



GROUPE CIOA
RESEAU DE FACILITATEURS D'AFFAIRES

www.cioa.com

RAPPORT DE GESTION DE L'EXERCICE 2018

Léon Lucide, Président. Le 03 juin 2019



Nous vous avons réunis en assemblée générale ordinaire pour vous rendre compte de l'activité de notre société durant l'exercice de 12 mois du 1er janvier 2018 au 31 décembre 2018 et pour soumettre à votre approbation les comptes annuels dudit exercice.

Le rapport spécial sur les conventions réglementées, le rapport de gestion ainsi que les comptes annuels et autres documents s'y rapportant, ont été mis à votre disposition au siège social dans les conditions et délais prévus par la loi, afin que vous puissiez en prendre connaissance.

I - PRESENTATION DE L'ACTIVITE DE LA SOCIETE & SITUATION

Un système de développement alternatif pour échanges Nord/Sud

Tous les jours d'avantage, CIOA se révèle comme un outil de développement offrant des solutions à la Carte aux décideurs du Sud. Par l'intégration des composants de son écosystème collaboratif, CIOA a mis au point une offre de solutions qui donne à ses co-développeurs la possibilité d'améliorer la vie des gens, dans les domaines essentiels de leur existence : consommer, se loger, travailler, se divertir.

- ❖ **L'écosystème CIOA** c'est 550 000 entreprises de 140 pays, dont 120 000 fournisseurs qui :
 - Trouvent des débouchés pour leurs produits ou services, réduisent le coût de leurs achats et négocient des opportunités d'affaires à travers des marketplaces (B2B).
 - Vendent leurs produits au grand public à travers nos canaux de diffusion B2C.
 - Commandent, à l'occasion, des missions de support, sourcing et de représentation.Ces services sont assurés par nos co-développeurs affiliés.

- ❖ **Les co-développeurs de CIOA sont :**
 - Les agences gouvernementales
 - Les collectivités locales
 - Les groupements professionnels
 - Les promoteurs et constructeurs
 - Les travailleurs indépendants du secteur commercial, des prestations intellectuelles, de l'immobilier et du bâtiment.Ils adhèrent au système pour jouir de ses ressources mutualisées afin de bonifier leurs activités et/ou les monétiser.

- ❖ **Les solutions de CIOA couvrent les secteurs suivants :**
 - **1 - La Distribution, pour améliorer la consommation**
CIOA améliore le pouvoir d'achat des pays émergents en facilitant les échanges Nord/Sud, par son mix e-commerce, logistique et des aménagements commerciaux.
 - **2 - L'Immobilier**
CIOA facilite l'accès au logement en permettant la réalisation, simple, rapide et à bon prix, des constructions par les professionnels et auto-constructeurs. Ceci, grâce à son concept de fablab de la construction et son procédé constructif meccano.
 - **3 - La Mobilité et le tourisme**
CIOA facilite la mobilité en aidant l'aménagement et en fournissant aux développeurs territoriaux des capacités pour développer et promouvoir leurs territoires.
 - **4 - La formation professionnelle et entrepreneuriat**
CIOA forme et accompagne ses co-développeurs pour qu'ils exploitent des centres de profit dérivés de ses activités,

1. Solution de distribution

- i. DISTRI-Channel, la solution B2C :
 - **Aux consommateurs d'Afrique**, un approvisionnement en door-to-door, à prix Europe, garanti par un référent local pour les paiements et la livraison.
 - **Aux auto-entrepreneurs**, une activité de e-commerce en Dropship. À partir d'un site qui leur est fourni, ils peuvent choisir les produits qu'ils diffusent, lesquels sont directement expédiés, à eux ou à leurs clients, une fois commandés et payés.
 - **Aux Postes Nationales des pays africains et aux logisticiens du dernier km**, un nouveau centre de profit, une activité e-commerce clé en main, qui leur génère du flux pour leur activité traditionnelle,
 - **Aux fournisseurs de l'écosystème**, de nouveaux débouchés et un circuit de diffusion door to door, sans expertise export.

