



GROUPE CIOA

Le Centre International d'Opportunités d'Affaires

www.cioa.com

RAPPORT DE GESTION

Assemblée Générale du 29 juin 2018

Léon LUCIDE, président



SITUATION ET ACTIVITÉ DE LA SOCIÉTÉ

L'ENTREPRISE

Nous sommes une organisation globale de facilitateurs d'affaires mutualisant des ressources pour le développement humain par l'initiative économique. Notre modèle est éprouvé, alternatif, agile, puissant, pour les décideurs confrontés aux disruptions de leur secteur.

MÉTIER

Nous avons inventé un nouveau concept de service aux entreprises, **l'ingénierie d'affaires collaborative**, permettant la couverture d'un large scope de problématiques essentielles des décideurs publics et économiques. Nos solutions intègrent toutes les capacités du réseau.

Notre modèle est adaptable à un grand nombre d'industries et nous le déclinons pour l'heure dans les domaines des **services aux entreprises, de l'immobilier et du développement territorial**.

VALEUR APPORTÉE À NOS CLIENTS

La capacité d'être acteur de la disruption dans leurs métiers, pour ne pas la subir, grâce à nos solutions immédiatement opérationnelles, sur mesure, rendant disponibles ressources professionnelles mutualisées, ressources humaines à la carte, connexions internationales.

PRODUITS & SERVICES

- Services d'affaires : Plateforme SaaS de business développement / services de facilitation d'affaires / maîtrise d'ouvrage déléguée
- Immobilier : Manufacturing as a service (MaaS) – fabrication sur mesure - de bâtiments / technologie de pavage de routes / MOD,
- Développement territorial : système de mutualisation de moyens de développement territorial
- Pack distributeurs dans les 3 secteurs.

CLIENTS

- Petites et moyennes entreprises cherchant à maintenir leur activité, notamment grâce au digital et au numérique et à la croissance externe par partenariat.
- Corps intermédiaires : groupements patronaux, Chambres consulaires, syndicats, CE, collectivités locales, agences étatiques du monde entier qui cherchent à améliorer la condition de leurs usagers, particuliers et entreprises et aménager leur territoire.

Références clients :

Entreprises : fabricants et producteurs, distributeurs, TPE, artisans

Union Patronale du VAR, Gouvernement des Comores, Mutuelle EDF, BRED, Ville de Ducos, Office national tourisme Congo, CCI du Var, de Bastia, de Sardaigne et de Ligurie...

RESSOURCES CLÉS

- Infrastructure informatique de commerce collaboratif supportant les flux intra et interentreprises, sans soudure.
- Contenus : base hyper qualifiée de 500 000 acteurs économiques de 140 pays, et leurs catalogues de produits, dossiers d'opportunités d'affaires multisectoriels, guides sur les nouvelles pratiques des domaines couverts.
- Ressources humaines : Réseau de Partenaires facilitateurs qui fournissent de prestations intellectuelles : (consultants, ingénieurs, architectes, avocats) / Réseau d'agents et de courtiers affiliés dans 50 pays,
- Technologies constructives disruptives (3D, BIM, Robotique, Biotech) pour construire propre, des bâtiments et construire des routes, + vite, + solide et 20 à 30% moins cher / Centre Service BATI-FABLAB (Toulon) : production, R&D, formation, parc machine, expo

PROCESS CLÉS

1. Nous déployons tout autour du monde, des marketplaces régionales, verticales ou communautaires, connectées à un moteur collaboratif qui agrège les offres et rapproche les besoins compatibles dans l'écosystème. Les mises en relation sont le privilège des membres payants, qui bénéficient des ressources mutualisées.
2. Nous recrutons des partenaires facilitateurs tout autour du monde pour monétiser l'écosystème par le recrutement de nouveaux membres, leur accompagnement, et la fourniture de relais locaux au réseau.
3. Par nos services de maîtrise d'ouvrage déléguée, nous pilotons les projets de membres qui nous mandatent contre forfait et success fees.
4. Nous déployons notre système pour les corps intermédiaires et des décideurs territoriaux motivés par ses applications pour l'animation économique, l'aménagement et la création d'emplois. Ils concourent à l'audience de l'écosystème.

REVENUS

- Abonnements des entreprises et des partenaires,
- Forfait et succès fees des missions de MOD
- Commissions sur les missions apportées à nos partenaires.
- Droits et redevances de cessions de licences.

Au cours de l'exercice clos, nous avons enregistré une évolution notable de nos activités :

→ Avec presque 10 millions d'€ de CA en 2017 et 2,9 M€ d'EBIT, avec 15 collaborateurs, sans dépenses de promotion, des contrats institutionnels majeurs, démonstration est faite de la pertinence de notre modèle pour répondre aux problématiques de l'époque.

→ Désormais, les moyens doivent être réunis pour l'exportation de notre modèle, partout dans le monde.

→ L'exploitation des transversalités entre les communautés et les métiers multiplie les possibilités de monétisation.

ÉVÈNEMENTS SURVENUS PENDANT L'EXERCICE

ADHÉSION DE L'UNION DES COMORES À NOTRE SYSTÈME DE MUTUALISATION DE RESSOURCES ET ADOPTION PAR LE GOUVERNEMENT DE NOTRE PLAN SOCLE.



