2	10,8%
Résultat d'exploitation	721,0	796,7	10,5%
Résultat net	695,5	813,1	16,9%
Capitaux propres	1 405,6	1 366,6	-2,8%
Endettement	123,1	0,0	-100,0%
Effectif annuel moyen	188,0	194,8	3,6%
Dividendes encaissés par MILLET INNOVATION au cours de la période	0,0	837,5	ns

### 5.4 DEPENSES DITES SOMPTUAIRES – APPLICATION DE L'ARTICLE 39-4 DU CGI

En application de l'article 39-4 du CGI, les dépenses non déductibles fiscalement et comprises dans les comptes de l'exercice 2013 sont les suivantes :

- la fraction non déductible des loyers des voitures particulières pour un montant de 11,6 K€.

L'impôt supporté à raison de ces charges s'élève ainsi à 3,9 K€.

### 5.5 CONVENTIONS REGLEMENTEES

Des conventions ont pu être conclues entre la société et ses dirigeants pour les besoins de l'exploitation. Ces conventions sont régulièrement autorisées par le Conseil de Surveillance, communiquées au Commissaire aux comptes. Elles sont mentionnées au Rapport Spécial annuel tenu à la disposition des actionnaires selon la réglementation en vigueur.

### 5.6 REMUNERATION DES DIRIGEANTS

Les informations intégrées au présent rapport sont établies conformément à la recommandation AMF et à la recommandation AFEP/MEDEF d'octobre 2008.

Aucune rémunération différée, ni aucun régime de retraite supplémentaire ne sont prévus au profit des membres du Conseil de Surveillance et dirigeants de la Société.

La société n'a émis aucun titre ou option ou instrument financier quelconque donnant accès au capital.

Outre les jetons de présence décidés par l'assemblée des actionnaires, aucune rémunération n'a été versée aux membres du Conseil de Surveillance par Millet Innovation.

Les rémunérations des mandataires sociaux de Millet Innovation versées par la holding d'animation, Holding Managers et Millet SAS (HMM), ne concernent pas la rétribution du mandat social mais des fonctions, salariées ou non, exercées dans la holding, au bénéfice de Millet Innovation :

- depuis le 1<sup>er</sup> Juillet 2010, Damien MILLET est rémunéré par la Holding Managers et Millet, et mis à disposition de MILLET Innovation en vertu de la convention d'assistance signée entre les deux sociétés ;

- Damien MILLET est par ailleurs titulaire d'un contrat de travail avec MILLET Innovation au titre de ses activités opérationnelles de management de la Recherche et Développement. Il est à ce titre soumis pour la propriété industrielle aux règles applicables aux salariés.

	Salaires bruts	avantage en nature	part variable	Total	Participation	Intéressement	Jetons de présence
<b>Rémunérations versées aux mandataires sociaux de Millet Innovation par la société</b>							
<i>Membres du Directoire</i>	19,3	0,0	0,0	19,3	0,0	0,0	0,0
<b>Rémunérations versées aux mandataires sociaux de Millet Innovation par la holding HMM</b>							
<i>Membres du Directoire</i>	162,4	6,8	60,6	229,8	0,0	0,0	0,0

<b>Rémunérations versées à ses mandataires sociaux par la Société</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Jean-Claude MILLET	17,0	15,0
Pierre MARTIN	1,5	1,5
Jean-Marie RIFFARD	1,5	1,5
<i>Membres du Conseil de Surveillance</i>	20,0	18,0
<b>Rém. versées aux mand. sociaux de Millet Innovation par la holding HMM</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Jean-Claude MILLET	0,0	0,0
Pierre MARTIN	0,0	0,0
Jean-Marie RIFFARD	0,0	0,0
<i>Membres du Conseil de Surveillance</i>	0,0	0,0

## 5.7 COMPOSITION DES ORGANES DIRIGEANTS

Le tableau ci-après indique la composition du Conseil de Surveillance et du Directoire de la Société à la date du présent document ainsi que les principales informations relatives aux mandataires sociaux.

<b>CONSEIL DE SURVEILLANCE</b>	<b>Fonction</b>	<b>Date de première nomination</b>	<b>Date de fin de mandat</b>	<b>Nb d'actions détenues à la date du 31/12/15</b> (Détenion directe / Détenion indirecte)
Jean-Claude MILLET	Président du Conseil de Surveillance	16/03/1998	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2019	262 199 (1 / 262 198)
Pierre MARTIN	Vice-Président	16/03/1998	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2019	96 716 (30 / 96 686)
Jean-Marie RIFFARD	Membre du Conseil de Surveillance	16/03/1998	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2019	85 320 (30 / 85 290)
<b>DIRECTOIRE</b>	<b>Fonction</b>	<b>Date de première nomination</b>	<b>Date de fin de mandat</b>	<b>Nb d'actions détenues à la date du 31/12/15</b>
Damien MILLET	Président du Directoire	09/12/2002	25/11/2016	442 782 (4500 / 438 282)
Valérie CHOPINET	Membre du Directoire	19/12/2006	25/11/2016	43 285 (2000 / 41 285)

Tous les actionnaires significatifs sont représentés au conseil de surveillance de MILLET INNOVATION ou à l'assemblée de la SAS HMM qui la contrôle.

