



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 2016

Table des matières

PARTIE I – RAPPORT DE GESTION

1	SYNTHESE DES EVOLUTIONS DE L'ANNEE	5
1.1	L'EVOLUTION DE L'ACTIVITE	5
1.1.1	Le Chiffre d'affaires.....	6
1.1.2	Les charges d'exploitation.....	7
1.1.3	Le résultat d'exploitation.....	10
1.1.4	Le résultat financier.....	10
1.1.5	Le résultat exceptionnel.....	10
1.1.6	Le Résultat net.....	10
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.....	15
1.4	EVOLUTION 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	21
1.5	EVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIERE	23
1.6	EVENEMENTS DE LA VIE JURIDIQUE.....	23
2	EVENEMENTS SIGNIFICATIFS INTERVENUS DEPUIS LA CLOTURE ET PERSPECTIVES	24
2.1	EVOLUTION ET PERSPECTIVES DE L'ACTIVITE.....	24
2.2	EVENEMENTS DE LA VIE JURIDIQUE.....	24
2.3	EVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIERE	24
3	INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES	25
4	FACTEURS DE RISQUES	26
4.1	RISQUE CLIENTS	26
4.2	RISQUE DE DEPENDANCE DES FOURNISSEURS/PARTENAIRES	26
4.3	GESTION DE LA CROISSANCE	26
4.4	RISQUE LIE AUX STOCKS.....	26
4.5	RISQUE LIE A LA SAISONNALITE DE L'ACTIVITE	27
4.6	RISQUE DE CHANGE	27
4.7	RISQUE DE TAUX	27
4.8	RISQUES JURIDIQUES	27
4.9	RISQUES LIES A L'ENVIRONNEMENT	27
4.10	RISQUES LIES AUX SYSTEMES ET A L'INFRASTRUCTURE	27
4.11	RISQUES LIES A LA REGLEMENTATION	28
4.12	ASSURANCES ET COUVERTURE DE RISQUES.....	28

5	AUTRES INFORMATIONS	30
5.1	TABLEAU DES RESULTATS DES 5 DERNIERS EXERCICES.....	30
5.2	TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE.....	31
5.3	TABLEAU DES FILIALES ET PARTICIPATIONS.....	32
5.4	DEPENSES DITES SOMPTUAIRES – APPLICATION DE L'ARTICLE 39-4 DU CGI.....	32
5.5	CONVENTIONS REGLEMENTEES.....	32
5.6	REMUNERATION DES DIRIGEANTS.....	32
5.7	COMPOSITION DES ORGANES DIRIGEANTS	33
5.8	Liste des mandats exercés par les mandataires sociaux.....	34
5.9	ACTIONNARIAT SALARIE	34
5.10	ACTIONNARIAT	344
5.11	DELAIS DE PAIEMENT DES FOURNISSEURS (LOI LME).....	34
5.12	TABLEAU DE SUIVI DES DELEGATIONS DONNEES PAR L'ASSEMBLEE GENERALE EN MATIERE D'AUGMENTATION DE CAPITAL	35
5.13	POLITIQUE DE DISTRIBUTION DES DIVIDENDES – REPARTITION ET AFFECTATION DES SOMMES DISTRIBUABLES	37
6	OPERATIONS REALISEES PAR LES DIRIGEANTS SUR LES TITRES	38
7	TABLEAU DE SUIVI DES OPERATIONS DE RACHAT PAR LA SOCIETE DE SES PROPRES TITRES	39
8	OPERATIONS REALISEES AU TITRE DU DISPOSITIF DES « ACTIONS GRATUITES »	40
9	ELEMENTS SUSCEPTIBLES D'AVOIR UNE INCIDENCE EN CAS D'OFFRE PUBLIQUE	41



PARTIE I

RAPPORT DE GESTION

1 SYNTHÈSE DES ÉVOLUTIONS DE L'ANNÉE

1.1 L'ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ

MILLET Innovation continue à mettre en œuvre avec succès sa vocation « développer, produire et commercialiser des dispositifs de podologie et d'orthopédie pour des applications médicales et sportives ».

DEVELOPPER : Depuis Janvier 2016, deux nouvelles orthèses rigides complètent la gamme pour qu'elle couvre toutes les solutions du marché des pathologies de l'Hallux valgus et de la rhizarthrose du Pouce. Nous avons déjà une position de leader pour ces pathologies avec des produits souples, à porter le jour. Désormais, nos clients peuvent aussi porter une orthèse rigide Epitact® pendant la nuit.

Ces deux produits renforcent notre présence dans le domaine de l'orthopédie légère.

Par ailleurs, pour nous accompagner dans notre stratégie de développement de produits techniques et innovants, nous avons trouvé un partenaire d'exception. Partageant notre exigence de qualité, notre recherche de la performance, l'INSEP a référencé EPITACT® Sport parmi ses fournisseurs officiels. Cela nous permet de tester les produits en développement avec ses sportifs et de dynamiser notre communication.

Deux nouveaux produits ont à nouveau été développés en 2016 pour une mise sur le marché en 2017 :

- Le PHYSIOstrap®, une genouillère extra fine et ultra légère de -40g qui peut être portée au quotidien pour soulager les genoux fragiles.*
- L'ERGOstrap® SPORT, une orthèse qui maintient et stabilise la cheville sans entraver le mouvement.*

PRODUIRE : MILLET Innovation est une entreprise industrielle, et l'efficacité de son outil productif est une des clés de sa rentabilité. Tous les produits sortent de nos machines spéciales. Notre réserve de capacité de production nous permet d'envisager sereinement la poursuite de la croissance de l'activité.

En 2016, les équipes ont finalisé l'appropriation d'un nouveau savoir-faire industriel associant silicone et tissu élastique. L'équipement sécurise notre production, et permet de créer de nouvelles briques technologiques participant au processus d'innovation.

Notre outil de confection est intégré en filiale. Nous pouvons donc y mener une politique de développement des compétences et de qualité conforme à nos exigences. Nous gagnons en autonomie, en fiabilité, tout en menant une politique sociale constructive. La croissance de nos propres activités permet une progression constante de la rentabilité.

COMMERCIALISER : Le réseau de la pharmacie en Europe a été construit. Nous disposons d'une force de vente à maturité et ainsi d'une capacité d'implantation rapide et fiable dans ses résultats.

Nos produits sont le plus souvent des innovations de rupture, qui doivent trouver leur place dans les marchés de la podologie ou de l'orthopédie. Nous investissons significativement en

communication auprès des pharmaciens, des professionnels de santé, du grand public pour développer la notoriété des produits et de notre marque EPITACT®. Nous disposons toujours d'une forte notoriété en podologie. Nous avons ouvert des niches de développement dans l'orthopédie. Nous investissons dans la création d'un marché dédié au Sport en pharmacies.

