

RAPPORT DE GESTION DE L'EXERCICE 2019

Léon Lucide, Président. Le 27 mai 2020



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 2019 au 31 décembre 2019 et pour soumettre à votre approbation les comptes annuels dudit exercice.

Les rapports du Commissaire aux comptes, 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.



Le mot du Président

Mesdames, Messieurs,

Pendant l'année 2019, nous avons poursuivi le déploiement de notre projet d'entreprise en franchissant une étape clé dans sa réalisation.

Même si nous avons vécu cet événement avec modestie, nous avons compris qu'en signant le contrat qui nous lie à l'Etat du Ghana pour la réalisation de 200 000 logements (7,6Mds USD), nous avons franchi une étape dans la reconnaissance de nos technologies, et solutions.

Avec cette opération, ce sont 10 ans d'activité qui s'ouvrent, et, la première fois étant la plus importante, c'est un nouveau positionnement que nous inaugurons comme constructeur des programmes de masse de logements pour les pays d'Afrique où les besoins sont estimés à plusieurs dizaines de millions d'unités.

Nous nous calibrons donc pour aborder et traiter bientôt, plusieurs projets d'envergure comme celui du Ghana,

- En peaufinant notre technologie de construction 'propre',
- En la transférant à nos entreprises adhérentes bénéficiaires de la réalisation de ces programmes, et en leur portant ainsi des marchés pérennes,
- En mettant à profit les offres des 550 000 opérateurs de notre écosystème mondial,
- En déléguant à nos opérateurs, nos engagements pris et les sécurités négociées,

Et permettre à nos actionnaires de tirer les fruits de leur investissement.

Notre force, chez CIOA, a toujours été une passion, celle d'améliorer la vie des gens, en augmentant notre capacité d'adaptation et notre réactivité.

La formation continue pour nos collaborateurs et nos co-développeurs, la mise au point de nouveaux concepts commerciaux, le développement de nouveaux outils digitaux, sont autant d'éléments essentiels qui nous permettent de nous positionner :

- en Afrique comme acteur incontournable de l'émergence,
- et auprès de nos fournisseurs et prestataires de notre écosystème, comme apporteurs d'affaires, compte tenu de nos capacités à négocier des contrats sur des marchés opaques pour beaucoup d'entrepreneurs du Nord.

Grâce à nos hommes, et femmes, CIOA a pu en 2019, respecter ses engagements vis-à-vis des clients, des banquiers et de ses actionnaires.

Nous espérons avec eux, et compte tenu des besoins nés de la crise sanitaire, confirmer ces performances pour cet exercice, en dépit de la conjoncture économique difficile lui faisant suite.

Nous remercions tous nos actionnaires de la confiance qu'ils nous témoignent et les assurons que nous abordons 2020 avec une confiance prudente pour traverser les événements inédits que nous rencontrons.

Très cordialement et respectueusement.

Léon LUCIDE,
Président Directeur Général

TABLE DES MATIERES.

I - Présentation de l'activité de la société & situation.....	7
POLES D'ACTIVITES.....	7
SaaS (Software as a Service) :.....	7
MaaS (Manufacturing as a Service).....	7
▪ Licence BATI-FABLAB.....	7
▪ Droit de distribution de Road Rock :	7
▪ Licence d'exploitation de la plateforme SaaS :	7
Licencing.....	7
II – Présentation des comptes.....	8
Chiffres de l'exercice 2019	8
en K€	8
Commentaires du compte de résultats.....	8
▪ Forte progression de l'activité.....	8
▪ Une clarification de la stratégie de développement	8
Commentaires du Bilan	9
Situation financière du Groupe	9
Evénements significatifs intervenus en 2019.....	10
Lancement du programme Maharaba Invest à Mayotte	10
Cession de licence de BATIFABLAB MAYOTTE.....	10
Adhésion de la Communauté villageoise de NGOYE Sénégal	10
Contrat de 200 000 logements pour l'Etat du Ghana	11
Licence CIOA Ghana	11
Mission au Cameroun	11
Collaboration avec les Collectivités Locales du Cameroun	11
Licence BATIFABLAB Cameroun	12
Partenariat MINTOUL (Ministère du tourisme et des loisirs du Cameroun).....	12
Programme National logements au Cameroun.....	12
Licence CIOA Nationale Cameroun	12
Décision de justice favorable pour BATIR (litige Chantier Macouria Guyane)	12
III – Affectation du résultat	13
Activité et résultats	13
Affectation du résultat	13
IV– Evenements importants survenus depuis la clôture de l'exercice écoulé.....	14
Arrêt du programme de Mayotte	14
Report phase test chantier China National Petroleum au Niger	14
Changement de partenaire BATI-FABLAB au Cameroun.....	14
Cession Licence CIOA Océan Indien	14

Partenariat SIC/CIOA	14
V – Evolution prévisible et perspectives d’avenir.....	15
Adaptation de l’offre à la conjoncture (Post Covid)	15
Répondre aux besoins nés des mesures de distanciation et besoins de soins	15
▪ Services d’achat :	15
▪ Manufacturing as a Service	15
▪ Solution SaaS : Le Bureau Virtuel professionnel.....	15
▪ Exploiter les nouvelles entraves aux déplacements.....	15
▪ Les villages Lodge in Garden.....	15
▪ Les Lodge chez l’habitant	16
Les projets en cours	16
VI – Principaux risques et incertitudes	17
A. RISQUES PROPRES A LA STRUCTURE DE LA SOCIÉTÉ	17
B. RISQUES PROPRES AUX ACTIVITES	17
Risque pays et internationalisation de la société.....	17
Risques de liquidite	17
Risques de financement.....	17
Risques de pertes financières.....	17
Pertes liées aux services sociaux.....	18
Risques liés a la clientèle, aux fournisseurs, co-développeurs, licenciés et franchisés :.....	18
Risques liés à l’environnement concurrentiel	18
Risques liés aux conséquence du CORONAVIRUS	19
Risques liés au marché de l’immobilier.....	19
Risques liés aux évolutions.....	19
Risques technologiques.....	19
Risques juridiques et assurantiels :	19
▪ Protections des données personnelles.....	19
▪ Respect de la vie privée et du droit à l’image.....	20
▪ Propriété intellectuelle.....	20
▪ Réglementation	20
VII – Activité en matière de recherche et développement	21
VIII – Activité polluante ou a risque.....	21
IX – Montant des dividendes versés au titre des trois derniers exercices & abattement correspondant.....	21
X – Modifications apportées au mode de présentation des comptes et aux méthodes d’évaluation.....	21
XI – Information sur les délais de paiement des fournisseurs & des clients	22
CLIENTS -Article D.441-1 – 2 du code de commerce.....	22
Factures émises, non réglées à la date de clôture de l’exercice dont le terme est échu.....	22
FOURNISSEURS -Article D.441-1 – 1 du code de commerce	22
Factures reçues, non réglées à la date de clôture de l’exercice dont le terme est échu	22
xii – Prise de participation ou de contrôle au cours de l’exercice écoulé.....	23