Chantal SALINIERE et Léon LUCIDE, dirigeants de CIOA en compagnie du Président de la République des Comores, son ministre des Finances et le Secrétaire général du gouvernement

Par l'adhésion de l'État des Comores, notre système de mutualisation va être déployé pour le pays tout entier :

- Système d'information pour l'administration et les entreprises

Le gouvernement de l'Union des Comores a choisi CIOA pour accompagner le pays vers l'émergence d'ici 2030. Nous avons conçu un PLAN SOCLE, qui couvre les besoins du pays en infrastructure, activités, développement.
Un cadre idéal pour déployer le modèle à grande échelle.

- Technologies constructives
- Services de sourcing et de gestion logistique
- Expertise pluridisciplinaire de nos partenaires co-développeurs.

Le PROGRAMME SOCLE c'est :

- Le désenclavement des régions à l'intérieur du pays avec 600 km de routes à réaliser sur 10 ans
- Le désenclavement des îles entre-elles et par rapport à la sous-région avec la mise en service d'un service maritime (ferry, porte container),
- Un meilleur approvisionnement du pays avec la mise en place d'une centrale d'achat et d'une zone logistique de transformation et de conditionnement
- La réalisation d'infrastructures publiques (construction de 20 000 m² de bâtiments publics par an)

TITAN FACTORY, L'USINE À MAISONS : LES PREMIERES VENTES

Mise en marché de notre robot industriel TITAN FACTORY avec la vente des premières unités.

Réalise en 10 heures, avec 2 opérateurs, les pièces détachées de la structure acier d'une maison de 150 m², qui pourra être assemblée, montée et habillée en moins d'un mois.

Avec TITAN FACTORY, le coût moyen de construction descend en France à moins de 700€ au lieu de 1 200€, fini, en version confort, BBC.

TITAN FACTORY est un robot industriel de poche qui « imprime » la structure d'un bâtiment à partir de sa maquette numérique BIM.

Ce procédé constructif qui dépasse en solidité les normes en vigueur, réduit par 3 les délais et par 2 les coûts de construction.

Dans notre stratégie, outre la conquête d'un marché immense, mondial, TITAN FACTORY donne aux fournisseurs référencés sur nos marketplaces, l'accès au marché de nos constructeurs.

Avec un modèle économique basé sur des redevances sur l'usage (30€/m² de plancher, et une capacité de production de 25 000 m², par an, par machine), ce développement nous ouvre des perspectives majeures de développement, tant dans les pays émergents que dans les pays du Nord.

Mise au point de l'usine de poche connectée. Les premières unités vendues vont être livrées juillet 2018.

Ce produit offre de grandes perspectives de développement à l'export, (construction de base vie, chantier isolés, reconstruction après des catastrophes naturelles), permettant de réduire drastiquement les charges logistiques que nécessitent les chantiers conventionnels.



Avec TITAN FACTORY, nous changeons le paradigme de la construction.



PROCESS DE FABRICATION COMPLETEMENT AUTOMATISE, BASÉ SUR LE BIM,
(LE NOUVEAU STANDARD DE CONCEPTION ET DE GESTION DES BÂTIMENTS).

DÉVELOPPÉ AVEC LE FABRICANT DE MACHINES CNC TURC, UNBAK, UNE TECHNOLOGIE DE RUPTURE VA FAIRE ÉVOLUER LA FAÇON DE CONSTRUIRE



LE BATI-FABLAB PILOTE DE TOULON A OUVERT SES PORTES



Équipé de la technologie TITAN FACTORY, ce nouveau concept unique de Centre Service de la construction offre des services de fabrication sur mesure de bâtiments résidentiels et professionnels. C'est aussi un showroom pour les matériaux nécessaires à l'habillage et à la finition des bâtiments TITAN, de nos fournisseurs adhérents.

Après la phase de validation, des licences BATI-FABLAB seront offertes sous licence en France et à l'Export.

LODGE in GARDEN



LODGE in GARDEN est le produit développé pour générer de l'activité pour les exploitants de TITAN FACTORY, sans le temps long des activités classiques de construction. (Construire un Lodge ne nécessite pas de permis de construire).

Nous offrons aux acquéreurs de nos Lodges le soutien commercial du réseau partenaire, **HOTEL EXPRESS INTERNATIONAL** pour la commercialisation.

Avec la montée en puissance du tourisme collaboratif, LODGE in GARDEN vient fortifier notre offre de service pour le développement territorial.

L'ÉTAT, LA COLLECTIVITÉ LOCALE DE GUYANE, LA MAIRIE DE MACOURIA, NOUS ALLOUENT 530 000€ POUR LANCER LABOR DOMUS,



MACOURIA

Un chantier d'insertion pour trente jeunes



La société Batir Guyane, spécialisée dans la construction de villas en métal et en bois a embauché dans le cadre d'un projet d'insertion 30 jeunes adultes de Macouria. En guise de formation et d'apprentissage, ils ont pour mission de construire 70 villas sur le territoire de la commune.

Bernard DORDONNE



LABOR DOMUS propose aux décideurs publics de former les sans travail pour réaliser des logements économiques, à l'occasion de chantiers réalisés avec la technologie TITAN. Dans cette période de restriction budgétaires pour le social, cette offre fournit une solution à 2 besoins cruciaux de la société, le travail, et le logement économique.

LABOR DOMUS nous permet de préparer nos équipes de monteurs et nous ouvre à des marchés captifs.

Le partenariat avec un établissement de crédit nous permet d'offrir pour 252€/mois un Lodge personnalisé pour valoriser sa propriété et générer des revenus complémentaires dès la 3^e nuit de location.