- ii. Points de vente : avec des capacités de construction performantes associées aux capacités d'approvisionnement tous produits auprès des 120 000 fournisseurs couvrant tous les besoins, référencés dans nos marketplace, il devient possible d'offrir, sur les territoires d'Afrique, aux promoteurs, groupements de commerçants et investisseurs, une offre mixant :
 - La réalisation de bâtiments logistiques et commerciaux,
 - des services de centrale d'achat,
 - l'approvisionnement,
 - des solutions phygiales et de e-commerce.

- iii. Le déploiement de ces solutions assure aux fabricants du Nord, en Europe notamment, un débouché direct sur des marchés beaucoup moins concurrentiels que leurs marchés traditionnels, et en croissance.

2. Solutions pour faciliter l'immobilier

▪ Construction

Autour du process industriel maison, TITAN FACTORY permet « d'imprimer » la structure de n'importe quel bâtiment résidentiel ou professionnel, à partir de sa maquette numérique, sur mesure, 20% moins cher que le prix marché, réalisable 3 fois plus vite. Les BATI-FABLAB, fédèrent les prestataires nécessaires à la réalisation d'une opération immobilière pour offrir :

- i. *Au grand public*, des constructions en KIT, prêtes à finir ou prêtes à habiter, La simplicité du procédé de fabrication de kits les rend compatibles pour l'auto-construction.
- ii. *Aux prestataires de la construction*, un procédé rentable à mettre en œuvre, et la possibilité d'apports d'affaires en participant à des équipes projets,
- iii. *Aux auto-entrepreneurs*, la possibilité d'acquérir un métier et de bénéficier de ressources mutualisées pour se lancer dans la construction,
- iv. *Aux collectivités locales*, des moyens opérationnels pour leur travaux en régie, à l'heure de la compression de leurs dotations budgétaires.

Voiries

Le procédé Road ROCK permet, à partir d'une base copolymère diluée, de transformer la terre retournée et compactée, en une dalle de 20 à 30 cm d'épaisseur, 2 fois plus solide que le béton et 4 fois plus que l'asphalte. Ceci, en 8 heures, sans apport d'agréats.

Avec un différentiel de tarif éloquent :

- le coût d'une voie en bitume est de 80 - 100€/m². Une telle voie doit être mise en place par des entreprises spécialisées et lourdement équipées.
- Road Rock peut être offert à un coût de 35€/m², pour un coût de revient, nous concernant, de moins de 5€ et une mise en œuvre ne nécessitant qu'un minimum de savoir-faire et d'équipement. Ceci, sans impact sur l'environnement alors que le bitume s'infiltré dans le sol et peut venir polluer les nappes phréatiques.

Les solutions proposées permettent

- *Aux poseurs agréés*, de se différencier sur le marché et de réaliser leurs travaux de pavage, moins cher, avec plus de profit, et de diversifier leurs activités : réparation de nids de poules, lutte contre la poussière, solidification de digues.
- *Au grand public*, de disposer d'une application simple et propre pour paver leurs allées sans grosses installations et sans agrégats (solution prête à l'emploi)
- *Aux collectivités locales*, de pouvoir faire face à la création/l'entretien de leurs routes et chemins, en régie, le tout pour un coût abordable, et des délais considérablement réduits.

3. Les Solutions pour la mobilité et le tourisme apportent :

- *Aux consommateurs*, l'accès aux ventes privées des disponibilités de 150 000 hôtels et résidences permettant d'économiser 20% en moyenne sur leurs réservations et services mobilité (location voitures, billets d'avions.)
- *Aux entreprises, aux communautés d'utilisateurs et aux e-marchands* affiliés à DISTRI-Channel, une solution de services 'mobilité privée' à prix pré-négociés et marque blanche. L'intérêt est pour eux d'enrichir/diversifier leurs opérations marketing (acquisition clients, fidélisation) ou de réduire leurs frais de déplacement.
- *Aux hôteliers*, un canal de diffusion dans un environnement où ils peuvent faire leur promotion dans un contexte « confidentiel », à l'abris d'yeux concurrents, tout en continuant à afficher leur prix courants sur internet.
- *Aux groupements professionnels, offices et institutionnels de tourisme*, de disposer de capacités aussi bien :
 - Pour améliorer leurs capacités d'hébergements avec les produits récréatifs du BATI-FABLAB (lodges, kit d'hôtels, Tiny houses..),
 - Promouvoir les capacités de leurs opérateurs, à travers nos canaux de diffusion.