xiii - Activités et résultats des filiales et des sociétés contrôlées.....	23
xiv – Etat de la participation des salariés au capital social au dernier jour de l'exercice écoulé	23
xv – Montant des dépenses et frais visés à l'article 39-4 du code général des impôts	23
xvi – Evolution du cours de bourse.....	24
xvii – Rapport sur la gouvernance d'entreprise	25
A. Liste des mandats.....	25
B. Rapport sur les délégations en matière d'augmentation de capital	25
C. Conventions conclues avec les mandataires sociaux	25
Conventions réglementées	25
xviii – Tableau des résultats au cours des deux derniers exercices	28
ixx – Politique de rémunération du président directeur général	28
xx – Politique de rémunération des administrateurs	30
xxi – Options d'achat ou de souscriptions d'actions réservées au personnel salarié de l'entreprise	30
xxii – Opérations effectuées par la société sur ses propres actions	30

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

Groupe d'ingénierie du changement, CIOA aide les organisations de toutes sortes à résoudre leurs problématiques cruciales, avec des solutions innovantes qui trouvent leurs sources dans la diversité de son écosystème global.

Avec un focus sur les pays émergents, principalement d'Afrique, CIOA rend disponibles aux acteurs privés et institutionnels, son savoir-faire, ses technologies et les apports de son écosystème, dans des solutions « as a Service », pour aménager leurs territoires, faciliter le développement économique et améliorer la vie des gens.

POLES D'ACTIVITES

SAAS (SOFTWARE AS A SERVICE) :

A partir de sa plateforme de commerce collaboratif, CIOA offre, sur abonnement, l'accès à des logiciels et des contenus pour améliorer la chaîne tertiaire de génération de valeur ajoutée de ses entreprises clientes :

- acheter : une marketplace donne accès aux catalogues de 120 000 fournisseurs de 140 pays de tous secteurs
- distribuer : des solutions de e-commerce en affiliation permettent de diffuser les produits des fournisseurs référencés
- gérer, grâce à un progiciel ERP et une plateforme de télétravail.

Des solutions métiers sont développées pour toucher des secteurs spécifiques : tourisme, e-commerce, artisanat, e-administration.

MAAS (MANUFACTURING AS A SERVICE)

Le MaaS est un concept de production agile. Les entreprises spécialisées se forment en réseau pour proposer un produit clé en main au client, selon sa demande.

CIOA s'appuie sur ses technologies innovantes pour fournir un avantage concurrentiel à ses entreprises partenaires dans la construction et la réalisation de voiries.

Dans la construction, sur les marchés africains, avec la technologie TITAN FACTORY et le concept de micro-usine BATI-FABLAB, CIOA apporte la solution idoine pour réaliser les programmes de constructions de masse engagés dans la plupart des pays :

- Coût de production attractif,
- Utilisation d'une main d'œuvre locale peu qualifiée,
- Industrialisation : fabrication locale de 80% des matériaux nécessaires pour réduire les importations et améliorer la balance commerciale.

Dans la réalisation de voiries, la technologie ROAD ROCK fournit une alternative propre et performante au bitume : rapidité d'exécution, réduction significative des coûts, solidité.

LICENCING

Par la cession de licences, CIOA fournit un système prêt à fonctionner pour générer de la valeur ajoutée sur des marchés porteurs.

Cette stratégie permet à CIOA de se développer sans limite en générant des revenus tant au niveau du recrutement de licenciés, (droits de licence et vente d'équipements), qu'à long terme (services et redevances).

▪ Licence BATI-FABLAB

Cette offre génère :

- Facturation minimum : des droits de licence (a/c 250K€), des ventes d'équipements (de 300 K€ à plusieurs millions d'€ selon les projets à développer) et redevances (30€/m2).
- Facturation pour services optionnels : commissions de procurement (7,5% des approvisionnements), honoraires d'ingénierie (60€/m2) et de MOD (8%).

▪ Droit de distribution de Road Rock :

CIOA donne ainsi à ses distributeurs, la possibilité de réaliser des voiries 40% au moins en dessous des techniques conventionnelles, tout en générant 50% de valeur ajoutée.

▪ Licence d'exploitation de la plateforme SaaS :

- Licences multiservices (représentants territoriaux)
- Services spécialisés : tourisme, animation économique territoriale..

Ces licenciés, qui assurent une présence autour du globe, paient :

- Droits de licence (a/c 250 K€)
- Abonnement aux services communs,
- Redevances (30% de la valeur ajoutée).

Echantillon Clients et solutions

UPV : 1^{ère} union patronale de France en nombre d'adhérents (MEDEF/CGPME).
Plateforme de e-services pour ses 5 000 membres connectés à l'écosystème CIOA : placedemarche.biz (Licence)

CCI VAR, Bastia, Ligurie, Sardaigne, Toscane
Marketplace de l'agro-business méditerranéen : fw-marketplace.com (Location)

Etat du Ghana : maîtrise d'ouvrage déléguée programme de construction de 200 K logements sur 10 ans.
(Budget 7Mds USD) (MOD)

Ville de Douala – Capitale éco du Cameroun.
Aménagement routier de la ville en PPP (MOD)

Ville de BAFOUSSAM – 3^è Ville du Cameroun.
Plateforme d'animation économique, (Licence) Logements et infrastructures hôtelières (MOD).