L'objectif de 20 000 Lodges dans les 5 ans fabriqués par nos Licenciés TITAN FACTORY, c'est :

- 400 000 m² de plancher qui auront été installés, générant une redevance de 30€/m²,
- 140M€ € qui auront été apportés aux fournisseurs de matériaux
- 70 M€ de mobilier
- 100 M€ apportés aux monteurs

À N+5, c'est aussi 7 300 000 nuitées disponibles que nous pourrons monétiser.



LE CAMEROUN ADOpte TERRI-TOURISM POUR ÉQUIPER LES OPÉRATEURS DU TOURISME DU PAYS.



Signature de la convention qui implique CIOA, le Ministère du Tourisme DU Cameroun et l'agence de développement ACIPID

La convention porte sur :

- Le déploiement de nos solutions numériques dédiées à la promotion du Tourisme et à l'artisanat,
- La formation des structures régionales du tourisme,
- La mise à disposition des opérateurs de moyens constructifs pour le développement du parc hôtelier du pays.



ÉVOLUTIONS PRÉVISIBLES ET PERSPECTIVES D'AVENIR PAR BUSINESS UNIT

BUSINESS SERVICES

Proposition de valeur	<ul style="list-style-type: none">• Faciliter la transition digitale et internationale des entreprises de toutes tailles• Offrir, aux prestataires de services aux entreprises, une solution de génération de valeur ajoutée dans un environnement captif.
Produits	<ul style="list-style-type: none">• Plateforme de commerce collaboratif, mises en relation avec 500 000 entreprises de 140 pays / Système d'information ERP de business développement prêt pour le commerce sans papier / Guides, MOOC, vidéos sur la conduite des affaires, réseau de co-développeurs• Maîtrise d'ouvrage déléguée : pilotage de projet pour utilisation optimum des ressources et connexions de l'écosystème.• Intermédiation inter-entreprises
Ressources clés	Plateforme SaaS de business développement : ERP paramétrable connectable au réseau de marketplaces B2B, fournissant les fonctions pour supporter tout le cycle des activités d'une TPE/PME (pré-transaction, transaction, post-transaction, écosystème privé).
Process clés	<ul style="list-style-type: none">• Recrutement, formation, assistance d'un réseau international de partenaires facilitateurs (courtiers et agents commerciaux, organisations patronales), qui interviennent comme Points Contacts de l'écosystème, tout autour du monde.• Recrutent et soutiennent les entreprises membres.• Mutualisation des ressources avec les co-développeurs pour leur propre usage et les monétiser contre redevances
Formule économique	L'adhésion annuelle donne accès aux ressources en libre-service/ Des honoraires forfaitaires pour la prise en charge et coordination des projets / Commissions d'intermédiation (mobilisation des prestataires et missions de sourcing de produits) / Redevances
Objectifs à n+4	<ul style="list-style-type: none">• Développer un maillage de 300 licenciés chargés de recruter chacun une trentaine de facilitateurs autour d'une marketplace régionale connectée au moteur collaboratif, pour fédérer 15 000 entreprises locales.• Fournir à chaque opérateur membre l'accès à un marché captif de 5 Millions de contacts B2B qualifiés• Créer, pour les collaborateurs des entreprises membres, des programmes de bénéfices, au nom de leurs employeurs (tourisme, accession à la propriété, reclassement professionnel, recherche de stages pour leurs enfants) à partir des ressources mutualisées.• Étoffer la base de compétences pluridisciplinaires pour valoriser les savoir-faire et servir un plus large scope de besoins.
Références	2 300 co-développeurs, 200 experts, 40 marketplaces B2B régionales interconnectées. Partenaires clés : Union Patronale du Var (www.placedemarche.biz), CCI Var, Bastia, Sardaigne, Ligurie, (www.fw-marketplace.com)

IMMOBILIER

Proposition de valeur	<ul style="list-style-type: none">• Simplifier l'accès à la propriété• Fournir aux constructeurs alternatifs une solution clé en main de génération généreuse de valeur ajoutée
Produits	<ul style="list-style-type: none">• Fabrication industrielle sur mesure de structures de bâtiments garantis 100 ans, pour construire 20% moins cher, 3 fois plus vite• Solutions Partenaires : Pack Constructeur certifié / Pack Mandataire constructeur / Usine de poche TITAN FACTORY / Licence Centre de production BATI-FABLAB• Manufacturing as a Service : mobilisation des ressources du réseau : maîtres d'œuvre / ingénierie financière / fabrication / réseau de monteurs, approvisionnement / outils de gestion pour réaliser des projets clés en main.• Solution écolonomique de pavage de voiries sans agrégats : économie de 40 à 60% du coût des solutions à base asphalte.• Maîtrise d'ouvrage déléguée
Ressources clés	<ul style="list-style-type: none">• TITAN FACTORY, technologie d'usine de poche qui « imprime » la structure d'un bâtiment à partir de sa maquette numérique.• BATI-FABLAB, Centre Service de la construction, où l'on peut concevoir, fabriquer sa construction et trouver les matériaux de finition et les services de montage.• Plateforme logicielle de gestion collaborative de chantier – appli mobile de reporting chantier• Base de fournisseurs de matériaux / Bourse d'opportunités foncières internationales (baux emphytéotiques, dations, cessions)
Process clés	<ul style="list-style-type: none">• Référencement de partenaires parmi les corps de métiers concourant à la construction et mise à leur disposition des ressources mutualisées pour leurs projets• Apport au réseau de partenaires des missions intégrées dans les offres MaaS commercialisées.
Formule économique	Location on demand, ou longue durée, de l'usine de poche / commission pour approvisionnement en matériaux / adhésion annuelle payée par les professionnels membres, en contrepartie des ressources mutualisées et apports d'affaires / honoraires de maîtrise d'ouvrage déléguée.
Objectifs N+4	Installer 150 TITAN FACTORY pour fournir un réseau de constructeurs alternatifs et créer des marchés pour nos prestataires et fournisseurs
Références	Opération en cours : 70 maisons pour Mutuelle EDF/BRED – Pipeline de 30 000 m2 à réaliser à N+3.

DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL

Proposition de valeur	<ul style="list-style-type: none"> Faciliter la vie des gens Fournir aux décideurs une solution clé en main et facile d'accès pour faciliter la vie des gens : créer du travail, accompagner l'initiative, généraliser un usage utile du numérique et aménager le territoire.
Produits	<p>Adhésion au système de mutualisation donnant accès aux solutions et ressources mutualisées :</p> <p>TERRI-DEV : portail d'animation économique et de gestion de la relation citoyenne / TERRI-TOURISM : plateforme de promotion du tourisme local et de réservation (GDS) / MAM : plateforme de promotion de l'artisanat des territoires / Lodge in Garden : installation d'unités d'hébergement chez l'habitant avec aide à la commercialisation / LABOR DOMUS : Chantier école de la nouvelle construction (solution d'insertion professionnelle) / Maîtrise d'ouvrage déléguée de programmes d'aménagement.</p>
Ressources clés	<ul style="list-style-type: none"> Plateforme Saas de développement territorial TITAN FACTORY : équipe les régies municipales et les entreprises d'insertion pour bâtir logements, bâtiments publics, gîtes touristiques Technologie de pavage écolonomique de Routes (Road Rock) : transfert de technologie aux agences routières Réseau d'experts mobilisés pour accompagner réflexion et mise en œuvre des politiques publiques.
Process clés	<ul style="list-style-type: none"> Recrutement et formation de chefs de projets chargés d'introduire le système de mutualisation aux collectivités locales Accompagnement des partenaires à la réalisation du plan d'affaires du développement envisagé des territoires recrutés Déploiement des ressources pour les besoins des collectivités adhérentes pour leurs régies, projets, et mise à disposition de leurs usagers.
Formule économique	<p>Adhésion de l'institution membre ouvrant droit aux ressources aux opérateurs économiques locaux / Génération de valeur ajoutée par partenaire recruteur / redevances CIOA sur activité partenaire.</p>
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> Développer un parc touristique de 20 K unités en exploitant les opportunités de l'écosystème (LODGE in GARDEN, fonciers, contrats d'animation touristique), Adapter le modèle pour la réalisation des opportunités Grands Chantiers en portefeuille : les développements dérivés des contrats institutionnels déjà étudiés sont de l'ordre de 100M€, avec un impact direct sur les différents pôles (prestations intellectuelles, système d'information, immobilier, tourisme). Créer un réseau international de territoires partenaires bénéficiant de ses ressources mutualisées. Le mouvement généralisé de libéralisation de l'économie avec les restrictions budgétaires qu'elle induit, rend notre système de mutualisation tous les jours plus pertinent.
Références	<p>Animation économique : Ville de Ducos (Martinique), Ville de Bafoussam (Cameroun) / Solution de numérisation : Office national du Tourisme RDC et Cameroun / Ingénierie du développement : Union des Comores / Insertion professionnelle : Ville de Macouria (Guyane)</p>

ANALYSE DE L'ÉVOLUTION DES AFFAIRES, DES RÉSULTATS ET DE LA SITUATION FINANCIÈRE

Le chiffre d'affaires hors taxes s'est élevé à 9 253 662 €, contre 7 152 506 € pour l'exercice précédent, soit une variation de + 30%

Répartition par secteur	Répartition géographique	Type clients
Services d'affaires : 53%	France & DOM TOM : 40%	Institutionnels : 60%
MOD : 11%		Professionnels et entreprises : 40%
Développement territorial : 36%	Export : 60%	

Les charges d'exploitation se sont élevées à 7 108 862€ contre 6 175 164 €, pour l'exercice précédent, soit une variation de + 15 %

L'abandon d'un programme immobilier sur un foncier en stock a justifié une perte pour un montant de 1 100 000 €, ainsi que le passif correspondant, compte tenu de nos accords avec nos maîtres d'œuvres partenaires de la condition de la bonne fin attachée à leur créance.

Les résultats d'exploitation s'élèvent à 2 978 048 € contre 1 554 800 € pour l'exercice précédent, soit une variation de 91.5%.

Les participations et créances sur les commandites qui n'ont pas eu d'activité significatives ont été dépréciées générant un résultat financier négatif de 1 592 676 €

Il est bon de noter, que ces participations en commandites sont constituées sans apport de numéraires et fruit d'une dation en paiement d'une part de notre valeur ajoutée.

Le résultat avant impôt s'élève à 1 385 373 € contre 1 298 042 € pour l'exercice précédent, soit une progression de 6.73%.

La croissance du chiffre d'affaires provient grandement des contrats institutionnels :

- Comores :
- Cameroun :

La croissance des créances clients sont dues à ces opération essentiellement, où les conditions de vente avec paiement différé ont constitué un point majeur de la négociation contractuelle, un ticket d'entrée en quelque sorte, donnant l'accès à une position privilégiée sur le marché. Ces créances sont en fait des quasi immobilisations financières mais bénéficiant d'un remboursement à court terme.