L'élargissement permanent de la gamme de produits est le moteur du développement. Ainsi, en 2016, les ventes des nouveaux produits compensent la baisse des ventes des produits historiques de la gamme soumis à plus de concurrence et à un cycle de vente de réassorts. Par ailleurs, l'implantation de la gamme Sport dans les marchés européens permet de compenser l'évolution de ses ventes en France.

L'ouverture d'un nouveau contrat de distribution en Allemagne impacte ponctuellement de façon significative les ventes de l'année 2016.

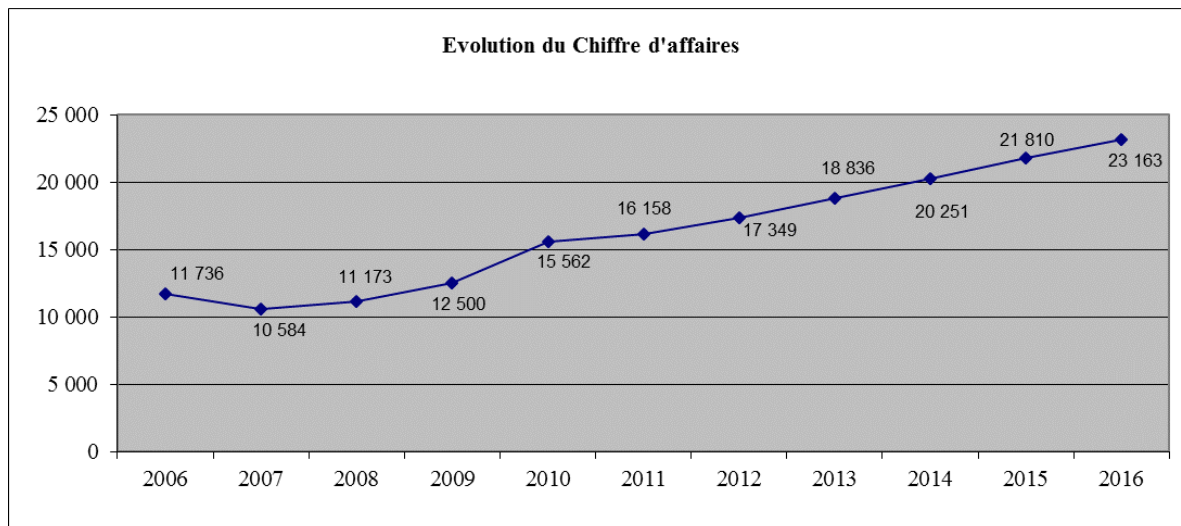
Globalement, le Chiffre d'affaires est en croissance de 6,2 %, soit 1,3 M€ supplémentaires par rapport à 2015, pour atteindre 23,2 M€.

Le résultat d'exploitation ressort à 3,8 M€, soit 16,4 % du C.A.

Après prise en compte du dividende reçu de la filiale de confection, le résultat net ressort ainsi à 3,1 M€, (13,5% du C.A.).

En termes de financements, avec une capacité d'autofinancement de près de 4 M€ et un financement des évolutions du Besoin en Fonds de Roulement de 1 M€, MILLET Innovation finance sa politique de R&D et la croissance de son activité tout en créant 1,3 M€ de trésorerie disponible supplémentaire.

1.1.1 Le Chiffre d'affaires



- LE RESEAU DE LA PHARMACIE

o La PHARMACIE EN FRANCE

La France est le marché de lancement des produits développés par l'entreprise. L'activité de la gamme « médicale » a été maintenue par rapport aux résultats 2015 grâce aux deux nouvelles orthèses rigides : l'orthèse de l'hallux valgus de nuit et l'orthèse Rhizarthrose du Pouce de nuit. Ces produits devraient

continuer à se développer grâce à leur enregistrement à partir de septembre 2016 sur une ligne générique d'orthèses prises en charge par la Sécurité sociale.

Quant à la gamme **EPITACT® Sport**, elle a été implantée en pharmacies au cours du 1^{er} semestre 2015. L'enjeu de l'année 2016 était donc de mettre en place un modèle de promotion de la gamme, de ses spécificités et de sa haute valeur ajoutée technologique auprès des professionnels de santé qui sont directement en contact avec des sportifs. Depuis le mois de mai 2016, à la suite des tests des produits réalisés par le corps médical de l'INSEP, **EPITACT® Sport** est reconnu comme **Partenaire officiel de l'INSEP**. Cette étape majeure dans la reconnaissance de la qualité et de l'efficacité de nos produits doit être un tremplin dans le développement de leur notoriété auprès des sportifs professionnels et amateurs.

Le Chiffre d'affaires de la gamme **EPITACT® Sport** réalisé est basé sur les réassorts. Il est de fait significativement inférieur à celui de l'année 2015. La construction du marché et les investissements commerciaux associés s'analysent dans une perspective à long terme.

Le Chiffre d'affaires annuel en France s'établit ainsi à 9,1 M€, en baisse de 3,5 % par rapport à celui de l'année 2015.

o La PHARMACIE EN EUROPE

Les marchés européens de la marque EPITACT® sont généralement en progression, et suivent les tendances constatées en France : d'une part, une maturité des produits historiques de podologie compensée par l'élargissement de la gamme d'orthopédie légère, et d'autre part l'effet de l'implantation et des premières campagnes de communication d'EPITACT® Sport.

- L'implantation de la gamme EPITACT® Sport a compensé le tassement des ventes de la gamme Pharmacie en Belgique.

- En Italie, la force commerciale met en œuvre une très forte capacité d'implantation. Les nouvelles orthèses rigides ont ainsi été commercialisées avec succès. La gamme Sport avait bénéficié de cet effet en 2015. Le rythme des lancements de produits nouveaux et l'allocation des investissements de communication réussissent à ce marché en croissance permanente au cours des dernières années (+3,5 % en 2016).

- Au Portugal, le démarrage des ventes des nouvelles orthèses, la finalisation de l'implantation de la gamme EPITACT® Sport et le dynamisme de notre partenaire permettent de réaliser une nouvelle année en croissance de 20 %, après une année 2015 en évolution de 31%.

- L'activité de MILLET Innovation sur le marché Suisse est en partie impactée par les effets de stockage / déstockage de notre partenaire, notamment au regard de la gamme Sport entre 2015 et 2016. Le chiffre d'affaires diminue ainsi légèrement (-3,2%) sans que cela reflète une perte de parts de marché dans ce territoire.

- En Allemagne, le démarrage d'un nouveau contrat avec un acteur majeur en pharmacies en Allemagne pour la distribution sous sa marque de 2 produits phares a apporté un chiffre d'affaires significatif. Ce premier acte ne permet cependant pas de présumer d'un volume d'activité stabilisé. En effet, MILLET innovation ne dispose pas de prévisions de commandes en 2017 à la date du présent rapport. Conformément aux accords avec ce distributeur, les ventes auprès des magasins d'orthopédie ont été stoppées à effet au 31 décembre 2016.