Communauté rurale de NGOYE/Sénégal: aménagement économique & social. Grand Marché, Ferme agropastorale, logements (MOD)

Office du Tourisme du Congo : plateforme nationale du Tourisme (Licence) – Programme d'aménagement touristique (MOD).

Ministère Tourisme Cameroun : Plateforme Nationale du Tourisme (Licence) – Programme d'aménagement touristique (MOD).

China National Petroleum : fourniture de Road Rock, la technologie polymère pour réalisation piste atterrissage d'avion en plein désert du Niger (MOD)

II – PRESENTATION DES COMPTES

CHIFFRES DE L'EXERCICE 2019

Comptes combinés SA Groupe CIOA et BATIR SARL

Cette année encore l'entreprise confirme la valeur ajoutée unique de son modèle avec un chiffre d'affaires en forte hausse et des résultats obtenus avec un effectif resserré de 14 collaborateurs.

EN K€

	2019	Croissance % / 2018	2018	Croissance /2017	2017
CA	11 722	+ 21.44	9 653	+ 4.3 %	9 253
EBIT	1 910	+ 22.67	1 557	- 43%	2 961
Résultats nets	1 423	+ 8.68	1 310	+ 57%	842
Trésorerie	1 837	+50.97	1 217	- 42%	1 726
Fonds propres	6 717	+ 25.96	5 333	+ 34%	3 969
Ratio dettes/FP	9.65%	-27.39	13.29%	+333%	3%
Fond de roulement	+ 729		+ 833		-1099
Effectif	14		46		17

8

COMMENTAIRES DU COMPTE DE RÉSULTATS

▪ Forte progression de l'activité

Les Produits : CIOA a connu une forte progression de son activité en 2019 avec un CA en croissance de 21,44% et des produits d'exploitation en hausse de 25,58%.

L'export constitue ainsi 95% du Chiffre d'affaires.

La cessions de licences de ses 2 axes de développement permet à CIOA de générer des revenus tant à court terme au niveau du recrutement de licenciés, qu'à long terme tout en conservant une structure resserrée (14 collaborateurs).

▪ Une clarification de la stratégie de développement

La part de services fournis en direct diminue au profit du réseau des Licenciés et co-développeurs. L'activité Licensing (ventes de droits, services et redevances), représente 90% de l'activité.

▪ MaaS (Manufacturing as a service) : 36% du CA 2019

CIOA entend se positionner sur les immenses besoins de construction du continent africain.

Cette offre qui a récemment séduit le Gouvernement du Ghana pour la réalisation de son programme de 200 000 logements sur 10 ans (7,6Mds USD), est en passe d'être retenue dans plusieurs autres pays africains.

Aussi, la recherche continue de nouvelles affaires grâce au réseau de co-développeurs crée un effet captif sur les licenciés chargés de les réaliser, et une perspective de revenus de rente avec les redevances, attachées à l'usage de la technologie.

▪ SaaS

- Licensing (54% du CA 2019)
- Services de facilitation d'affaires (10%)

Le résultat d'exploitation s'établit à 1,90 M€ en 2019 vs 1,5 M€ l'année précédente (+22%) avec un bénéfice Net qui progresse à 1,43 M€ (après une imposition sur les bénéfices de 0,504M€), par rapport à 1,30 en 2018 (avec un IS de 0,012M€).

Les disponibilités s'élèvent au 31/12/2019 à 1,83M€, par rapport à 1,2M€ l'année précédente.

Confirmation de l'efficacité du modèle

Ces chiffres sont obtenus avec un effectif restreint.

L'efficacité de la formule économique se confirme avec des résultats qui s'améliorent d'année en année.

COMMENTAIRES DU BILAN

- Le haut de Bilan a connu quelques augmentations dues :
 - Au renforcement des immobilisations incorporelles (Recherche et développement) sur les programmes SERCLIDEV (solution d'animation économique pour collectivités locales) et BATIFABLAB : 1045 K€
 - A une prise de Participations dans AFRIC INNOV, une société en commandite de droit camerounais exploitant un pôle d'activité, (510 K€ Tourisme Cameroun)
 - Créances sur participations : Batifablab Ile Maurice pour 147 K€ et SCI Maharaba pour 83 K€ = 230 K€
- Les créances clients augmentent de 18%. Ce chiffre -élevé- tient au cycle long des ventes en matière immobilière et au type de clients (publics). Il est cependant à mettre en relation avec les dettes fournisseurs, sachant que les crédits ne sont accordés aux clients que si les fournisseurs concernés acceptent les conditions et les termes éloignés des paiements convenus avec les clients.
- La trésorerie se renforce et passe de 1 217 K€ à 1 837 K€, soit + 51%.
- Les fonds propres augmentent de près de 26% pour atteindre 6 717 K€ par rapport à 5 313 K€ de 2018.

L'endettement effectif MT est de 648 K€, soit seulement 9,65% des fonds propres,

Le fonds de roulement s'élève à + 729 K€.

SITUATION FINANCIÈRE DU GROUPE

Rubrique	Montants €
Capitaux propres (y compris comptes courants d'associés à + 5 ans)	7 717 255
Dont capital social	1 500 000
Dettes bancaires	1 343 354
Disponibilités	1 837 516

EVENEMENTS SIGNIFICATIFS INTERVENUS EN 2019

LANCEMENT DU PROGRAMME MAHARABA INVEST A MAYOTTE

Ce programme se situe à Petite Terre (l'emplacement N°1 de Mayotte, à proximité de l'aéroport et des services publics et commerces). Le foncier fait l'objet d'un bail à construction de 33 ans.

Le programme de 3,7M€ a reçu un agrément de la direction des services fiscaux de Mayotte pour un crédit d'impôt de 1,2M€ au titre de l'article 244 quater W du CGI.