## 5.8 LISTE DES MANDATS EXERCES PAR LES MANDATAIRES SOCIAUX

Nom	Autres mandats	Mandats expirés exercés au cours des cinq dernières années	Autres fonctions principales exercées actuellement
Jean-Claude MILLET	OEROE SARL – gérant HEPHAISTOS SARL - gérant Gérant de SCI	EIDOS SA – Président du Conseil de Surveillance	Néant
Pierre MARTIN		EIDOS SA – Vice-Président du Conseil de Surveillance CORIMA SA – Président du Conseil de Surveillance	Néant
Jean-Marie RIFFARD	néant	CORIMA Technologies SA – Administrateur CORIMA SA – Membre du Conseil de Surveillance	Néant
Damien MILLET	HOLDING MANAGERS ET MILLET – Président de la SAS	EIDOS SA – Président du Directoire	Néant
Valérie CHOPINET	néant	EIDOS SA – Membre du Directoire	Néant

La société EIDOS SA a été dissoute sans liquidation à effet au 31/12/2010 par Transmission Universelle de Patrimoine à la SAS HOLDING MANAGERS ET MILLET, son actionnaire unique.

## 5.9 ACTIONNARIAT SALARIE

En 2006, une augmentation de capital réservée aux salariés a été réalisée à l'occasion de l'augmentation de capital pour l'entrée sur le marché ALTERNEXT.

Cette opération avait permis d'attribuer aux salariés 21 780 actions, soit 1.16 % du capital.

Une opération d'attribution gratuite d'action a permis la création au total de 12 350 actions à destination des salariés et mandataires sociaux.

Une augmentation de capital réservée aux salariés a été menée en 2013, un total de 10 620 actions a été émis au profit des salariés, elles ont été placées sur le PEE.

Ces opérations placent l'actionnariat salarié via le Plan d'Epargne Entreprise à 1.54 % du capital.

## 5.10 ACTIONNARIAT

L'évolution de l'actionnariat de la société au cours des 3 dernières années s'établit de la façon suivante :

Actionnaires détenant plus de 5 % du capital social	2013	2014	2015
HEPHAISTOS Sarl	2,4%	2,9%	3,0%
HOLDING MANAGERS ET MILLET SAS - Holding d'animation	72,0%	73,9%	74,3%

## 5.11 DELAIS DE PAIEMENT DES FOURNISSEURS (LOI LME)

En application des dispositions de l'article L.441-6-1 alinéa 1.1 du Code de Commerce, nous vous indiquons la décomposition à la clôture de l'exercice du solde des dettes à l'égard des fournisseurs par date d'échéance :

	au 31/12/2015	au 31/12/2014
0-30 jours	950 K€	930 K€
30-60 jours	376 K€	370 K€
60 – 90 jours	191 K€	110 K€
Plus de 90 jours	101 K€	170 K€

N.B : les dettes à plus de 90 jours concernent les dettes sur immobilisations.

**5.12 TABLEAU DE SUIVI DES DELEGATIONS DONNEES PAR L'ASSEMBLEE GENERALE EN MATIERE D'AUGMENTATION DE CAPITAL**

Les délégations de pouvoir au Directoire qui ont pu être décidées par l'Assemblée des actionnaires au cours des années antérieures ont été utilisées de la façon suivante :

Autorisation/Délégation	Caractéristiques	Utilisation et part résiduelle
<u>Délégation de pouvoir au Directoire</u> Délibération de l'assemblée générale du 24 juin 2013 en vue d'une Augmentation de capital réservée aux salariés	Montant maximum : 8 000 € en nominal – 16 000 actions nouvelles Durée : 26 mois à compter du 24 juin 2013	Montant utilisé par voie d'augmentation de capital réservée aux salariés : 3 127 actions nouvelles émises sur souscription en numéraire en date du 23/10/2013 7 493 actions gratuites émises en date du 23/10/2013 à titre d'abondement Part résiduelle : 5 380 actions nouvelles

### 5.13 POLITIQUE DE DISTRIBUTION DES DIVIDENDES – REPARTITION ET AFFECTATION DES SOMMES DISTRIBUABLES

Historique de la distribution de dividende au cours des 3 exercices précédents : les dividendes indiqués sont ceux qui ont été versés en n+1 au titre des résultats des exercices mentionnés

Exercice clos le 31/12/12	1 818 450.24 €
Exercice clos le 31/12/13	1 504 451.51 €
Exercice clos le 31/12/14	1 732 976 €

Les versements de dividendes intervenus au titre des exercices 2012 à 2014 ont été déclarés éligibles à l'abattement fiscal de 40%.