4. Les solutions pour créer du travail et faciliter l'entrepreneuriat

CIOA crée une variété de possibilités d'action pour différents opérateurs économiques et va jusqu'à réaliser les guides opératoires leur permettant d'exploiter ces différentes solutions. Ainsi,

- i. Les créateurs et auto-entrepreneurs peuvent se lancer :
 - dans les activités commerciales pour diffuser les produits et services,
 - les activités immobilières : monteurs / constructeurs, promoteurs et prospecteurs immobiliers,

- la gestion de centres de profit dans le tourisme, l'accompagnement des entreprises, des communautés d'usagers et des collectivités locales
- ii. Aux petites et moyennes entreprises établies qui cherchent à améliorer leurs moyens de production, sont offerts des kits de micro-industries, avec, en option, des kits de bâtiments et les services d'accompagnement, y compris la mobilisation des garanties et financements publics à l'export.
- iii. Des collectivités locales et associations et agences pour l'emploi, qui peuvent disposer de programmes d'action prêts à fonctionner,
- iv. Des entreprises de l'écosystème qui cherchent des franchisés, distributeurs ou utilisateurs de leurs équipements.

Un système de développement alternatif

Dans un environnement où les effets contraignants des politiques libérales et de la concurrence féroce en corollaire présagent des crises sociales majeures, les solutions intégrées de CIOA donnent aux décideurs publics des capacités opérationnelles sur mesure pour apporter, sans contraintes budgétaires, des signes concrets d'efficacité à leurs citoyens.

Organisation

3 pôles opérationnels :

1. Services commerciaux en mode SaaS et intermédiation
2. MaaS (manufacturing as a Service) : réalisation immobilière sur mesure, du kit au clé en main
3. Cabinet d'affaires : maîtrise d'ouvrage déléguée (procurement, immobilier, développement territorial).

L'activité MaaS est portée par la filiale à 100% BATIR.

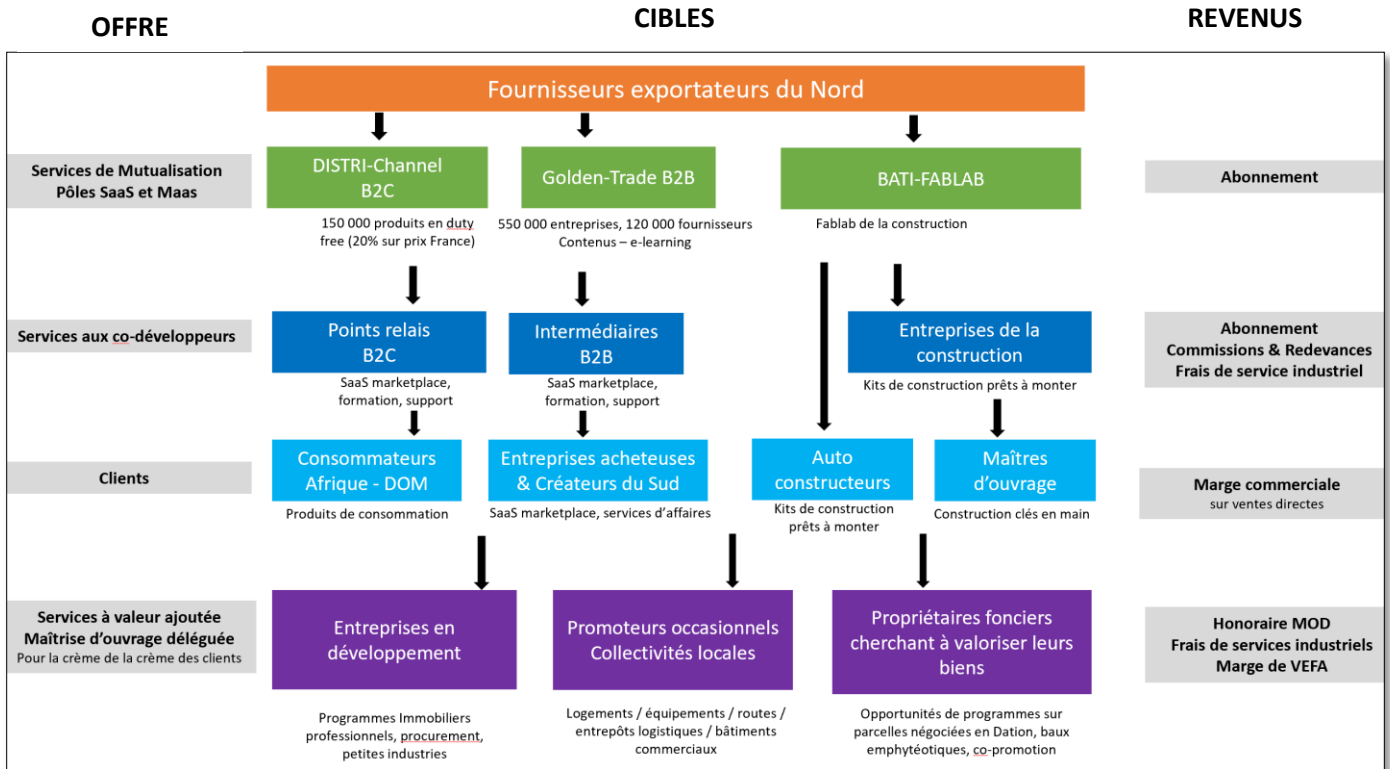
Il est prévu la création de 2 autres filiales pour porter les activités SaaS et Cabinet d'affaires, CIOA assurant les services communs et la coordination des inter-pôles, compte tenu du caractère intégré de l'offre.