Il est porté par une SCI constituée par CIOA (95%) et sa Filiale BATIR (5%) qui prendront part à sa réalisation pour 1,18M€ de services de manufacturing et de procurement.

Le financement de la première tranche de 20 logements (3,7M€) de ce programme locatif de 60 unités au total a été bouclé grâce à :

- un emprunt de 2M€ d'une Banque Locale, la BFC de l'Océan Indien
- d'un crédit Promoteur (filiale de la structure Holding de Mr Léon Lucide), jusqu'au versement du crédit d'impôt équivalent.

Le Département de Mayotte est le plus pauvre de France avec des besoins considérables en logements. Le plan d'aménagement et de développement durable de Mayotte, approuvé en 2009, notait la nécessité de construire 33 000 à 43 000 logements à l'horizon 2017, soit, chaque année, 2 200 à 2 400 logements, dont 500 logements sociaux, et d'en réhabiliter 600 sur les 14 000 logements identifiés comme précaires. La programmation initialement prévue n'a, à ce jour, pas été atteinte.

Les raisons principales sont la cherté des matériaux de construction, la rareté du foncier disponible, et la faible qualification de la main d'œuvre.

Le programme Maharaba est un pilote pour offrir une solution viable, capable de répondre aux objectifs publics dont les budgets ont été augmentés de 50%.

- Bail à construction : allège le bilan de la charge foncière, et capte les propriétaires fonciers qui ne se délestent pas de leur bien,
- Bilan financier optimisé avec 35% de subvention sur l'investissement
- Fabrication off-site et rapide transfert de savoir-faire pour le montage.

A partir de ce modèle et avec le recrutement d'un licencié sur l'île, CIOA devrait être en mesure de se positionner sur ce marché.

CESSION DE LICENCE DE BATIFABLAB MAYOTTE

Cession d'une licence BATI-FABLAB Mayotte à la Société SUBRA (constituée entre des techniciens de la construction) qui interviendra comme gérant commandité de la société ECOLLAB-CONSTRUCTIONS.

CIOA conserve 48% des parts en tant qu'associé commanditaire.

ADHESION DE LA COMMUNAUTE VILLAGEOISE DE NGOYE SENEGAL

Signature d'un protocole pour la réalisation du Marché communal, d'une ferme agropastorale et la réalisation de 100 logements sociaux.

Le Budget prévisionnel de cette opération en cours d'études est de 3M€.

CONTRAT DE 200 000 LOGEMENTS POUR L'ETAT DU GHANA

CIOA a signé une convention de maîtrise d'ouvrage déléguée avec le promoteur titulaire d'un contrat de off-taker avec l'Etat du Ghana pour la réalisation d'un programme de 200 000 logements sur 10 ans.

Par ce contrat d'un montant global de 7,6Mds de USD, l'Etat du Ghana s'engage à acheter 20 000 logements par an sur 10 ans, construits sur des terrains qu'il fournit.

Outre le projet architectural de CIOA ainsi que son offre technique et financière, c'est le projet de création d'un parc industriel chargé de produire près de 80% des matériaux nécessaires, localement qui a emporté l'adhésion du Ministère du Travail et du Logement.

Une fois déduits les frais de réalisation par les entreprises sélectionnées, le budget alloué à CIOA pour sa mission est de :

- 54M USD/an pour le service de Manufacturing
- 100M USD pour les services de MOD : maîtrise d'œuvre, procurement, pilotage.

Pour la réalisation de ce programme, CIOA :

- cèdera des licences industrielles à des opérateurs bénéficiaires des marchés de fourniture,
- déléguera les garanties fournies par l'Etat aux entreprises attributaires des marchés de travaux, pour qu'elles financent leurs tranches de travaux.

Les appels d'offres en cours devront permettre la sélection des intervenants d'ici fin 2020. Le temps nécessaire aux installations industrielles, le lancement des opérations est espéré pour le 2^e semestre 2021.

LICENCE CIOA GHANA

Le cabinet apporteur du contrat du Ghana s'est porté acquéreur de la licence CIOA Ghana, offrant en même temps à CIOA, une organisation sur place assurant la logistique locale.

Le transfert de savoir-faire aux cadres du partenaire local est en cours.

MISSION AU CAMEROUN

En Juillet 2019, dans le cadre du lancement de la plateforme d'animation économique 'bafoussamonline.com' déployée pour la Ville de BAFOUSSAM, la capitale de l'Ouest camerounais, le Président de CIOA a organisé une tournée de prospection. A cette occasion, il a pu introduire les solutions de CIOA aux autorités du pays, Présidence de la République, Primature, ministères, collectivités locales et décideurs sectoriels.

Dans ce pays très centralisé, ces contacts au plus haut niveau ont généré des retombées continues et des résultats favorables tant au niveau institutionnel que privé.

COLLABORATION AVEC LES COLLECTIVITES LOCALES DU CAMEROUN

Le Cameroun entame la dernière étape de son plan de décentralisation, en remplaçant la procédure d'approbation préalable des actes juridiques des collectivités décentralisées par un contrôle de légalité à postériori. Après 60 ans de centralisme, les communes et les conseils généraux assureront directement les missions d'aménagement et de développement.

C'est l'opportunité pour CIOA :

- D'équiper les services communaux pour leur donner la capacité de réaliser leurs travaux routiers et de constructions en régie,
- De déployer sa plateforme numérique pour l'animation communale, au service notamment des entreprises locales qui viennent ainsi étoffer l'écosystème CIOA,
- Obtenir une visibilité auprès des décideurs économiques et bénéficier du pouvoir de prescription de l'édilité.

C'est ainsi que, rejoignant la Ville de Bafoussam, pour laquelle sont lancées des études de faisabilité de plusieurs projets (centre de formation, logements), plusieurs communes ont adhéré au système de mutualisation et signé des missions d'études :

- Syndicat des 8 communes de la VINA : pour la modernisation de son réseau routier et la construction de logements,
- La Ville de Douala 3 (capitale économique), qui a signé un protocole d'accord pour lancer les études en vue d'un PPP pour la gestion du réseau routier communal.