- En Espagne, les qualités de la force commerciale et les investissements de communication de notre partenaire ont permis de faire du lancement de la gamme EPITACT® sport un véritable succès, générant une croissance du marché de 44%, contribuant très fortement à l'évolution globale de l'activité en Europe de MILLET Innovation.

Globalement, le Chiffre d'Affaires en pharmacie en Europe s'établit à 11,4 M€, en progression de 16,4% par rapport à celui de l'année 2015 (10,6 M€).

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

Ces distributeurs, vèpécistes et distributeurs en magasins d'orthopédie en France et en Europe, continuent à nous faire confiance en référencant nos innovations. L'activité avec ces clients a été stable en 2016.

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

C'est le réseau historique de MILLET Innovation, qui continue à animer son fichier de clients particuliers. Les sites internet marchands, epitactsport.com et epitact.com, se substituent partiellement aux ventes par catalogue. L'entreprise construit une stratégie de communication et d'animation de réseaux numériques afin de dynamiser ce réseau. L'activité se tasse légèrement (- 50 K€).

Globalement, le Chiffre d'affaires poursuit sa croissance à un rythme relativement constant : il atteint 23 163 K€, en progression de 6,1 % par rapport à celui de l'année 2015 (21 810 K€). Plus de 53 % 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

MILLET Innovation ne subit pas d'augmentation significative du prix d'achat de ses matières et fournitures. Le montant des achats consommés augmente essentiellement du fait de l'évolution de sa production :

- en volumes d'une part,
- en mix produit d'autre part, en effet, les produits d'orthopédie légère en plein développement commercial ont une composante en tissus et matières techniques plus importante que la plupart de nos autres produits. Cela induit des coûts d'achats plus élevés proportionnellement au chiffre d'affaires. Par ailleurs, les coûts de production de l'année incluent à titre « exceptionnel », au sens de non récurrents, le coût des opérations de modification des stocks de genouillères EPITACT® Sport à raison de 146 K€. Ces coûts ont été provisionnés dans les comptes de l'exercice précédent, les provisions sont donc reprises en conséquence.

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 historiquement. Les produits développés au cours des deux dernières années ont une composante de confection importante : ils reposent sur un patronage technique, l'assemblage de plusieurs pièces et typologies de tissus. Le coût de confection est donc plus élevé que pour les produits historiques, et représente une part des coûts de fabrication en hausse. Ces deux phénomènes expliquent l'augmentation significative des charges liées à la sous-traitance dans les comptes de MILLET innovation. Ils induisent également une diminution des taux de marge brute. Par ailleurs, un second sous-traitant de confection a été choisi pour sécuriser les flux de production et les savoir-faire pour les produits leaders de nos gammes. La décision de répartition impacte le niveau des coûts, mais c'est une concession en marge à rapporter à une maîtrise de nos flux d'approvisionnement.

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 de professionnels, à des manifestations sportives....
- 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/ou de presse écrite dans tous les pays ouverts. Ces investissements ont été renforcés en 2016 :

- pour contribuer aux campagnes de communication entourant le lancement de la gamme Sport en Espagne. Ces campagnes intensives ont permis de réaliser des sorties produits supérieures à ce qui a été constaté en France, et ont garanti le succès des ventes,
- pour accompagner l'ouverture du marché allemand de l'hallux valgus en pharmacies. L'implantation des produits par notre nouveau partenaire a été soutenue par des investissements de communication en presse significatifs. L'expérience antérieure avait en effet montré les difficultés de pénétration du marché, qu'il convenait de contrer. Les résultats en terme de sorties de produits n'ont cependant pas été au niveau des attentes.

En ce qui concerne les autres marchés, les ressources dédiées à la communication ont été réallouées pour promouvoir la gamme EPITACT® Sport tout en maintenant une présence autour des produits historiques.

Le niveau global des investissements de communication par rapport au Chiffre d'affaires est stable.

2.2 *Les frais généraux de fonctionnement*

Les frais généraux de fonctionnement sont globalement stables.

3 *Les Charges de personnel*

Après plusieurs années de développement rapide de l'activité à effectif quasiment constant, un renforcement des équipes a été décidé afin de préparer l'entreprise à ses étapes futures de croissance. Sept emplois ont ainsi été créés, tant dans des fonctions commerciales que pour des besoins structurels.

Les charges de personnel évoluent donc plus rapidement que le Chiffre d'affaires (+ 9% entre 2015 et 2016), pour se situer à 17% du C.A. (+0.4 pts vs 2015).

Hors charges de personnel liées aux VRP multicartes, la masse salariale brute relative aux salariés permanents évolue de 15 % (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 68 750 €, 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, et un accompagnement dans la politique salariale.

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 diminuent de 0.5 point de salaire brut (effet des réductions de cotisations Allocations familiales)

1.1.3 Le résultat d'exploitation

MILLET Innovation est entré dans une nouvelle étape de développement :

L'évolution de l'activité est apportée par des produits d'orthopédie légère avec un niveau de marge brute réduit par rapport aux équilibres habituels de l'entreprise. Par ailleurs, les ventes des produits « vache à lait » des années antérieures subissent une légère baisse.

Le rythme de lancement de nouveaux produits s'accélère. Ce sont ces produits qui apportent la croissance. Ce sont des produits de rupture technologique, créant un marché nouveau dans la pharmacie. Leur lancement commercial doit être soutenu par des investissements de communication significatifs. Le ratio des dépenses par rapport au chiffre d'affaires se stabilise donc désormais aux standards élevés de l'entreprise.

Le Résultat d'exploitation ressort ainsi à 3 791 K€, en progression de 9.3 % par rapport à celui de l'exercice 2015 (3 470 K€), en rappelant que ce dernier intégrait les coûts induits par la décision d'opérer une mise à niveau des genouillères EPITACT® sport en stock (pour un montant relatif aux dépréciations de stocks de 90,7 K€ et pour le risque de coût de mise à niveau des stocks dans les pharmacies de 136 K€).

1.1.4 Le résultat financier

MILLET Innovation a perçu un dividende de 889,5 K€ de sa filiale MI Confection. Le dividende est en progression par rapport à la distribution opérée en 2015 grâce à la croissance de l'activité de la société.

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 42 K€.

Les intérêts des crédits moyen terme représentent une charge stable de 75 K€ en 2016.

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 838,5 K€ vs 724,1 K€ en 2015.

1.1.5 Le résultat exceptionnel

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 222 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. Cependant, 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. Tous les actifs incorporels non exploités à ce jour et n'ayant pas de perspectives d'exploitation commerciale à court terme sont dépréciés en totalité au 31/12/2016.