En application de l'article L.232-7 du code de commerce, il est fait mention de la répartition et de l'affectation des sommes distribuables :

Postes de réserves inscrites au bilan	Total des réserves	Réserves indisponibles par nature	contrepartie des actions propres	Réserves distribuables	Bénéfice de l'exercice
Prime d'émission	<b>3 784 996</b>			3 784 996	
Réserve légale	<b>118 360</b>	118 360			
Réserves réglementées	<b>62 606</b>		62 606		
Report à nouveau bénéficiaire	<b>3 824 708</b>			3 824 708	
<b>Total</b>	<b>7 790 670</b>	<b>118 360</b>	<b>62 606</b>	<b>7 609 704</b>	<b>3 255 965</b>
<b>Montant des frais non amortis</b>					
Frais d'établissement				301 765	
Frais de recherche et de développement				1 645 988	
<b>Total des frais non amortis</b>				<b>1 947 753</b>	
<b>Bénéfice distribuable</b>				<b>8 917 916</b>	



## **PARTIE III**

# **RAPPORT RELATIF AUX OPERATIONS SUR TITRES**

## 6 OPERATIONS REALISEES PAR LES DIRIGEANTS SUR LES TITRES

Déclaration des opérations réalisées sur les titres de la société									
établie conformément à l'article L.621-18-2 du code monétaire et financier									
Identification du déclarant				instrument financier	nature de l'opération	Détail de l'opération			
alinéa de l'article L621,18.2 du code monétaire et financier	Nom et prénom	fonctions exercées au sein de la société	personne liée, nom, prénom et fonction exercée			acquisition / Cession/ souscription/ Echange	date	lieu	prix unitaire
c	HEPHAISTOS SARL		personne morale liée à M. Jean-Claude Millet, Président du conseil de Surveillance	action	acquisition	12/01/2015	Paris (Euronext)	20,00	8 000,00
c	HEPHAISTOS SARL		personne morale liée à M. Jean-Claude Millet, Président du conseil de Surveillance	action	acquisition	02/12/2015	Paris (Euronext)	22,50	9 900,00
c	HOLDING MANAGERS ET MILLET		personne morale liée à M. Damien Millet, Président du directoire	action	acquisition	04/02/2015	Paris (Euronext)	19,62	19 541,52
c	HOLDING MANAGERS ET MILLET		personne morale liée à M. Damien Millet, Président du directoire	action	acquisition	23/03/2015	Paris (Euronext)	22,00	27 126,00
c	HOLDING MANAGERS ET MILLET		personne morale liée à M. Damien Millet, Président du directoire	action	acquisition	31/03/2015	Paris (Euronext)	22,50	22 860,00
c	HOLDING MANAGERS ET MILLET		personne morale liée à M. Damien Millet, Président du directoire	action	acquisition	28/05/2015	Paris (Euronext)	22,75	71 207,50
c	HOLDING MANAGERS ET MILLET		personne morale liée à M. Damien Millet, Président du directoire	action	acquisition	18/06/2015	Paris (Euronext)	22,75	35 854,00
c	HOLDING MANAGERS ET MILLET		personne morale liée à M. Damien Millet, Président du directoire	action	acquisition	22/10/2015	Paris (Euronext)	21,50	3 870,00
c	OEROE		personne morale liée à M. Jean-Claude Millet, Président du conseil de Surveillance	action	acquisition	23/03/2015	Paris (Euronext)	22,50	2 700,00
c	OEROE		personne morale liée à M. Jean-Claude Millet, Président du conseil de Surveillance	action	acquisition	26/03/2015	Paris (Euronext)	22,50	7 200,00
c	OEROE		personne morale liée à M. Jean-Claude Millet, Président du conseil de Surveillance	action	acquisition	08/04/2015	Paris (Euronext)	22,60	7 277,20
c	OEROE		personne morale liée à M. Jean-Claude Millet, Président du conseil de Surveillance	action	acquisition	17/04/2015	Paris (Euronext)	23,00	23,00
c	OEROE		personne morale liée à M. Jean-Claude Millet, Président du conseil de Surveillance	action	acquisition	22/04/2015	Paris (Euronext)	23,00	6 486,00
c	OEROE		personne morale liée à M. Jean-Claude Millet, Président du conseil de Surveillance	action	acquisition	24/04/2015	Paris (Euronext)	23,00	1 081,00

## 7 TABLEAU DE SUIVI DES OPERATIONS DE RACHAT PAR LA SOCIETE DE SES PROPRES TITRES

Par délibération en date du 25 juin 2010, l'assemblée générale des actionnaires avait autorisé le Directoire à acquérir ou faire acquérir des actions de la société dans le cadre d'un programme de rachat de titres.