LICENCE BATIFABLAB CAMEROUN

Une convention de coentreprise a été signée avec l'agro-industriel NEO INDUSTRY pour la cession d'un pôle immobilier au Cameroun, exploitant notamment BATI-FABLAB et Road-Rock. La convention a également porté sur un contrat de procurement pour la réalisation d'un programme pilote de 100 logements.

12

L'agrément est exclusif pour le Cameroun, sous réserve d'un plan d'implantation de sous licenciés dans les 9 autres régions administratives du Cameroun.

PARTENARIAT MINTOUL (MINISTERE DU TOURISME ET DES LOISIRS DU CAMEROUN)

A travers sa commandite AFRIC INNOV, CIOA a un partenariat en cours avec le Ministère du Tourisme (Mintoul), visant à accompagner la filière Tourisme : améliorer la capacité d'hébergement et promouvoir la destination Cameroun. Depuis 2017, CIOA a déployé la plateforme nationale du Tourisme Visit-Cameroun et le commandité Local a procédé au référencement de tous les opérateurs agréés. Les autorités ont pu constater sur pièce le travail réalisé et la valeur ajoutée du partenariat CIOA.

Avec l'installation de BATI-FABLAB, le déploiement du programme Lodge in Garden

PROGRAMME NATIONAL LOGEMENTS AU CAMEROUN.

L'offre faite à la Présidence de la République du Cameroun de déployer nos capacités pour combler le déficit de 1,5 millions de logements dans le cadre d'une opération de formation professionnelle visant à mettre a travail un grand nombre de jeunes sans emploi, a retenu son attention et une commission regroupant tous les services concernés de l'Etat a été constituée.

Son aboutissement en tout ou partie devra constituer un levier significatif pour le développement de BATI-FABLAB et ROAD-ROCK dans l'ensemble du pays.

La concertation avec les différents services de l'Etat a été lancée.

LICENCE CIOA NATIONALE CAMEROUN

Cession de la licence nationale CIOA et du portefeuille d'affaire au Franchisé à Yaoundé depuis 2015, spécialisé en droit de la propriété intellectuelle et correspondants de l'OAPI (*Organisation Africaine de la Propriété intellectuelle*). CIOA compte sur ce partenaire pour soutenir les opérations lancées et faire aboutir les affaires importantes en passe de l'être.

DECISION DE JUSTICE FAVORABLE POUR BATIR (LITIGE CHANTIER MACOURIA GUYANE)

Le groupe était engagé, à travers sa filiale BATIR, dans le programme de construction d'un programme de 70 villas à Macouria en Guyane. Les divers manquements du donneur d'ordres avaient conduit à l'arrêt des opérations au cours du 1er trimestre 2018. Les premières décisions de justice ont condamné sous astreinte le donneur d'ordres à remplir ses obligations. Cette décision n'a pas fait l'objet d'appel de notre co-contractant, pas plus que ce dernier n'ait obtempéré à l'injonction du Tribunal.

5,02 M€ ont été facturés sur cette opération globale de 8,2M€. En attente des autres actions en cours, la provision de 310 024,66€ passée en 2018 par BATIR sur ses créances au titre de cette opération est maintenue.

III – AFFECTATION DU RESULTAT

ACTIVITE ET RESULTATS

Rubriques	2019	2018	Ecart N/N-1 %
Chiffre d'affaires	11 721 979	9 652 772	+ 21.44
Produits d'exploitation	13 507 224	10 755 085	+ 25.59
Charges d'exploitation	11 597 283	9 198 098	+ 26.08
Résultat d'exploitation	1 909 942	1 556 987	+ 22.67
Résultat financier	-35 571	-233 463	- 84.76
Résultat courant avant impôts	1 874 371	1 323 524	+ 41.62
Résultat exceptionnel	53 410	-1 490	NS
Résultat net	1 423 435	1 309 715	+ 8.68

AFFECTATION DU RESULTAT

Rubrique	Montants €
Report à nouveau à fin 2018 après affectation du résultat 2018	3 348 628
Affectation du résultat 2019	1 423 435
Nouveau solde report à nouveau après affectation du résultat 2019	4 772 063

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

Alors que l'exercice 2020 s'annonçait sous les meilleurs auspices, l'épidémie de COVID 19 et le confinement ont provoqué un bouleversement des plans de CIOA à partir du mois de mars 2020.

ARRET DU PROGRAMME DE MAYOTTE

L'achèvement de l'opération planifiée pour décembre 2020, sera reporté courant 2021, si la situation sanitaire à Mayotte permet le redémarrage en juin 2020.

REPORT PHASE TEST CHANTIER CHINA NATIONAL PETROLEUM AU NIGER

Cette opération consiste en l'approvisionnement pour la compagnie nationale de prospection pétrolière chinoise, du procédé Road-Rock pour la réalisation de la piste d'atterrissage du champ pétrolier dans le désert du Niger.

CIOA été retenu entre divers candidats, sur la base de test en laboratoire. Les tests sur terrain programmés en février 2020, ont été reportés sine die.

CHANGEMENT DE PARTENAIRE BATI-FABLAB AU CAMEROUN

La crise sanitaire a amené le Groupe NEO INDUSTRY a céder sa participation dans le développement BATI-FABLAB Cameroun pour se concentrer sur son cœur de Métier de transformateur de cacao. Le nouveau partenaire est l'entreprise CGZ Construction Group, spécialisée dans le BTP. Il reprend la suite de NEO dans les mêmes conditions.

Déjà engagé sur plusieurs marchés de travaux publics, ce nouveau partenaire va porter à CIOA son expérience et sa structure opérationnelle pour les programmes institutionnels attendus.

CESSION LICENCE CIOA OCEAN INDIEN

Un accord a été trouvé avec un nouveau partenaire pour développer la Zone Océan Indien et coordonner les opération en cours, à Mayotte et aux Comores, et soutenir les partenaires en place.

Montant de la transaction : 2M€, comprenant les outils de développement et le portefeuille de la région.

PARTENARIAT SIC/CIOA

La concertation demandée par le Président de la République concernant le programme National de construction de logements a conduit à un rapprochement avec la SIC (Société Immobilière du Cameroun), l'établissement public en charge depuis 42 ans de la construction de logements sociaux.