Résumé du modèle économique

MISSION



MODÈLE ÉCONOMIQUE



II - RESULTAT DE L'ACTIVITE – PROGRES REALISES ET DIFFICULTES RENCONTREES

Chiffres de l'exercice 2018

Comptes combinés SA Groupe CIOA et BATIR SARL

Les ratios d'exploitation de CIOA (10M€, 1,3 de bénéfices nets, avec 14 collaborateurs) sont une expression claire de la valeur ajoutée du modèle, unique.

Résultats de l'exercice en K€

	2018	Croissance	2017	2016
CA	9 652 K€	+ 4.3 %	9 253 K€	7 152 K€
EBIT	1 687 K€	- 43%	2 961 K€	1 554 K€
Résultats nets	1 323 K€	+ 57%	842 K€	889 K€
Trésorerie	1 195 K€			
Fonds propres	5 313 K€	+ 34%	3 969 K€	
Endettement	7,5% des fonds propres			
fonds de roulement	+ 2 943 K€			
Effectif	14		17	19

Commentaires du compte de résultats

- Le chiffre d'affaires est en légère augmentation, en dépit du retard pris sur le lancement des programmes prévus à Mayotte.
- Une provision sur une ancienne créance de 2 085 K€ considérée comme irrécouvrable a fait l'objet d'une écriture pour perte, (autres charges) d'où la reprise de provision de 2 085 K€. (Il s'agit principalement d'une créance de 2010 sur un établissement public d'un état d'Afrique, mis en liquidation).
- Les charges externes ont notablement augmenté de 527 K€ à 2 671K€, compte tenu d'importantes dépenses en R&D au titre du pôle bâtiment pour les 2 technologies TITAN FACTORY et ROAD ROCK.
- La baisse de l'EBIT vient du transfert de foncier en stock pour 1 150K€ sur une filiale à 100%, société civile créée pour porter le programme. Sans cette opération, l'EBIT aurait été stable à 2 837 K€.
- Le bénéfice net a crû, pour sa part, de 57%, en dépit de la dépréciation de 182 K€ au titre d'une participation (commandite actuellement infructueuse).

Il y a lieu de noter que cette provision ainsi que la perte enregistrée pour la créance irrécouvrable, doivent être relativisées et considérées comme des manques à gagner, cette immobilisation financière ainsi que cette créance ayant été constituées exclusivement sur la valeur ajoutée de prestations fournies.