PRINCIPAUX RISQUES ET INCERTITUDES

A. RISQUES PROPRES A LA STRUCTURE DE LA SOCIÉTÉ

La société est actuellement constituée d'une équipe dirigeante familiale, assistée de salariés qualifiés et de prestataires externes. Ainsi, du fait du fort *intuitu personae* qui règne au sein de la structure, la société estime que le départ ou l'indisponibilité des membres de la famille, salariés ou prestataires externes pourrait avoir un effet défavorable significatif sur le développement de l'entreprise. Même si des assurances 'homme-clé' ont été prises, d'autres mesures sont à envisager. ***En vue de l'évolution et du développement projeté de la société, cette dernière devra nécessairement étoffer son encadrement avec le recrutement de nouveaux collaborateurs confirmés. Ce faisant, la société devra malgré tout conserver sa culture d'entreprise qui représente aujourd'hui sa principale force.***

B. RISQUES PROPRES AUX ACTIVITES RISQUE PAYS ET INTERNATIONALISATION DE LA SOCIÉTÉ

Il existe un risque lié au développement des activités à l'international et notamment avec des pays émergents, situés pour l'essentiel en Afrique.

Or, tant à l'international que dans les pays émergents, l'implantation professionnelle d'une entreprise ou d'un concept nécessite la prise en compte des contextes politiques et administratifs locaux d'une part, mais également l'intégration de nouvelles dimensions climatiques et géographiques s'agissant des éventuelles opérations immobilières pouvant y être réalisées, ou encore sociales et culturelles s'agissant de la commercialisation de produits ou services, par exemple.

La société compte parer ses risques par :

- ***Le recours à l'assurance-crédit : la négociation d'un contrat cadre permet de couvrir ponctuellement le risque financier lié au risque pays.***
- ***Le réseau de partenaires co-développeurs se déployant là où nous avons des liens d'affaires, le fort niveau de responsabilité à assumer par nos partenaires commandités dédiés au pilotage de ces affaires locales, nous permet de bénéficier d'un niveau d'implication propre à la préservation de nos intérêts.***
- ***Le fait que nos participations et actions dans les pays tiers sont exclusivement financés par une part de notre valeur ajoutée.***

RISQUES LIÉS À LA CLIENTÈLE, AUX FOURNISSEURS, CO-DÉVELOPPEURS, CERVEAU COLLECTIF, LICENCIÉS ET FRANCHISÉS :

- La société propose des services variés à ses clients. Ainsi, elle met à leur disposition des services d'infogérance ou informatiques, de facilitation d'affaires, d'infogérance industrielle ou encore de maîtrise d'ouvrage déléguée. Ce faisant, le client peut choisir d'être simple membre, membre premium, co-développeur, cerveau collectif, licencié ou encore franchisé.
- Or, s'agissant des simples membres par exemple, il est parfaitement impossible pour la société de vérifier la véracité de la totalité des informations déclarées par le client lors de son inscription. Il va de soi que des vérifications plus poussées sont faites s'agissant des franchisés, licenciés et autres ... qui véhiculent l'image de marque de la société.
- De même, se pose le problème des compétences professionnelles des membres référencés sur la plateforme de la société qui ne peuvent être vérifiées pour chaque membre inscrit. Ces données font courir un risque et pourraient avoir un effet défavorable sur l'entreprise en portant atteinte à sa réputation et son sérieux.
- Par ailleurs, certains membres ne mettent pas à jour leurs coordonnées. Ainsi, ils s'inscrivent sur la plateforme mais n'y sont guère actifs. Or, s'agissant d'une plateforme d'échange et de mise en relation de professionnels de différents secteurs, la présence de coordonnées erronées ou l'inactivité de certains pourrait également avoir des retombées négatives sur la société.
- De plus, la société doit se donner les moyens d'attirer de nouveaux clients et doit ainsi se décider à une véritable politique de communication, son activité commerciale se bornant à traiter les contacts rentrants. N'ayant jamais eu recours à la moindre publicité, la société devra se donner les moyens de ses objectifs et développer ce secteur.
- Dans le but d'attirer de nouveaux clients et de fidéliser ses clients actuels, la société devra enfin savoir renouveler régulièrement son offre et proposer des services de qualité à des prix attractifs.

Le public est informé que seuls les usagers payants font l'objet de vérification de notre part, sur des points clairement précisés. Le statut d'adhérent payant, est de ce fait un label d'authentification. Par ailleurs, cet état de fait, nous encourageons vivement nos usagers à avoir recours à nos services de maîtrise d'ouvrage déléguée, pour assurer pour leur compte, des missions d'intermédiation avec des potentielles contrepartie. Ces services sont couverts par une police d'assurance couvrant de tel risques à hauteur de 7,5M€.

RISQUE LIÉS À L'ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL

Le marché sur lequel intervient la société n'est pas concurrentiel à proprement parler puisqu'il n'existe à ce jour aucun référentiel pour le concept de la société GROUPE CIOA pris dans son ensemble.

Cependant, chacun des secteurs sur lequel intervient la société compte des concurrents.