A ce stade, les termes d'un partenariat ont été arrêtés par les parties, et sa signature est en l'attente des approbations des autorités de tutelle de la SIC.

Sur les 4 BATI-FABLABs projetés, un premier devrait être installé pour un montant de 12,5M€, payé par une redevance acquisitive variable selon le type de logement (social, intermédiaire et haut de gamme) s'ajoutant au prix de réalisation de programmes dont la maîtrise d'ouvrage déléguée est confiée à CIOA.

Sur la base des 30€/m2 de redevances acquisitive pour les logements haut de gamme, c'est 416 000 m2 de marché que CIOA s'assure, soit 3 000 logements à réaliser à Yaoundé et environs.

L'accord en négociation prévoit la fourniture par la SIC, d'une garantie bancaire (SBLC), pour sécuriser les financements que CIOA devra lui trouver.

La conclusion de cet accord est attendue incessamment.

V- EVOLUTION PREVISIBLE ET PERSPECTIVES D'AVENIR

L'évolution de la crise sanitaire pendant la 2ème partie de l'année en cours et le prochain exercice 2021, confirmeront la profondeur et la permanence des changements que l'on a vu apparaître avec le confinement.

Quoiqu'il en soit, pour l'avenir, CIOA s'est adapté rapidement à ces mutations avec l'évolution de son offre pour satisfaire à ces nouveaux besoins tout en se consacrant à réunir les conditions pour réaliser ses projets en portefeuille.

ADAPTATION DE L'OFFRE A LA CONJONCTURE (POST COVID)

REpondre aux besoins des mesures de distanciation et besoins de soins

15

▪ Services d'achat :

Développement d'une nouvelle gamme dans le médical : Instruments de protections individuelles : prévention, protection, traitement du COVID 19.

▪ Manufacturing as a Service

▪ *Equipement de protection :*

- Cette offre vise les entreprises avec plusieurs centaines de salariés, entreprises d'intérim, groupements et entreprises étendues ainsi que celles désireuses d'offrir des protections à leurs clients (grande distribution, transport de personnes), pour leurs besoins propres.
- Avec cette offre qui comprend l'équipement pour micro-industrie de production de masques / gel de désinfection et protection, outils de gestion ainsi que l'approvisionnement en consommables, l'assistance technique, le client est en mesure de produire des masques à moins de 10 cts d'€ pour des produits obtenus au départ à l'importation, à 30cts d'€ et vendus sur le marché entre 0,50 et 95cts.
- CIOA vise, avec les commandes confirmées et en cours, l'installation d'une dizaine d'unités et un CA de 3M€. Chaque unité installée est potentiellement génératrice de 0,4M€ à 1,4M€ d'approvisionnement en matières premières générant 7,5% de commissions.

▪ *Constructions médicales :*

Mise au point d'un catalogue de constructions réalisables par le BATI-FABLAB pour répondre aux urgences sanitaires : Centre de soins clés en main : hôpitaux de campagne, hôpitaux de ville économiques et évolutifs.

▪ Solution SaaS : Le Bureau Virtuel professionnel

Cette nouvelle solution a été conçue pour répondre à la montée en puissance du télétravail dans les entreprises de toutes tailles.

Tout comme Teams de Microsoft, le Bureau Virtuel de CIOA est un outil qui intègre une variété d'applications utiles pour le télétravail, proposées individuellement : Gestion de projet, Partage et stockage des fichiers, Ecriture collaborative, Brainstorming, Planification de réunions, Management d'équipe à distance, Réseau social d'entreprise, Organisation des séminaires et réunions en ligne (audioconférence, visioconférence, microblogging).

▪ Exploiter les nouvelles entraves aux déplacements

Sur le plan du tourisme notamment, les limitations aux déplacements internationaux devraient profiter aux vacances plus près de chez soi.

A cela s'ajoute la nécessité de se soumettre aux contraintes de distanciation, des protocoles sanitaires imposés aux établissements recevant le public comme les hôtels et également les gîtes chez l'habitant.

Avec les difficultés économiques qui sont à craindre de cette crise sanitaire, on peut penser que la recherche de revenus complémentaires sera une préoccupation pour beaucoup de gens.

▪ Les villages Lodge in Garden

Cette année verra la naissance des premiers villages 'Lodge in Garden' avec des Tiny-houses, nos maisons miniatures sur roues, rapides à construire et à installer, qui sont intrinsèquement une attraction pour qui cherche du

dépaysement.

- **Les Lodge chez l'habitant**

Lodge in Garden sera donc pour les propriétaires de villas disposant d'une parcelle de terrain, la possibilité de revenus complémentaires en mettant un bout de leur jardin à disposition, pour recevoir nos Lodges.

LES PROJETS EN COURS

CIOA compte un portefeuille de programmes immobiliers qui lui permet d'aborder l'avenir avec sérénité.

En plus des opérations en propre, les contrats de MOD, le programme du GHANA lui assurent une bonne visibilité sur le développement de son CA sur le moyen terme.

L'entreprise se consacre à les amener l'un et l'autre au stade « prêt à construire » avec la réalisations des étapes préliminaires : maîtrise d'œuvre, autorisations administratives, financement/commercialisation.

Le choix est mis prioritairement sur les programmes sans aléa commercial (contrats de MOD et off-taker).

Tous ces programmes facilitent le recrutement de licenciés BATI-FABLAB qui bénéficient d'un CA immédiatement réalisable.

VI – 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.

17

B. RISQUES PROPRES AUX ACTIVITES

RISQUE PAYS ET INTERNATIONALISATION DE LA SOCIETE

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 financées par une part de notre valeur ajoutée, sans débours de cash.**

RISQUES DE LIQUIDITE

Une éventuelle crise économique peut amener à différer des programmes et priver l'entreprise de revenus escomptés.

Les disponibilités de l'entreprise et la mobilisation des dispositifs de soutien mis en place par le gouvernement lui donnent les moyens de faire face à ses engagements à moyen terme.