Commentaires du Bilan

- Le haut de Bilan est constitué essentiellement d'immobilisation financières :
 - Participations commanditaires dans des sociétés en commandites exploitant des licences pays ou pôles d'activité,
 - Sociétés civiles immobilières, porteuses de programmes à développer (pour 4 480 K€). Ces programmes étant destinés à la construction vente, il s'agit donc de quasi-stocks.
- Le compte client reste impacté par une créance à moyen terme sur un Etat comptant pour 43%. Cette transaction a été le prix de notre introduction et de la fidélisation de ce client. Cette vente concerne des licences de logiciels déjà créés, sans charges affectées à cette opération.
- La trésorerie se maintient à 1 195 K€.

Les fonds propres ont augmenté de 34% pour atteindre 5 313K€.

L'endettement effectif MT est de 401 961 €, soit seulement 7,5% des fonds propres, compte tenu de 470 000 € relatifs à l'achat d'équipements, refinancés depuis par un lease-back.

Le fonds de roulement combiné s'élève à + 2 943 K€.

III – AFFECTATION DU RESULTAT DE L'EXERCICE ECOULE

Le résultat net comptable de l'exercice clos le 31 décembre 2018 fait apparaître un bénéfice net de 1 323K€ dont 903 K€ pour la société Groupe CIOA et 420 K€ pour BATIR.

Nous vous proposons d'affecter l'intégralité du bénéfice au poste Report à Nouveau, pour qu'il vienne augmenter les fonds propres ; ceci s'avère nécessaire compte tenu des développements prévus par la société, et des financements et levées de fonds qui devront être obtenus.

Les fonds propres s'élèveront alors à 4 807 K€ € contre 3 943 K€ € en 2017.

IV – 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, sans débours de cash.***

RISQUES LIÉS A LA CLIENTELE, AUX FOURNISSEURS, CO-DEVELOPPEURS, 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 significatif 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.

RISQUES 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 sa capacité de veille que l'entreprise 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.

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 systèmes de 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 ses produits à la réglementation en vigueur et les adapter à chaque pays concerné.

V – EVOLUTION PREVISIBLE ET PERSPECTIVES D'AVENIR

- DISTRI CHANNEL,

Cette solution de distribution en 'Dropship' offerte aux e-marchands et producteurs du Nord qui veulent pénétrer les marchés d'Afrique. Ces marchés quoiqu'ils soient très prometteurs restent inaccessibles à beaucoup d'opérateurs étrangers, compte tenu des différences culturelles et des difficultés logistiques dues à l'absence d'un adressage fiable. Pour contourner ces difficultés, DISTRI-Channel agrège l'offre de ses fournisseurs du Nord pour la diffuser dans des sites marchands à la marque des distributeurs locaux qui choisissent les gammes de produits qu'ils souhaitent, sans être obligés de maintenir de stocks, les produits étant expédiés après commande et paiement.

Des accords en cours avec plusieurs Postes Nationales et le recrutement de Points Relais permettent d'envisager 250 points relais pour 2019. Ce chiffre pourrait être doublé pour 2020.

Parmi les fournisseurs déjà recrutés, Cdiscount, le premier e-marchand français.

- Maîtrise d'ouvrage déléguée dans l'immobilier

i. Habitat Résidentiel :

- Mayotte, pour un programme de 60 appartements locatifs portés par la nouvelle filiale d'opération Maharaba Invest. La 1^{re} tranche de 20 logements (3 700K€) réalisable en cours d'exercice a bénéficié d'un agrément pour un crédit d'impôts portant sur 35% du budget
- En Martinique : 3 opérations d'habitat totalisant 2 000 m².

ii. Immobilier commercial :

Une convention avec les autorités comoriennes vise à reconstruire et exploiter les 2 grands marchés de la Capitale qui hébergent plus de 3 000 marchands permanents. Cette opération ouvre des perspectives de flux pour les fournisseurs des Marketplaces d'import-export.

iii. Immobilier touristique :

- France hexagonale : la signature d'une convention pour la réalisation d'une résidence hôtelière permet de lancer le programme 'Lodge in Garden'
- En Afrique : Les licences de plateformes nationales cédées aux offices du tourisme de la République démocratique du Congo et le Cameroun ont permis de pénétrer ces marchés et de créer un effet d'entraînement pour les services du BATI-FABLAB (constructions hôtelières et récréatives).