Pour rappel, les comptes de l'exercice 2015 intègrent une reprise de provision au titre d'un litige définitivement soldé (+ 400 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 217,6 K€ au titre des résultats de l'exercice 2016, les comptes intègrent deux suppléments de participation.

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 qui avait été instituée par la Loi, un SUPPLEMENT DE PARTICIPATION, fixé à 18 % de la participation calculée au titre de l'exercice de référence. Ce supplément de participation est acquis aux salariés sur décision du Directoire de fin d'année 2016. Calculé sur les résultats de l'exercice 2016, à verser aux salariés en 2017, il a été provisionné dans les présents comptes, pour un montant de 39,2 K€.

Le Directoire a constaté 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 20,3 K€.

2 Le résultat net

Sont constatés les Crédits d'impôt de l'exercice, dont Crédit d'impôt recherche pour un total de 158,0 K€. MILLET Innovation a dépassé au 31/12/2015 pour la seconde année consécutive les seuils lui permettant de bénéficier du statut de PME Communautaire. La société est donc désormais assujettie à la contribution exceptionnelle de 3% sur les distributions auxquelles elle procède. Cette contribution impacte le résultat net de l'exercice 2016 pour un montant de 51,4 K€.

Le résultat net après impôt de MILLET INNOVATION ressort ainsi à **3 127 K€**, soit **13,5 % du C.A.** en diminution de 4% (-129 K€) par rapport au résultat de l'exercice 2015.

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 pour optimiser l'utilisation de ses réseaux et alimenter un cycle de progression de son activité. Cela lui permet aussi, dans un cercle vertueux, de renforcer en permanence sa capacité d'innovation et ses perspectives par la création de nouvelles briques technologiques.

L'investissement en Recherche-Développement

MILLET Innovation investit 2,6 % de son C.A. dans le développement d'innovations, soit un investissement total en R&D de 604 K€ en 2016, correspondant :

- . aux charges d'exploitation (charges de personnel et frais de structure) consacrées à ces activités de développement, qui sont immobilisées (383 K€), conformément à la méthode comptable préférentielle en la matière, déjà appliquée depuis 2005,
- . aux frais de propriété industrielle, frais de dépôts de brevets à l'international et frais de maintenance des brevets existants.

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,
- des compétences aval de conception des patronages et de maîtrise des techniques de confection garantissant l'adéquation du produit à sa vocation technique,
- et des liens forts avec des partenaires tels que l'INSEP® permettant de réaliser des tests in situ des prototypes développés et d'adapter nos développements à des exigences d'efficacité, de qualité et de confort aussi élevées que celles que nous nous imposons nous-mêmes.

La propriété industrielle

La nécessité de protéger l'innovation par brevet est prise en compte de façon permanente dans le processus de Recherche-développement. Un nouveau brevet a été déposé en 2016 relatif au physiostrap®, orthèse de maintien du genou.

Le patrimoine de l'entreprise s'élève ainsi à 22 brevets en cours, dont 16 apportent une protection internationale (1 sous contrats de licence). Les brevets sont en cours d'exploitation ou disposent de perspectives d'exploitation en cohérence avec leur valorisation à l'actif, à l'exception de 2 brevets. Ces derniers ont un contenu technologique significatif mais dont leur exploitation n'entre pas dans la stratégie commerciale à moyen terme, ils restent maintenus, mais leur valeur comptable fait l'objet d'une dépréciation.

La part du chiffre d'affaires réalisé par des produits protégés par un brevet est en constante évolution 49 % en 2014, 54 % en 2015 et 60% en 2016.

Les projets

Grâce aux renforts apportés aux équipes de R&D, le rythme d'innovation a pu être accéléré ces dernières années afin que l'entreprise soit en mesure de mettre sur le marché un à deux nouveaux produits chaque année.

Après plusieurs années d'efforts, les équipes ont inventé le **Physiostrap®** : ce produit est tellement différencié des autres genouillères du marché que nous lui avons donné un nom. Cette orthèse de maintien apporte enfin une solution aux personnes souffrant de pathologies chroniques du genou. Son niveau de contention, le confort des tissus extra-fins, sa légèreté (moins de 40 g), l'efficacité du tendon rotulien

breveté en font un produit adapté au port quotidien pour soulager les genoux douloureux ou fragiles. Il est mis sur le marché à partir de ce début d'année 2017.

Les développements ont également permis de valider un **Physiostrap® pour le Ski**. Testée et approuvée par des moniteurs de ski, elle apporte un maintien renforcé de la rotule grâce à son double tendon, et une contention fine et souple ne limitant pas le mouvement. Ce nouveau produit est venu compléter la gamme Epitact® Sport en fin d'année 2016.

Enfin, les travaux menés ont permis d'aboutir à la création d'un **Ergostrap® Sport** : une orthèse de cheville de rupture grâce à deux technologies nouvelles :

- des renforts thermoformables apportés au niveau des malléoles, qui permettront à tous nos utilisateurs de disposer d'une orthèse adaptée à sa propre morphologie pour un confort optimal,
- un « strapping » durable, breveté EpithéliumFlex®, qui intègre un tendon en silicone permettant de limiter la rotation de la cheville sans bloquer les mouvements de flexion. Ce tendon a été tout spécialement étudié pour ne pas créer de pressions sur les zones sensibles du pied et de la cheville, notamment sur le tendon d'achille.

Elle maintient et stabilise la cheville en cas d'entorses externes bénignes à moyenne, en cas d'instabilité chronique de cheville et/ou de reprise d'activité sportive.

Par ailleurs, les travaux ont été poursuivis visant à valoriser à nouveau le réservoir de briques technologiques de l'entreprise en apportant à nos utilisateurs de véritables innovations dans le confort et dans l'efficacité. Ces projets de développement vont être poursuivis en 2017 et au-delà.

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 ont été industrialisées. Les pièces majeures de cet équipement sont désormais amorties en intégralité. Les aménagements et optimisations peuvent ainsi être menés sans impacter significativement les coûts de production par un mécanisme naturel de compensation.

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 (équipement et savoir-faire), complémentaire de ceux déjà maîtrisés par MILLET innovation, permet de sécuriser les approvisionnements, d'intégrer une nouvelle brique technologique pour la conception de nouveaux produits. L'équipement est passé en phase d'exploitation industrielle à compter de janvier 2016.

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

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

- en moyenne, le taux d'occupation machine s'établit à 30 % (maximum 51 % pour l'outil le plus utilisé)
- la production est réalisée avec une équipe de production, en travail à la journée.

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

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 est en cours. Il devrait permettre de gérer le plan d'approvisionnement et le plan de production de manière intégrée et liée aux prévisions de vente.

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 une grande majorité de nos produits n'est pas confrontée 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 interne et les flux confiés à nos principaux sous-traitants.