- En ce sens, le marché des réseaux professionnels, sur internet ou non, connaît une forte croissance ces dernières années.
- Par ailleurs, parmi les services proposés, la fabrication industrielle sur mesure de constructions immobilières pourrait être apparentée à la préfabrication de bâtiments, notamment la construction de modulaires. Avec TITAN nous nous différencions de ces offres concurrentes, grâce à :
 - Notre système de production complètement automatisé permettant la réalisation d'une structure de maisons en 10 H avec 2 opérateurs.
 - Notre capacité à offrir du sur-mesure : l'intégration du BIM dans le process industriel permet de répliquer à l'identique, grandeur réelle, une maquette numérique d'un bâtiment.
 - Les coûts qui résultent de notre procédé sont un facteur déterminant pour offrir au marché un produit particulièrement attractif et offrir aux acquéreurs de machines TITAN FACTORY, une valeur ajoutée plus importante obtenue plus rapidement.
- De même, la maîtrise d'ouvrage déléguée n'en est pas à ses premières heures et compte de nombreux concurrents. La société compte sur son réseau pour générer des affaires et sur la nature de ses relations avec ses maîtres d'œuvre, qui lui donne la faculté de payer tout ou partie des charges d'avant construction, à l'aboutissement des programmes.
- Dans le domaine du développement territorial, la solution de mutualisation (qui permet notamment d'équiper des régies municipales, fournir un service d'externalisation de l'animation économique ainsi que des solutions de gestion de la relation citoyenne), est sans concurrence connue.

En d'autres termes, l'environnement concurrentiel est plutôt à la faveur de CIOA. Il importe surtout que l'entreprise se donne les moyens d'acquérir une plus grande notoriété pour monétiser son positionnement et la qualité intrinsèque de ses solutions.

RISQUES LIÉS AUX ÉVOLUTIONS

La diversité des marchés sur lesquels intervient la société représente un risque en ce qu'il est indispensable de réaliser une veille permanente des évolutions des différents marchés qui, si elle n'était pas faite, pourrait conduire à des erreurs stratégiques.

Pour prendre l'exemple de TITAN FACTORY, il a émergé :

- d'une part, grâce au BIM, c'est-à-dire la suite de processus ou méthodes de travail autour de la maquette numérique d'un bâtiment, utilisées tout au long de la conception, de la construction et de l'utilisation d'un bâtiment,
- d'autre part, compte tenu de l'évolution de la réglementation qui a amené le DTU 32.3, qui a permis le procédé TITAN.

C'est grâce à la capacité de veille de l'entreprise qu'elle a pu saisir l'opportunité de cette évolution pour identifier dans son écosystème les partenaires qui constituent maintenant l'équipe projet TITAN FACTORY.

C. RISQUES TECHNOLOGIQUES

Même si la société a mis en œuvre tous les moyens dont elle disposait pour protéger ses clients et son système informatique au mieux, il demeure envisageable que la plateforme informatique du groupe et sa base de données soient piratées, atteintes par un virus, cheval de Troie ou autre.

Ces intrusions pourraient entraîner la fermeture de sites internet par exemple, ou encore la perte de données ou leur divulgation, ce qui aurait pour effet de réduire la confiance des clients dans la société et conduirait subséquemment à la diminution, voire même la suppression, de leurs engagements et à une perte d'attrait pour d'éventuels nouveaux clients. Enfin, le serveur de la société est hébergé par un fournisseur de services cloud, qui pourrait, pour quelque raison que ce soit, en supprimer l'accès au groupe. Il faudrait ainsi un laps de temps à la société pour reprendre la main sur ses activités. Le problème serait d'ailleurs le même en cas de blackout informatique.

Bien qu'il s'agisse de risques généraux non spécifiques à la société et concernant toutes les sociétés travaillant avec l'outil informatique, leur survenue pourrait avoir un effet défavorable sur sa réputation.

Des procédures de backup et de redondance sont scrupuleusement suivies afin de faire face à de telles éventualités.

D. RISQUES JURIDIQUES ET ASSURANTIELS

Protections des données personnelles

Les activités de la société nécessitent le stockage de données personnelles soumises à une réglementation stricte. Or, la négligence de cette réglementation pourrait représenter un risque du fait de la perte de confiance de la clientèle notamment.

En cas de défaillance du système de protection des données personnelles, la société serait en effet amenée à communiquer l'information à son réseau ou même publiquement, ce qui porterait atteinte à sa réputation réduisant ainsi hypothétiquement ses gains financiers envisagés du fait de la perte de clientèle ou encore d'éventuelles condamnations mises à sa charge.

De la même manière, compte tenu de l'internationalisation de ses activités, le groupe devra adapter sa politique de protection des données personnelles aux contingences nationales spécifiques. La société considère qu'il existe un risque de mauvaise interprétation ou de mauvaise application de la loi étrangère.

Enfin, il existe encore un risque de défaillance dans la protection des données personnelles tenant à l'existence de franchisés, licenciés, ... qui doivent se soumettre à la politique du groupe en termes de confidentialité et de protection des données personnelles. En effet, la société n'est pas en mesure de vérifier, derrière chaque licencié, franchisé, ..., s'il respecte toutes les obligations.

Des formations et des alertes de nature diverses sont programmées pour sensibiliser les partenaires à de tels risques.

Respect de la vie privée et du droit à l'image

Tout comme la protection des données à caractère personnel et bien que le groupe fasse signer des conditions générales de vente, les éléments de la vie privée ou images des clients peuvent être piratés par des personnes extérieures.

De même, les clients eux-mêmes sont susceptibles de ne pas saisir l'étendue exacte des conditions générales de vente qu'ils signent. Ce risque est augmenté du fait de l'internationalisation du groupe dans la mesure où, bien que disposant d'une équipe multilingue et de documents d'information traduits en plusieurs langues, le groupe ne peut garantir que les utilisateurs auront une parfaite compréhension de leurs engagements et de leur étendue.

La survenance d'un ou plusieurs de ces risques pourrait avoir des conséquences néfastes sur les perspectives d'évolution de la société en termes de réputation, de croissance économique et développement.