Avec le concours du réseau de co-développeurs, il a été constitué un portefeuille de près d'un million de m² de foncier à aménager. Ces fonciers sont proposés aux aménageurs et investisseurs dans une solution globale intégrant également les services de maîtrise d'ouvrage déléguée et les services industriels permettant la réalisation économique des constructions.

- Licence BATI-FABLAB

La cession de licences pour notre concept de micro usine devrait se poursuivre. Les discussions en cours devraient aboutir à 2 autres licences cédées sur l'Afrique en 2019.

- ROAD-ROCK

L'homologation de ce procédé pour le marché européen, attendue en 2019, ouvre des perspectives de marché importantes,

- pour les marchés du BTP, tant publics que privés,
- pour le marché grand public : une formule pour particuliers est en préparation pour les réseaux de distribution de bricolage et de jardinage.

Avec Road Rock, c'est le marché énorme des routes sur le continent africain qui se trouve ouvert, sans implication directe dans la réalisation. La base qui aura coûté 25 000€/km de voirie, vendue 75 000€/m² au poseur, lui-même la vendant 150 000€, sera toujours 40% moins cher qu'une voirie conventionnelle (250 000€ minimum).

La solution a été déployée avec succès pour l'extension du tarmac de l'aéroport de Ndjaména au Tchad, apportant la preuve de sa capacité à supporter de gros porteurs et les manifestations d'intérêt se multiplient :

- Une convention est en cours avec l'Union des Comores pour équiper sa Régie des Routes
- Ville de Gros Morne en Martinique est candidate pour l'exploitation du procédé dans le cadre de sa Régie Municipale pour la réalisation et l'entretien de ses voiries, pour elle et pour les autres Communes de l'île.
- La Régie des Routes de la Guinée a commandé un test de la solution.

VI – EVENEMENTS IMPORTANTS SURVENUS DEPUIS LA CLOTURE DE L'EXERCICE ECOULE

- Arrêt du chantier de Macouria en Guyane suite à la défaillance du donneur d'ordres. Une provision de 300 K€ pour impayés a été constituée par BATIR. Le donneur d'ordres a été assigné. Action judiciaire en cours.

VII – ACTIVITE EN MATIERE DE RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT

Ont été menés les programmes ci-après :

- Labor Domus : le Chantier-école en Guyane a permis de valider le programme de formation/insertion de publics sans qualification au métier de monteurs polyvalents de maisons. Plusieurs collectivités locales sont candidates au lancement de tels programmes.
- Concept Millennium. Il s'agissait de créer le logement du futur, pensé pour répondre aux contraintes actuelles en matière d'écologie, de pricing et d'évolutivité :
 - En matière d'écologie : il s'agit de mettre au point un logement en matériaux recyclables, avec une empreinte carbone limitée, à énergie positive, connecté, recyclant l'eau et les déchets.
 - En matière de prix : la recherche de matériaux et l'optimisation du procédé ont permis de proposer un logement à 1 000€/HT /m2 pour le marché français tout en générant 38% de marge. Pour l'Afrique l'objectif de prix de 385€/m2 a été atteint avec 25% de marge.
 - En matière d'évolutivité : le concept de logement mis au point permet, sur une emprise réduite (63 m2), d'évoluer de une à 6 chambres en chantier propre.

Ce concept de logement, adaptable à tout style architectural, réalisable en moins de 2 mois par 3 monteurs, a été sélectionné parmi les 19 finalistes des Trophées Lets Go France de PricewaterhouseCooper, sur 445 candidats.

- Interopérabilité de la base des fournisseurs de matériaux de bâtiments référencés sur nos marketplaces et leurs 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.
- BATI-FABLAB : il s'agit d'améliorer les prochaines générations de TITAN FACTORY, et compléter la gamme d'outils pour aboutir à la mise au point d'une micro usine portable, à même de réaliser sur site, tous les composants nécessaires à la réalisation du clos et du couvert d'un bâtiment.

VIII – ACTIVITE POLLUANTE OU A RISQUE

Néant.