Conformément aux termes du règlement AMF, le Directoire rend compte au présent rapport de l'utilisation de la délégation.

Constatant que le titre était régulièrement coté, et que les opérations menées dans le cadre du programme de rachat étaient limitées, **le Directoire a décidé de mettre un terme au programme de rachat en cours avec effet au 31/03/2014.**

Néanmoins, il a été jugé prudent de disposer de la faculté d'enclencher à nouveau un programme de rachat si les évolutions de la cotation du titre le justifient. Lors de sa réunion du 26 juin 2015, l'assemblée des actionnaires a donc renouvelé une autorisation d'ouvrir un programme de rachat, dans les conditions suivantes :

1. Montant maximum consacré au programme de rachat : 150 000 euros
2. Prix maximum des actions : 28 euros par actions
3. quotité maximum : 10 % des actions composant le capital de la société
4. Durée de validité de l'autorisation : 18 mois.

A la date du présent rapport, cette autorisation n'a pas été mise en œuvre.

## **8 OPERATIONS REALISEES AU TITRE DU DISPOSITIF DES « ACTIONS GRATUITES »**

L'assemblée des actionnaires avait accordé une délégation de pouvoir au Directoire pour la mise en œuvre de ce dispositif. Au cours de l'exercice 2006, 11 400 actions ont été attribuées à des membres du personnel et mandataires sociaux. Au cours de l'exercice 2007, 950 actions ont été attribuées à des membres du personnel.

Le plan d'attribution, conforme aux dispositions légales en vigueur, prévoit une période d'acquisition de 2 ans à compter de la date de la décision d'attribution, et une période de conservation de 3 ans.

La délégation de pouvoir au Directoire est caduque, aucune autre opération que celles mentionnées ci-dessus n'interviendra.

## 9 ELEMENTS SUSCEPTIBLES D'AVOIR UNE INCIDENCE EN CAS D'OFFRE PUBLIQUE

Le capital de MILLET INNOVATION est réparti au 31/12/2015 de la façon suivante :

HMM, Holding Managers et Millet SAS, holding de transmission familiale et managériale détenue majoritairement par la famille MILLET	74,33 %
Actionnaires historiques	13,63%
Salariés et dirigeants en détention directe au nominatif	0,71 %
Salariés par l'intermédiaire du Plan d'Epargne Entreprise	1,54 %
Autres actionnaires pers. Physique, au nominatif	0,83 %
Flottant	8,88 %
Auto-détention (contrat de liquidité)	0,07 %

Les actionnaires dits « historiques » sont pour l'essentiel les ressortissants des deux groupes familiaux fondateurs. Ils sont liés au holding HMM par un pacte d'associé régissant les conditions de cession de leurs titres.

A la connaissance de la Société, il n'existe aucun accord en place dont la mise en oeuvre pourrait, à une date ultérieure, entraîner un changement de son contrôle.

Une délégation a été accordée par l'assemblée générale des actionnaires en date du 25 juin 2010 sur un programme de rachat d'actions de nature à permettre à Millet Innovation d'assurer l'animation du marché et/ou à acheter des actions en vue de les attribuer à ses salariés et/ou mandataires sociaux. Ce programme est détaillé dans la partie 7 du présent rapport.

Aucune restriction statutaire n'a été apportée à l'exercice des droits de vote.



## PARTIE IV

# DECLARATION

Nous soussignés

Damien MILLET, Président du Directoire,

Valérie CHOPINET, membre du Directoire

Déclarons,

Qu'à notre connaissance et après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, les comptes annuels sont établis conformément aux normes comptables applicables et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et du résultat de l'émetteur, et que le rapport de gestion présente un tableau fidèle de l'évolution des affaires, des résultats et de la situation financière de l'émetteur, ainsi qu'une description des principaux risques et incertitudes auxquelles ils sont confrontés.

Fait à Loriol sur Drôme,

Monsieur Damien MILLET  
Président du Directoire

Madame Valérie CHOPINET  
Membre du Directoire