Le personnel, Licenciés et co-développeurs sont contractuellement tenu au respect de ces obligations.

Propriété intellectuelle

L'enjeu est ici double pour la société puisqu'elle doit veiller à protéger ses propres droits de propriété intellectuelle mais également ceux de ses clients, licenciés, franchisés et autres ...

Ainsi, il apparaît primordial pour la société de déposer ses marques, concepts, noms de domaines, secrets d'affaires et droits d'auteurs. Or, le dépôt de marques ou autres droits de propriété intellectuelle peut s'avérer délicat en ce sens qu'ils peuvent se révéler incomplets ou insuffisamment protecteurs.

De plus, le développement international du groupe commande de déposer des droits de propriété intellectuelle dans tous les pays avec lesquels il travaille. Or, en premier lieu, ces inscriptions et dépôts représentent un coût financier important qui pourrait augmenter ses charges et donc impacter de manière non négligeable les bénéfices de la société.

En outre, le développement des échanges avec les pays émergents peut également se révéler risqué dès lors que les droits de propriété intellectuelle peuvent ne pas être protégés aussi efficacement que dans les pays développés.

De même, il est possible de craindre un développement moindre du système juridique que dans les pays développés. Au sens de la société, l'éventualité d'une telle insuffisance des système protection de la propriété intellectuelle pourrait constituer un risque à prendre en compte.

De la même manière, la société est parfois amenée à créer des sites internet pour ses clients, ou encore à créer des noms de domaine. Pourtant, même si la société recommande à ses clients, franchisés, licenciés et autres intervenants de protéger leurs marques, noms de domaines et autres droits de propriété intellectuelle, elle ne peut se substituer à eux pour le faire.

Enfin, le risque de parasitisme, concurrence déloyale, contrefaçon ou plagia ne peut être réduit à néant et ce, quand bien même la société aurait pris toutes les mesures envisageables à son niveau pour les éviter.

Ainsi, s'agissant de son personnel, de ses partenaires et clients, le groupe impose la signature d'accords de confidentialité et de clauses de non concurrence.

Réglementation

La société voit également un risque tenant à la modification des lois et règlements et, plus généralement de la réglementation.

Ainsi, la société devra sans cesse vérifier la conformité de son produit à la réglementation en vigueur et l'adapter à chaque pays concerné.

ACTIVITÉS EN MATIÈRE DE RECHERCHE ET DE DÉVELOPPEMENT

L'activité de R&D de l'entreprise concernant principalement l'intégration de nos ressources notamment informatiques.

Ainsi sont menés les programmes ci-après :

- Interopérabilité de la base des fournisseurs de matériaux de bâtiments référencés sur nos marketplaces et leur catalogues produits, dans le logiciel de conception et de modélisation permettant la création de maquettes numériques BIM.
Ce programme de R&D abouti, les concepteurs (architectes, ingénieurs) pourront choisir les matériaux d'un fournisseur référencé dans nos marketplaces directement dans leur logiciel de conception et obtenir en temps réel la mise à jour du devis du bâtiment.
- Programme de R&D TITAN FACTORY : les études pour les prochaines générations de TITAN FACTORY sont entreprises avec UNBAK, notre sous-traitant turc, avec qui, une convention de joint-venture a été signée.

FILIALES & PARTICIPATIONS

Les immobilisations financières sont de 2 catégories

- Les financières proprement dites : filiales et participations spéculatives pour lesquelles des revenus financiers sont attendus. Elles font partie du périmètre de consolidation
- Les stratégiques : société en commandites créées pour asseoir une présence dans un territoire. Elles ne sont pas comprises dans le périmètre de consolidation.

1 - LES IMMOBILISATIONS FINANCIÈRES PROPREMENT DITES

Comprennent :

- a) Les filiales ou participations d'activité : ce sont des structures qui ont pour but de porter une partie de l'activité et qui assument leur risque propre.

Entités	Date de création	Part de CIOA	Objet	Situation
BATIR SARL SARL	13/01/2016	100%	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtrise d'ouvrage déléguée • Fabrication industrielle sur mesure de composants constructifs TITAN 	CA 2017 : 1 094 356 €
CONSTRUIRE SARL	05/02/2018	100%	Montage des fabrications de BATIR	Activité en cours de lancement
CONSTRUCTIONS ALTERNATIVES GLOBAL SCS	16/12/2015	90%	Maîtrise d'ouvrage déléguée dans l'immobilier	Activité en cours de lancement

- b) : les sociétés civiles : Ces actifs sont assimilables à du stock, n'étant pas destinés à être immobilisés, mais cédés à court terme.

Entités	Date de création	Part de CIOA	Objet	Situation
SCI la COCOTERAIE	11/01/2016	59%	Construction vente d'une parcelle de 3 ha sur le front de mer de KOUROU (Guyane). Opération projetée : résidence hôtelière de 160 studios.	CA Prévisionnel : 20 000 K€ Valeur foncière : base valeur SHON établie par agent immobilier OCEANIC IMMOBILIER. : 1 875 K€ État d'avancement : commercialisation en cours : discussion entamée avec 2 groupes hôteliers. Opération éligible à la défiscalisation GIRARDIN (35 à 45% du montant du programme en crédit d'impôts)
SCI ST MAURICE	11/01/2016	49%	Bail à construire visant la construction d'une résidence hôtelière à St Laurent du MARONI, pour le compte de la Mutuelle EDF de Guyane. La convention de bail oblige la Mutuelle de l'EDF à louer 11000 nuitées/an toute la durée du bail. Ce qui génère plus de 500K€ de revenus stables chaque année.	CA Prévisionnel : 15 000 K€ Valeur foncière : estimation agence Guy HOQUET) : 2 729 K€. État d'avancement : Conception réalisée. Démarches urbanisme en cours. 11 000 nuitées sont d'ores et déjà réservées par an. Opération éligible à la défiscalisation GIRARDIN (35 à 45% du montant du programme en crédit d'impôts)
SCI FAZYES	31/12/2016	50%	Bail à construire d'une résidence de 60 logements à Mayotte, proximité immédiate centre urbain	CA prévisionnel : 11 880 K€ Valeur foncière : 1 620 K€ (estimation agent immobilier) Opération éligible à la défiscalisation GIRARDIN (35 à 45% du montant du programme en crédit d'impôts) Mise en chantier programmée : 4 ^e trimestre 2018