1.3.2 La politique industrielle

MILLET INNOVATION consacre ses ressources aux activités industrielles à valeur ajoutée. Le recours à la sous-traitance est réservé aux 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.

La filialisation de l'activité de confection

La volonté de maîtriser la qualité des travaux et de pérenniser les savoir-faire nous a conduits en 2013 à créer une filiale pour abriter cette activité centrale dans la fabrication de nos produits. Cette opération 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 selon le cahier des charges techniques défini par nos services internes, pour nous retourner des produits finis, prêts à la vente.

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 2016, elle a relevé de nouveaux challenges :

- faire évoluer les compétences des équipes vers plus de polyvalences entre les produits,
- former les chaînes de production aux orthèses rigides,
- fidéliser ces ressources pour capitaliser sur les compétences acquises,

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 de confection externe au groupe est maintenue. Il est en effet nécessaire de construire des lieux de compétence complémentaires pour faire face à d'éventuels besoins nouveaux ou exceptionnels en volume et sécuriser nos approvisionnements.

Le Recours à la sous-traitance

La sous-traitance est utilisée pour la réalisation d'opérations techniques intermédiaires ou de conditionnement.

Dans tous les cas, les relations avec les sous-traitants respectent les principes de base suivants :

- 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 ;
- l'ouverture aux partenariats avec des ateliers protégés, structure d'accueil de travailleurs handicapés.

A l'exception de la sous-traitance de confection, tous nos partenaires sont établis en France.

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 2016, 90,4 % des approvisionnements de production (Matières premières, Marchandises, Fournitures) ont été réalisés en France, et 4,8 % 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 2016 à 3,3 K€. (2015 à 6,7 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
Hommes	31/12/2016	7,1	3,6	5,9	16,6	20,1	36,7
	31/12/2015	7,4	2,0	4,9	14,3	20,0	34,3
Femmes	31/12/2016	7,2	10,5	10,1	27,7	14,1	41,8
	31/12/2015	6,4	10,2	9,2	25,8	15,2	41,0
Total	31/12/2016	14,3	14,1	16,0	44,4	34,2	78,5
	31/12/2015	13,8	12,4	13,8	40,0	35,2	75,2

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

Catégories	Ouvriers	Employés	Cadres	TOTAL	VRP	TOTAL
Hommes	7	4	9	20	20	40
Femmes	7	14	11	32	14	46
Total	14	18	20	52	34	86

1.4.2 Les mouvements de personnel

Les embauches en Contrat à Durée Indéterminée

Catégories	Ouvriers	Employés	Cadres	VRP
Hommes	0	1	3	1
Femmes	1	1	1	0
Total	1	2	4	1

Comme indiqué précédemment, MILLET Innovation a adapté ses effectifs au développement des activités des dernières années et aux perspectives de croissance pour les années à venir. Les projets ont ainsi permis de créer 7 nouveaux emplois à durée indéterminée parmi les salariés permanents :

- 1 au sein de l'équipe de production,
- 4 au sein des équipes commerciales et communication,
- 1 au sein de l'équipe scientifique et réglementaire
- 1 au sein de l'équipe administrative,

Un nouveau contrat de VRP a été conclu en remplacement d'un départ en retraite.

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
Hommes	2	2	1	0	0	0	0	5
Femmes	5	1	1	0	0	0	0	7
Total	7	3	2	0	0	0	0	12

L'évolution des activités, saisonnière, a conduit à recourir à des contrats à durée déterminée pour renforcer les effectifs permanents. (NB deux de ces contrats ont été confirmés en CDI au cours de l'année 2016).

La durée d'un contrat à durée déterminée moyenne est environ de **2.8 mois**.

Les départs

Les départs se répartissent de la façon suivante :

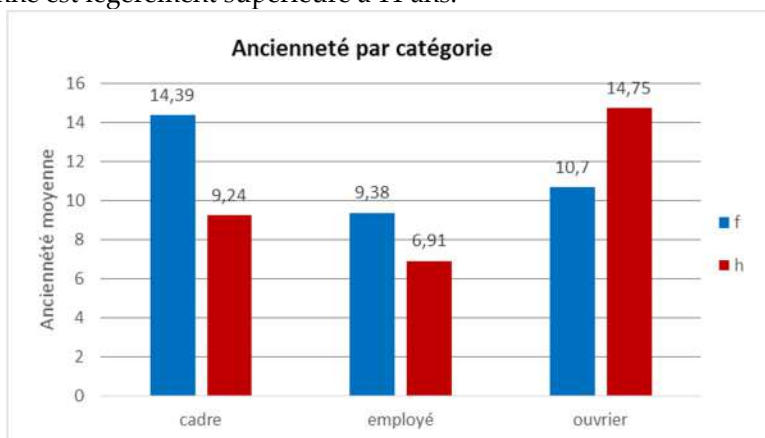
Catégories	Ouvriers	Employés	Cadres	VRP	Total	Fin de contrat	Départ volontaire à la retraite	Démision
Hommes	0	0	0	1	1	0	0	1
Femmes	0	1	0	1	2	0	1	1
Total	0	1	0	2	3	0	1	2

L'ancienneté des salariés

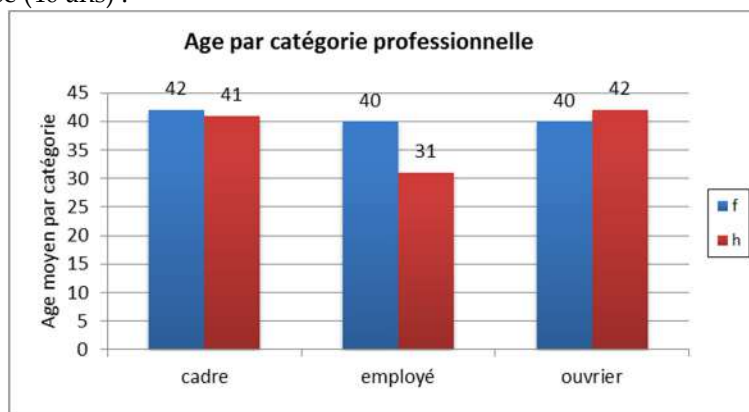
Signe de l'implication et de la fidélisation des salariés, la société bénéficie d'un turnover très faible. Cette solidité de nos équipes leur permet d'évoluer dans leurs postes et en responsabilité, d'accompagner les évolutions de l'entreprise.

L'efficacité des équipes et de l'organisation est un élément majeur de notre fonctionnement.

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. Une demande de retour à temps plein a été formulée en 2016 et acceptée.

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

Catégories	Ouvriers	Employés	Cadres
Hommes	0	0	4
Femmes	1	12	3
Total	1	12	7

L'absentéisme :

Les arrêts maladie inférieurs à 1 mois représentent 1085 heures au total – 16 salariés concernés (311 heures pour 11 salariés en 2015) :

- soit en moyenne pour les personnes concernées : 4 jours d'absence par an et par salarié (vs 4 jours en 2015),
- soit 0,6 année-homme. (0,2 en 2015).