RISQUES DE FINANCEMENT

La faisabilité de plusieurs programmes importants sur lesquels l'entreprise s'est engagée est conditionnelle à la capacité de l'entreprise à lever les financements nécessaires à leur réalisation.

L'entreprise conditionne son engagement sur lesdits programmes à la fourniture par ses donneurs d'ordres de garanties négociables devant lui permettre de lever ces financements (garanties souveraines, SBLC).

Toutefois, les effets négatifs de la crise sanitaire sur les économies mondiales et l'Afrique en particulier peuvent avoir pour conséquence un raidissement des conditions d'intervention des prêteurs et investisseurs.

RISQUES DE PERTES FINANCIERES

La Société fait face à plusieurs contentieux qui sont de nature à lui engendrer des pertes financières :

Pertes liées au fisc : la société avait fait l'objet d'un redressement à l'occasion d'un contrôle de 2014 portant sur les années 2011 à 2014, de 2 763 968 €, contesté devant le Tribunal administratif.

Le litige porte sur les redevances facturées par Festival of Spirit UK (FOS), (société holding de Mr Lucide,

Président fondateur de CIOA) à CIOA portant sur la période 2007-2013, et comptabilisées en 2013. Ces redevances sont au titre de l'exploitation du système d'information Market Network Builder (MNB) créé par Mr Lucide, président fondateur de la société, dans le cadre de ses activités antérieures à la création de CIOA, et mis à la disposition de cette dernière. L'administration fiscale, au motif que les développements ultérieurs réalisés en 2011 sur cette plateforme qui est dès l'origine au cœur et qui supporte toutes les activités du groupe et qui fait son originalité, a jugé injustifiées ces redevances.

Contre toute attente, la décision du Tribunal Administratif du 24 Février 2020 n'a pas été favorable à CIOA qui a interjeté appel.

En attendant avec confiance la décision d'appel, les dirigeants fondateurs, Monsieur Lucide et Madame Salinière, contre leur garantie personnelle, ont conclu avec les services fiscaux un plan d'apurement supportable pour l'entreprise sur 10 ans.

PERTES LIEES AUX SERVICES SOCIAUX

La société a fait l'objet d'un redressement de l'URSSAF, portant notamment sur l'exonération de cotisations qu'elle juge injustifiée, des jetons de présence des administrateurs et sur la rémunération de Mme Salinière estimée trop faible...

Le risque sur ce litige est de 91 934 €.

18

Risques liés à la clientèle, aux fournisseurs, co-développeurs, licenciés et franchises :

- 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'échanges et de mises 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 LIES A 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 permettent 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 en 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 LIES AUX CONSEQUENCE DU CORONAVIRUS

Les effets réels de cette crise ne sont pas en l'état actuel calculables, tant les changements qu'elle entraîne sur tous les secteurs sont importants.

Quoiqu'il en soit, l'entreprise compte sur sa résilience, sa souplesse et sa réactivité pour s'adapter au monde d'après.

19

RISQUES LIES AU MARCHE DE L'IMMOBILIER

Une part grandissante des activités de l'entreprise est liée à l'immobilier, traditionnellement de nature cyclique (vente de licences de BATI-FABLAB, services de MOD). Il est difficile de prévoir l'évolution de ce secteur après le coronavirus.

L'entreprise a entamé la mise au point de produits hors immobilier pouvant être fabriqués par ses BATI-FABLABs, pour elle et ses licenciés, de manière à parer à une éventuelle chute de la demande (produits récréatifs, mobilier urbain, équipements pour l'agriculture et l'industrie).

RISQUES LIES AUX EVOLUTIONS

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, utilisés 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.

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.

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.

20

▪ **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 de 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.

VII – ACTIVITE EN MATIERE DE RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT

Les activités en matière de recherche et développement ont été comptabilisées en immobilisations incorporelles qui se trouvent augmentées de 1 045 K€.

Elles concernent le programme d'animation économique des collectivités locales, Serclidev, et Batifablab.

21

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 batiments 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 APORTEES 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 EMISES, NON REGLEES A LA DATE DE CLOTURE DE L'EXERCICE DONT LE TERME EST ECHU

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	1	2		14	17
Montant total des factures concernées HT	456	7 100		90 618	98 174
Pourcentage du chiffre d'affaires de l'exercice HT	/	0.06		0.80	0.87
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 REGLEES A LA DATE DE CLOTURE DE L'EXERCICE DONT LE TERME EST ECHU

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		1	3	5	9
Montant total des factures concernées HT		6 720	33 721	28 647	69 088
Pourcentage du total des achats de l'exercice HT		0.07	0.35	0.30	0.71
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		

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

Prise de participation dans la société en commandite de droit Camerounais AFRIC CENTRALE INNOV SCS en partenariat avec un associé Camerounais, pour le développement de notre concept Terri-tourisme. Prise de participation à hauteur de 510 K€, GROUPE CIOA agissant en tant que Commanditaire pour 50%.

Créance sur participation dans la société TITAN FACTORY OCEAN INDIEN LTD, pour 35%.

XIII - ACTIVITES ET RESULTATS DES FILIALES ET DES SOCIETES CONTROLEES

23

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

En K€	2019	2018	2017
Chiffre d'affaires	441	2 862	1 094
EBIT	7	561	4
Bénéfices	6	420	3
Fonds Propres	580	505	26
Endettement	/	/	/