2) –LES IMMOBILISATIONS STRATÉGIQUES

Ces immobilisations concernent la participation de CIOA dans des Sociétés en commandite. Le but de cette société est de fournir à CIOA un véhicule juridique lui donnant la légitimité pour intervenir dans les pays d'implantation.

Le principe de ces sociétés :

- La participation de CIOA est le fruit d'une dation en paiement des parts de la société en commandite en paiement partiel de la licence (50% sans apport de fonds). Lorsque les créances sur les licenciés auront été entièrement payées, CIOA pourra envisager, s'il le décide, la cession de sa participation au licencié qui ne pourra s'y opposer.
- Les créances sur participation sont le crédit fournisseur accordé par CIOA au partenaire local (40%) et remboursable sur les activités qu'il aura générées.

Fonctionnement de ces sociétés

- CIOA a un rôle d'associé silencieux (commanditaire),
- Le partenaire local, (l'associé commandité) agit comme commerçant indépendant, indéfiniment garant du montant dû à CIOA, et de toute dette de l'entité.
- Ces sociétés sont sans activité, le partenaire traitant les affaires en tant que commerçant indépendant, et payant à CIOA seulement la part de commissions lui revenant, ou apportant directement à CIOA, les affaires qu'il aura démarchées pour leur traitement par CIOA

Pour ces raisons, ces entités ne sont pas comprises dans le périmètre de consolidation de CIOA.

La valorisation de ces entités est directement liée aux performances commerciales, ainsi,

- Nous déprécierons les participations avec des résultats commerciaux, en dessous des prévisions établies lors du contrat de licence.
- Lorsque leur stérilité est avérée (absence de résultats commerciaux significatifs sur plusieurs exercices, les contrats de licence sont rompus pour libérer le territoire)
- Et aucune dépréciation n'affectera les participations dont les performances commerciales auront été conformes aux perspectives de développement du contrat de licence. Elles pourront même faire l'objet d'appréciations, lorsque leurs performances répétées sur plusieurs exercices, permettront d'envisager une plus-value, en cas de cession éventuelle.

PARTICIPATIONS PROVISIONNEES – année 2017

	PARTICIPATIONS	CREANCES/part	TOTAL	Explications
CIOA MANCHE NORMANDIE	31 500	34 300	65 800	Infructueux sur l'exercice
CIOA OCEAN INDIEN	100 000	67 490	131 678	Activité non lancée
UTMS NCALED	100 000	49 720	149 720	Activité non lancée
CIOA SENEGAL	135 000	80 000	215 000	Infructueux sur 2 exercices
CIOA GUINEE	135 000		135 000	Infructueux sur 2 exercices
IVAN	839 038		839 038	ABANDON
TOTAL	1 340 538	231 510	1 572 048	

AUTRES PARTICIPATIONS STRATEGIQUES - année 2017

	PARTICIPATIONS	CREANCES SUR PARTICIPATIONS	TOTAL	EXPLICATIONS
CIOA RD CONGO	100 000	80 000	180 000	Négociation de la délégation de service public de promotion du Tourisme avec l'Office National du Tourisme / Recrutement et formation de l'équipe terrain sur le territoire national
CIOA MADAGASCAR	100 000	80 000	180 000	Négociation en cours d'un contrat avec l'Etat pour réalisation 800 logements Plusieurs baux emphytéotiques introduits, en cours d'études.
CIOA CAMEROUN	100 000	80 000	180 000	Plusieurs Collectivités Locales recrutées. Contrat de MOD pour Ville Nouvelle Douala. Recrutement réseau de co-développeurs. Environ 50 ha de contrats fonciers apportés.
CIOA COMORES	135 000	80 000	180 000	Introduction et négociation du plan Socle avec gouvernement comorien (contrat d'accompagnement de l'État, à l'occasion de plusieurs PPP). 1 ^{re} tranche de 70 millions en cours de mise en place avec financements internationaux.
CIOA TOGO	102 001	80 511	182 512	Contrat en cours d'usine de recyclage d'huile. MOD pour réalisation projet Hôtelier de 20 000 m2
TOTAL	537 001	400 511	937 512	

PRÉSENTATION DES COMPTES ANNUELS

Les comptes de l'exercice clos que nous soumettons à votre approbation ont été établis conformément aux règles de présentation et aux méthodes d'évaluation prévues par la réglementation en vigueur.

AFFECTATION DES RÉSULTATS

Compte tenu des besoins à réunir pour mettre CIOA sur les rails d'un développement solide l'amenant au stade d'ETI dans les 5 ans, nous vous proposons le report à nouveau des bénéfices de l'exercice.

Le Président Directeur Général