Aucune absence pour maladie professionnelle n'a été enregistrée.

En ce qui concerne les congés maternité et paternité, cela représente 113 jours-homme d'absence (88 en 2015).

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 1 892 €.

Une couverture complémentaire frais de soins de santé a également été mise en place à compter du 1^{er} juillet 2014 à destination des VRP 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, après avoir ciblé des formations-actions préventives sur les risques professionnels et gestes et postures pour les services de la supply chain, une formation en ergonomie des postes de travail bureautique a été réalisée en 2016.

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

INTITULE DE LA FORMATION	DUREE (EN JOURS)	DONT CADRES	DONT NON CADRES	DONT VRP	DONT HOMMES	DONT FEMMES	TOTAL
LOGICIEL DE PAIE - DADS U 2015	1,00	1				1	1
FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT	3,00	6			1	5	6
LA DOUANE ET L'ENTREPRISE	1,00	1	1			2	2
REGLEMENTATION DES DISPOSITIFS MEDICAUX	1,00	3				3	3
LOGICIEL DE PAIE - DSN PHASE 2 ET 3	1,50	1				1	1
PREVENTION DES RISQUES-ERGONOMIE POSTES DE TRAVAIL	1,00	4	1			5	5
NAVISON – MODULE DE GESTION DE PRODUCTION	1,00	3	1		2	2	4
NAVISON – MODULE DE GESTION DE PRODUCTION	1,00	2			1	1	2
NAVISON – MODULE DE GESTION DE PRODUCTION	1,00	1				1	1
TOTAL	11,50	22,00	3,00	0,00	4,00	21,00	25,00

Au total, 8 actions de formations (19 en 2015) ont été réalisées, représentant 92 heures (280 heures en 2015). 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 35 884 €, soit 1,26 % 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 28 830 €, 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 chaque année.

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 4 fois en 2016.

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.

1.4.6 Rémunérations et Politique salariale

Evolution des salaires en 2016

		Evolution moyenne des salaires	
		2016 vs 2015	2017 vs 2016
Cadre	Femme	7,69%	6,19%
	Homme	3,37%	5,03%
Total cadres		6,14%	5,73%
Non cadre	Femme	4,71%	4,41%
	Homme	4,75%	4,02%
Total non cadres		4,72%	4,27%
Total		5,23%	4,82%

Le salaire minimum d'accueil des salariés en contrat à durée indéterminée 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 applique 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 2016 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
2016	217 643 €	39 176 €	20 286 €	277 105 €
2015	216 795 €	39 023 €	20 217 €	276 035 €

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. Le PERCO peut recevoir le placement de jours de congés payés non pris, dans la limite de 5 jours par an. 10 salariés ont profité de cette possibilité en 2016, pour un placement de 50 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'Epargne 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 permettent à la société de générer une capacité d'auto-financement de 3 977 K€ (vs 4 126 K€ en 2015).

Au 31/12/2015, le Besoin en financement d'exploitation apparaissait en forte augmentation du fait d'une activité accentuée au dernier trimestre 2015 par rapport à cette période des autres années. L'encours clients avait ainsi augmenté de façon significative mais ponctuelle. Au 31/12/2016, il ressort plus proche de la position habituelle. Une partie de la trésorerie « immobilisée » a ainsi été libérée en disponibilités.

Les évolutions de stocks et du BFR de façon générale ont par ailleurs été financées par l'emprunt d'un montant total de 1 M€.

La trésorerie se trouve ainsi sensiblement améliorée.

Les disponibilités à fin d'année ressortent à 5 752 K€, avec une variation positive de 1 335 K€, et un niveau d'endettement à 3 081 K€, soit 23 % des capitaux propres.

La trésorerie nette d'endettement moyen terme s'établit à + 2 672 K€.

Aucun encours d'escompte sur effets clients n'est à relever au 31/12/2016. 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

Aucun 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

MILLET Innovation poursuit le développement de ses 2 gammes de produits en capitalisant sur un réseau commercial à maturité dans les principaux pays européens. Ces réseaux ont montré leur efficacité et leur capacité à implanter des nouveautés. Les investissements de communication accroissent la notoriété de la marque EPITACT®, et font connaître nos produits au grand public.

EPITACT Pharmacie :

EPITACT® est reconnue comme le spécialiste de l'hallux valgus et tient une position de leader dans ce marché. Son orthèse de Pouce, soulageant les douleurs liées à la rhizarthrose, continue à gagner en parts de marché dans l'ensemble des pays. Entrée dans le domaine de l'orthopédie légère par ces deux pathologies majeures, la marque Epitact® a su conquérir le marché par la qualité de ses produits.

En 2017, MILLET Innovation capitalise sur ses acquis et lance le **Physiostrap®**, une genouillère de maintien qui sécurise et aide à soulager les personnes souffrant du genou au quotidien et notamment la gonarthrose. Ce produit à fort potentiel concerne une cible privilégiée de la marque Epitact® : le senior actif. Il est lancé en France en début d'année, pour une commercialisation progressive en Italie en avril puis dans l'ensemble des marchés européens entre septembre 2017 et janvier 2018.

EPITACT Sport® :

MILLET Innovation construit progressivement une place pour sa gamme Sport en pharmacies en Europe. Après une année de développement rapide du Chiffre d'affaires grâce à une implantation réussie, l'année 2017 verra les ventes passer en phase de réassort, et baisser pour atteindre le niveau d'un marché à maturité. Les investissements de communication sont maintenus pour asseoir la notoriété de marque dans la durée. Ils sont en partie réorientés vers de nouveaux investissements en marketing digital.

La gamme est par ailleurs complétée

- par le **Physiostrap® Ski**, une orthèse à double tendon de maintien rotulien adaptée à la pratique du ski, commercialisée en France depuis septembre 2016, elle sera progressivement référencée dans nos marchés européens,
- par l'**Ergostrap® sport**, une orthèse qui maintient et stabilise la cheville sans entraver le mouvement, grâce à l'action combinée de renforts thermoformables au niveau des malléoles et d'un strapping breveté EpithéliumFlex®.

De nouveaux produits sont également en cours de développement pour un lancement rapide avec toujours la même finalité : apporter un produit premium de maintien, différencié, accompagnant le mouvement, à la tenue et au confort irréprochables.

La stratégie de développement de produits est complétée d'une stratégie de prospection internationale afin de construire de nouvelles perspectives de développement du réseau à moyen terme.

Globalement, pour 2017, l'activité devrait ainsi atteindre 23,6 M€, avec une rentabilité nette proche de 13% du C.A.