Mieux encore, alors que la construction de bâtiments et de routes a généralement de forts impacts négatifs sur l'environnement, les procédés utilisés concourent à éliminer de ces secteurs les problèmes posés avec des procédés traditionnels.

Acier recyclable à 100% - Construction à sec, sans épuiser les ressources naturelles comme l'eau ou le sable – pas de déchets – nouveaux matériaux permettant de réaliser des bâtiments à énergie positive et dont le taux de recyclage est proche de 80%

Pour les routes : pas d'hydrocarbures, donc, pas de pollution des sols, et pas d'infiltrations dans les nappes phréatiques.

IX – MONTANT DES DIVIDENDES VERSES AU TITRE DES TROIS DERNIERS EXERCICES & ABATTEMENT CORRESPONDANT

Néant

X – MODIFICATIONS APPORTEES AU MODE DE PRESENTATION DES COMPTES ET AUX METHODES D’EVALUATION

Néant

XI – INFORMATION SUR LES DELAIS DE PAIEMENT DES FOURNISSEURS & DES CLIENTS

CLIENTS -Article D.441-1 – 2 du code de commerce

Factures émises, non réglées à la date de clôture de l'exercice dont le terme est échu

A - Tranches de retard de paiement					
Nombre de jours	1 à 30	31 à 60	61 à 90	91 j et +	Total
Nbre de factures concernées				30	30
Montant total des factures concernées HT				229 865	229 865
Pourcentage du chiffre d'affaires de l'exercice HT				3,38	3,38
B – factures exclues du A relatives à des dettes litigieuses ou non comptabilisées					
Nbre de factures exclues	/	/	/	/	
Montant total des factures exclues HT					
C – délais de paiement de référence utilisés (contractuel ou délai légal – article L441-6 ou article L 441-3 du code de commerce					
Délais de paiement utilisés pour le calcul des retards de paiement			Délai légal : 30 jours		

FOURNISSEURS -Article D.441-1 – 1 du code de commerce

Factures reçues, non réglées à la date de clôture de l'exercice dont le terme est échu

A - Tranches de retard de paiement					
Nombre de jours	1 à 30	31 à 60	61 à 90	91 j et +	Total
Nbre de factures concernées	8	4			12
Montant total des factures concernées HT	53 321	12 341			65 662
Pourcentage du total des achats de l'exercice HT	0.79	0.18			0.97
B – factures exclues du A relatives à des dettes litigieuses ou non comptabilisées					
Nbre de factures exclues	/	/	2	4	6

Montant total des factures exclues HT			12 600	39 157	51 757
C – délais de paiement de référence utilisés (contractuel ou délai légal – article L441-6 ou article L 441-3 du code de commerce)					
Délais de paiement utilisés pour le calcul des retards de paiement			Délai légal : 30 jours		

XII – PRISE DE PARTICIPATION OU DE CONTROLE AU COURS DE L'EXERCICE ECOULE

Création d'une SCI, et d'une SARL au capital de 1000 € à Mayotte, pour porter le programme de construction des 20 appartements locatifs

XIII -ACTIVITES ET RESULTATS DES FILIALES ET DES SOCIETES CONTROLEES

BATIR, filiale à 100% de Groupe CIOA, et dont les comptes sont combinés avec ceux de CIOA a réalisé les chiffres suivants

En K€	2018	2017
Chiffre d'affaires	2 862	1 094
EBIT	561	4
Bénéfices	420	3
Fonds Propres	505	26
Endettement	/	/

XIV – ETAT DE LA PARTICIPATION DES SALARIES AU CAPITAL SOCIAL AU DERNIER JOUR DE L'EXERCICE ECOULE

Néant

XV – MONTANT DES DEPENSES ET FRAIS VISES A L'ARTICLE 39-4 DU CODE GENERAL DES IMPOTS

Le montant des dépenses non déductibles du résultat fiscal s'élève à 114 €.