2.2 EVENEMENTS DE LA VIE JURIDIQUE

Aucun évènement significatif n'est à relever.

2.3 EVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIERE

Aucune 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	31/12/16		31/12/15		31/12/14	
	montant	% CA	montant	% CA	montant	% CA
Chiffre d'affaires	23 164		21 810		20 251	
Résultat d'exploitation	3 791	16,4%	3 470	15,9%	4 152	20,5%
Résultat courant	4 629	20,0%	4 194	19,2%	4 085	20,2%
Résultat Exceptionnel	-223	-1,0%	302	1,4%	-147	-0,7%
Résultat net	3 127	13,5%	3 256	14,9%	2 501	12,4%
Capitaux propres	13 455	58,1%	12 040	55,2%	10 515	51,9%
Trésorerie dispo (1)	5 752	24,8%	4 420	20,3%	5 135	25,4%
Endettement	3 081	23% /KP	3 047	25% /KP	3 082	29% /KP
Trésorerie nette (2)	2 672		1 373		2 053	

(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 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 stocks.

Les stocks sont dimensionnés selon les prévisions de ventes et les plans de production, qui lissent 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 sans que cela présente 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. Notre position est globalement à la vente de CHF. Des ventes à terme sont donc régulièrement souscrites afin de sécuriser les cours de conversion.

Les fluctuations de la devise ont généré un gain net de change comptable de 5 K-CHF en 2016.

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 CO². 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 automatique des données garantit la capacité de reconstitution des informations sous 72 H 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 dédiée à opérations mobilisatrices.

La société commercialise désormais en France des produits bénéficiant du remboursement de la Sécurité Sociale. Entrant dans le cahier des charges sous une ligne générique, les deux orthèses rigides ont été inscrites sur la Liste des Produits Pharmaceutiques Remboursés (LPPR).

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. Les préconisations donnent lieu à un plan d'actions, le cas échéant examiné avec le CHSCT.



PARTIE II

AUTRES INFORMATIONS

EXERCICE CLOS AU 31/12/2016

5 AUTRES INFORMATIONS

5.1 TABLEAU DES RESULTATS DES 5 DERNIERS EXERCICES

en euros	2012 n-4	2013 n-3	2014 n-2	2015 n-1	2016 n
Capital en fin d'exercice					
capital social	947 580	952 890	952 890	952 890	952 890
Nbre d'actions	1 895 160	1 905 780	1 905 780	1 905 780	1 905 780
Nbre d'actions à dividendes prioritaires	0	0	0	0	0
capitaux propres	8 923 705	9 516 342	10 515 173	12 040 191	13 455 320
Opérations et résultats de l'exercice					
Chiffre d'affaires HT (en euros)	17 349 304	18 836 468	20 250 704	21 809 668	23 163 816
<i>dont export</i>	8 357 061	9 313 031	10 254 464	11 291 689	13 047 085
<i>Croissance du Chiffre d'affaires</i>	7%	9%	8%	8%	6%
résultat avant impôt, dotations aux amortissements et provisions	3 288 048	4 174 566	4 390 773	5 076 752	4 981 287
impôt sur les bénéfices	861 772	1 077 699	1 261 591	1 121 310	1 113 836
crédit d'impôt	104 574	152 271	201 765	157 474	162 680
participation des salariés	218 979	240 275	312 109	276 035	277 105
résultat net après impôt	1 702 418	2 379 857	2 501 253	3 255 965	3 127 031
résultat distribué	926 419	1 818 450	1 504 452	1 732 976	1 713 932
Résultat par action					
résultat après impôts, participations, mais avant dotations aux amortissements et provisions	1,22	1,58	1,58	2,01	1,97
résultat net après impôt	0,90	1,25	1,31	1,71	1,64
dividende attribué à chaque action	0,49	0,95	0,79	0,91	0,90
Personnel					
Effectif moyen de l'exercice :					
salariés permanents	36,2	38,3	39,8	40,1	44,4
<i>emplois créés</i>	-0,3	2,1	1,5	0,3	4,3
Effectif moyen de l'exercice : VRP					
Multicartes	26,0	26,9	30,9	35,2	34,2
Masse salariale brute de l'exercice	1 870 287	2 123 437	2 414 185	2 602 452	2 835 129
croiss. MSB	12%	14%	14%	8%	9%
Montant des sommes versées au titre des avantages sociaux (charges sociales, Prévoyance, œuvres sociales...)	763 499	834 580	942 616	1 018 589	1 112 182

5.2 TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE

TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE

	2 014	2 015	2 016
Flux de trésorerie liés à l'activité			
Résultat net	2 501 253	3 255 965	3 127 031
Elimination des charges et produits sans incidence sur la trésorerie ou non liés à l'activité			
- dotations et reprises sur amort. et provisions	762 583	854 911	849 641
- plus value de cession, nettes d'impôt	2 316	14 815	292
Marge brute d'autofinancement	3 266 152	4 125 690	3 976 964
Variation du BFR lié à l'activité	-66 883	-2 292 912	-195 445
Flux net de trésorerie généré par l'activité	3 199 269	1 832 778	3 781 519
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement			
Investissements	-473 231	-780 450	-783 064
Cession d'immobilisations, nettes d'impôt	106 063	48	14 698
Variation du BFR lié aux flux d'investissements			
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	-367 168	-780 402	-768 366
Flux de trésorerie liés aux opérations de financement			
Prélèvement sur les réserves	-1 504 452	-1 732 976	-1 713 932
Augmentation de capital	0	0	0
Emission d'emprunts et aides ou avances remboursables	1 089 000	911 000	1 100 000
Remboursements d'emprunts	-642 555	-948 395	-1 064 036
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	-1 058 007	-1 770 371	-1 677 968
Variation de trésorerie	1 774 095	-717 994	1 335 185
Variation des disponibilités au bilan	1 774 095	-717 994	1 335 185
Trésorerie d'ouverture	3 361 211	5 135 306	4 417 312
Trésorerie de clôture	5 135 306	4 417 312	5 752 497

5.3 TABLEAU DES FILIALES ET PARTICIPATIONS

Montants indiqués en Euros <i>Données du dernier exercice clos</i>	Capital	Capitaux propres	% capital détenu au début de l'exercice	Valeur comptable des titres		% capital détenu à la fin de l'exercice	Prêt et avances consenties	Cautions et avals
n° colonne	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(3)	(6)	(7)
Filiale (détenue à plus de 50 %)				brute	nette			
MI Confection Sarl, Tunisie	99 761	1 447 498	99,995%	99 756	99 756	99,995%	0	0

Chiffres clés de l'exercice clos le (en K€)	31/12/2015	31/12/2016	Evolution
Chiffre d'affaires HT	2 243,8	2 361,9	5,3%
Valeur ajoutée	1 900,2	2 224,6	17,1%
Résultat d'exploitation	796,7	1 083,7	36,0%
Résultat net	813,1	1 122,2	38,0%
Capitaux propres	1 366,6	1 447,5	5,9%
Endettement	0,0	0,0	
Effectif annuel moyen	194,8	196,8	1,0%
Dividendes encaissés par MILLET INNOVATION au cours de la période	837,5	889,3	6,2%

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 2016 sont les suivantes :

- la fraction non déductible des loyers des voitures particulières pour un montant de 16,0 K€.

L'impôt supporté à raison de ces charges s'élève ainsi à 5,3 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^{er} 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.

Rémunérations versées au titre des fonctions exercées

	Salaires bruts	avantage en nature	part variable	Total	Participation	Intéressement	Jetons de présence
Rémunérations versées aux mandataires sociaux de Millet Innovation par la société							
<i>Membres du Directoire</i>	205,8	2,6	45,0	253,4	8,4	0,0	0,0
Rémunérations versées aux mandataires sociaux de Millet Innovation par la holding HMM							
<i>Membres du Directoire</i>	169,4	8,0	57,6	234,9	0,0	0,0	0,0

Rémunérations versées à ses mandataires sociaux par la Société	2015	2016
Jean-Claude MILLET	15,0	15,0
Pierre MARTIN	1,5	1,5
Jean-Marie RIFFARD	1,5	1,5
<i>Membres du Conseil de Surveillance</i>	18,0	18,0
Rém. versées aux mand. sociaux de Millet Innovation par la holding HMM	2015	2015
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.

CONSEIL DE SURVEILLANCE	Fonction	Date de première nomination	Date de fin de mandat	Nb d'actions détenues à la date du 31/12/16 (Détenue directe / Détenue 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	288 850 (1 / 288 849)
Pierre MARTIN	Vice- Président	16/03/1998	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2019	93 512 (30 / 93 482)
Jean-Marie RIFFARD	Membre du Conseil de Surveillance	16/03/1998	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2019	82 025 (30 / 81 995)
DIRECTOIRE	Fonction	Date de première nomination	Date de fin de mandat	Nb d'actions détenues à la date du 31/12/16
Damien MILLET	Président du Directoire	09/12/2002	6/12/2018	439 509 (4500 / 435 009)
Valérie CHOPINET	Membre du Directoire	19/12/2006	6/12/2018	43 400 (2000 / 41 400)
Solène GRIVOLAT	Membre du Directoire	7/04/2016	6/12/2018	47 935 (2719 / 45 216)
Pascale RABEAU	Membre du Directoire	7/04/2016	6/12/2018	40 772 (1500 / 39 272)

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		Néant
Pierre MARTIN	néant	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		Néant
Valérie CHOPINET	néant		Néant

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 1.53 % 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	2014	2015	2016
HEPHAISTOS Sarl	2,9%	3,0%	5,0%
HOLDING MANAGERS ET MILLET SAS - Holding d'animation	73,9%	74,3%	74,5%

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 31/12/2016
0-30 jours	950 K€	913 K€
30-60 jours	376 K€	319 K€
60 – 90 jours	191 K€	295 K€
Plus de 90 jours	101 K€	224 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

Aucune délégation de pouvoir en vue d'une augmentation de capital n'est en vigueur à la date du présent rapport.

Autorisation/Délégation	Caractéristiques	Utilisation et part résiduelle
<u>Néant</u>	Néant	Néant

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 31/12/13	1 504 451,51 €
Exercice clos le 31/12/14	1 732 976,00 €
Exercice clos le 31/12/15	1 713 932,10 €

Les versements de dividendes intervenus au titre des exercices 2013 à 2015 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	3 784 996			3 784 996	
Réserve légale	118 360	118 360			
Réserves réglementées	62 606		62 606		
Report à nouveau bénéficiaire	5 366 741			5 366 741	
Total	9 332 704	118 360	62 606	9 151 737	3 127 031
Montant des frais non amortis					
Frais d'établissement				176 303	
Frais de recherche et de développement				690 584	
Total des frais non amortis				866 887	
Bénéfice distribuable				11 411 882	



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									
alinéa de l'article L.621-18-2 du code monétaire et financier	Identification du déclarant			instrument financier	nature de l'opération	Détail de l'opération			
	Nom et prénom	fonctions exercées au sein de la société	personne liée, nom, prénom et fonction exercée			date	lieu	prix unitaire	montant total
c	HOLDING MANAGERS ET MILLET		personne morale liée à M. Damien Millet, Président du directoire	action	acquisition	29/02/2016	Paris (Euronext)	20,00	50 000,00
c	HOLDING MANAGERS ET MILLET		personne morale liée à M. Damien Millet, Président du directoire	action	acquisition	29/02/2016	Paris (Euronext)	20,00	25 000,00
c	HEPHAISTOS SARL		personne morale liée à M. Jean-Claude Millet, Président du conseil de Surveillance	action	acquisition	29/02/2016	Paris (Euronext)	20,00	25 000,00
c	OEROE		personne morale liée à M. Jean-Claude Millet, Président du conseil de Surveillance	action	acquisition	23/05/2016	Paris (Euronext)	22,37	49 996,95
c	HEPHAISTOS SARL		personne morale liée à M. Jean-Claude Millet, Président du conseil de Surveillance	action	acquisition	18/07/2016	Paris (Euronext)	15,33	446 057,01
c	HOLDING MANAGERS ET MILLET		personne morale liée à M. Damien Millet, Président du directoire	action	acquisition	05/09/2016	Paris (Euronext)	23,00	4 140,00
c	HEPHAISTOS SARL		personne morale liée à M. Jean-Claude Millet, Président du conseil de Surveillance	action	acquisition	14/10/2016	Paris (Euronext)	23,00	87 676,00
c	HEPHAISTOS SARL		personne morale liée à M. Jean-Claude Millet, Président du conseil de Surveillance	action	acquisition	14/10/2016	Paris (Euronext)	23,00	87 676,00
c	HEPHAISTOS SARL		personne morale liée à M. Jean-Claude Millet, Président du conseil de Surveillance	action	acquisition	14/10/2016	Paris (Euronext)	23,00	87 676,00

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

Conformément aux termes du règlement AMF, le Directoire rend compte au présent rapport de l'utilisation de la délégation autorisant le Directoire à acquérir ou faire acquérir des actions de la société dans le cadre d'un programme de rachat de titres.

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 depuis le 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 24 juin 2016, 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 31/12/2016 de la façon suivante :

HMM, Holding Managers et Millet SAS, holding de transmission familiale et managériale détenue majoritairement par la famille MILLET	74,54 %
Actionnaires historiques	13,43%
Salariés et dirigeants en détention directe au nominatif	0,71 %
Salariés par l'intermédiaire du Plan d'Epargne Entreprise	1,53 %
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