XVI – RAPPORT SUR LA GOUVERNANCE D'ENTREPRISE

Conformément aux dispositions de l'article L. 225-37 alinéa 6 du Code de commerce, vous trouverez dans le présent paragraphe le rapport du conseil d'administration sur la gouvernance d'entreprise. Le présent paragraphe comporte l'ensemble des informations requises par l'article L. 225-37-4 du Code de commerce pour les sociétés dont les titres ne sont pas admis sur un marché réglementé.

a) Liste des mandats

Au 31 décembre 2018, la Société, sous la forme de société par actions, était dirigée par :

1. Léon LUCIDE, Président Directeur General, 62 ans
Autres mandats et fonctions exercés à la date du présent rapport
 - Gérant de la SARL CONSTRUCTIONS ALTERNATIVES GUYANE créée le 29/12/2015
 - Président de FESTIVAL OF SPIRIT LIMITED (UK), créée le 31/05/2007
 - Gérant de Festival of spirit SARL, créée le 09/02/2015
 - Gérant de la SARL CONSTRUCTIONS ALTERNATIVES MAYOTTE créée le 18/12/2018
 - Co-gérant de SCI SALUZE, créée le 11/05/2006
2. Chantal SALINIERE, Administrateur, 66 ans

Autres mandats et fonctions exercés à la date du présent rapport :

- Gérante de BATIR SARL, créée le 13/01/2016
- Gérante de SCI MARAHABA INVEST, créée le 20/12/2018
- Gérante de CONSTRUIRE SARL, créée le 05/02/2018
- Co-gérante de SCI SALUZE, créée le 11/05/2006

b) Rapport sur les délégations en matière d'augmentation de capital : N/A

c) Conventions conclues avec les mandataires sociaux

- Conventions réglementées
 - Nouvelles conventions réglementées au cours de l'exercice 2018 (article L.227-10 du code de commerce) : Néant
 - Nouvelles conventions réglementées conclues depuis la clôture de l'exercice 2018 (article L.225-38 du code de commerce): Néant
 - Conventions réglementées anciennes mais dont les effets se sont poursuivis au cours de l'exercice 2018 (article L.227-38 du code de commerce)
 - Convention entre la société Festival of Spirit et le Groupe CIOA pour l'exploitation du service d'ingénierie immobilière 'Constructions Alternatives'
 - Convention entre la société et le Groupe CIOA pour le système d'exploitation MNB
 - Bail de sous-location SCI SALUZE
 - Cautions, avals et garanties donnés par la société à des tiers : Néant
- Conventions intervenues entre un mandataire social de la société ou un actionnaire détenant plus de 10% et une société dont la société détient, directement ou indirectement plus de la moitié du capital. Néant.

XVII – TABLEAU DES RESULTATS AU COURS DES DEUX DERNIERS EXERCICES

Conformément aux dispositions de l'article R.225-102 du Code de commerce, vous trouverez ci-dessous le présent tableau faisant apparaître les résultats de la Société au cours des deux derniers exercices

Nature des indications	2017	2018
Capital social	1 500 000	1 500 000
Nombre d'actions émises	/	/
Nombre des actions à dividende prioritaire (sans droit de vote) existantes	/	/
Nombre maximal d'actions futures à créer : - par conversion d'obligations - par exercice de droits de souscription	/	/
Chiffre d'affaires hors taxes		
Résultats avant impôts, participations des salariés et dotations aux amortissements et provisions	1 423 477	1 507 392
Impôts sur les bénéfices	330 279	-11 755
Participation des salariés due au titre de l'exercice	/	/
Résultat distribué au titre de l'exercice	/	/
Résultat après impôts, participation des salariés, mais avant dotations aux amortissements et provisions	-694 950	521 847
Résultat après impôts, participation des salariés et dotation aux amortissements et provisions	838 881	903 020
Dividende attribué à chaque action	/	/
Effectif moyen des salariés employés pendant l'exercice		
Montant de la masse salariale de l'exercice	401 057	541 710
Montant des sommes versées au titre des avantages sociaux de l'exercice		

XVIII – OPTIONS D’ACHAT OU DE SOUSCRIPTION D’ACTIONS RESERVEES AU PERSONNEL SALARIE DE L’ENTREPRISE

Néant

XIX- OPERATIONS EFFECTUEES PAR LA SOCIETE SUR SES PROPRES ACTIONS

Néant