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

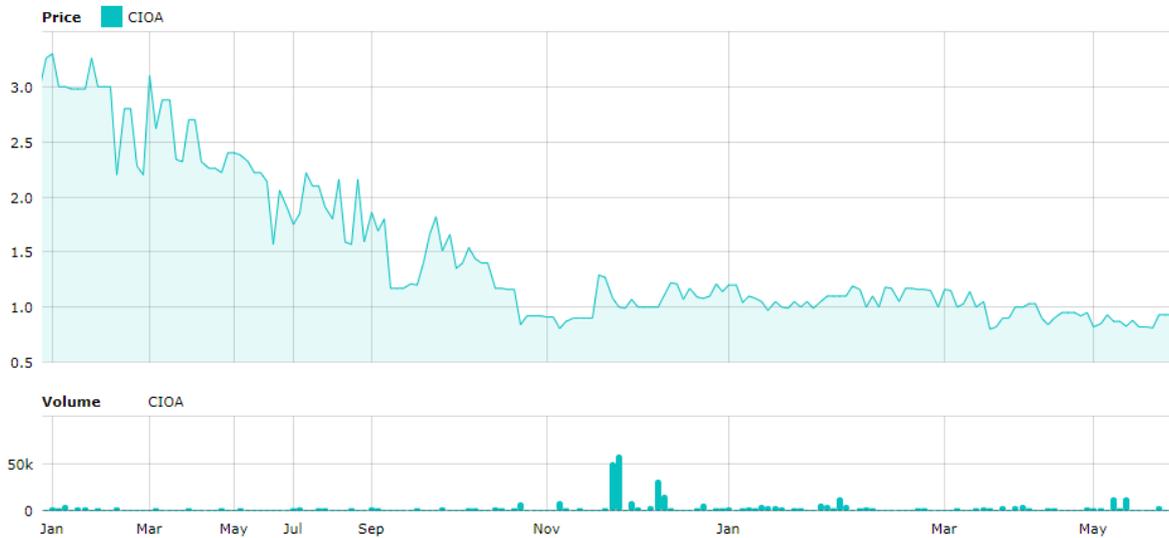
Néant

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

Néant

XVI – EVOLUTION DU COURS DE BOURSE

Depuis le début de l'exercice 2019, jusqu'à l'établissement du présent rapport, le cours de Bourse de CIOA sur Euronext Access a évolué comme suit :



Nous rappelons que l'action CIOA a été inscrite sur le Marché Libre à un cours de 4,03 EUR.



Il est clair que le cours du titre ne reflète pas la valeur de la société. Cette décorrélation est due à l'attitude ostensiblement hostile de 2 actionnaires proches des dirigeants ayant bénéficié d'actions gratuites ou quasi gratuites à l'introduction des titres sur le marché. Pour des raisons personnelles, ils ont privilégié la nuisance à l'entreprise au rendement, plombant ainsi le titre sur un marché à faible liquidité (et justifiant même une enquête de l'AMF courant 2019).

L'un des 2 a épuisé ainsi ces titres et nous attendons qu'il en soit de même pour l'autre pour permettre aux actionnaires loyaux de voir la juste valorisation de leur placement.

XVII – 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 2019, la Société, sous la forme de société par actions, était dirigée par :

1. Léon LUCIDE, Président Directeur General, 63 ans
Autres mandats et fonctions exercés à la date du présent rapport
 1. Gérant de la SARL CONSTRUCTIONS ALTERNATIVES GUYANE créée le 29/12/2015
 2. Président de FESTIVAL OF SPIRIT LIMITED (UK), créée le 31/05/2007
 3. Gérant de Festival of spirit SARL, créée le 09/02/2015
 4. Gérant de la SARL CONSTRUCTIONS ALTERNATIVES MAYOTTE créée le 18/12/2018
 5. Co-gérant de SCI SALUZE, créée le 11/05/2006

2. Chantal SALINIERE, Administrateur, 67 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

25

B. RAPPORT SUR LES DELEGATIONS EN MATIERE D'AUGMENTATION DE CAPITAL

N/A

C. CONVENTIONS CONCLUES AVEC LES MANDATAIRES SOCIAUX

CONVENTIONS RÉGLEMENTÉES

- Nouvelles conventions réglementées au cours de l'exercice 2019 (article L.227-10 du code de commerce) :

1 - Convention de promotion immobilière passée en l'Etude Notariale SAS DOUZE, entre SCI MAHARABA INVEST, filiale à 95% de GROUPE CIOA et CONSTRUCTIONS ALTERNATIVES MAYOTTE, (C.A.M) filiale à 100% de FESTIVAL OF SPIRIT SARL, elle-même filiale à 100% de FESTIVAL OF SPIRIT LTD (UK), Holding de Léon LUCIDE, PDG CIOA. pour la réalisation de la première tranche de 20 logements d'un programme de 60 logements.

Le programme a fait l'objet d'un agrément par la direction des services fiscaux de Mayotte d'un crédit d'impôt au profit de CIOA de 1 200 000 € (en vertu de l'article 244 Quater W du Code Général des Impôts relatif à l'investissement productif en outre-mer soumis à agrément préalable).

Contre des honoraires forfaitaires de 241 094€, CAM mobilisera ses capacités pour réaliser l'ensemble immobilier pour le compte de MAHARABA Invest pour le montant forfaitaire ferme et définitif de 3 013 684,62€ et 383 673,38 € d'honoraires techniques et assurances.

2 - Convention de prêt entre le Promoteur C.A.M et SCI MAHARABA INVEST, pour boucler le plan de financement du Programme Maharaba Invest à Mayotte.

Montant du Prêt : 1.226.114,00 euros

Durée : 33 ans

Taux d'intérêt : 0,72%

Echéance mensuelle : 3 478, 00 €

Le prêt pourra être remboursé par anticipation, à la réalisation du crédit d'impôt, sur constat de l'administration fiscale de l'achèvement conforme du programme.

3 - Convention de montage du dossier du programme de 200 000 logements pour l'Etat du Ghana.

Concerné : FOS UK

Objet :

- Elaboration d'une solution technique : dossier de candidature plan architecturaux au stade APS conformes au cahier de charges du donneur d'ordres, quantitatif estimatif, coût d'objectif.
- Montage juridique et financier
- Business plan sur l'ensemble du programme
- Plan opérationnel
- Recherche de financement

Montant :

A l'acceptation du projet par le gouvernement et signature des conventions : 120 000 €

A la remise du Business plan : 50 000 €

A la remise du plan opérationnel : 150 000 €

A la levée du financement : 3% des sommes levées.

4 - Convention avec FOS UK pour le montage du dossier du partenariat avec la Société Immobilière du Cameroun (SIC) et CIOA

La SIC, Société nationale de construction du Cameroun, a un programme de plus de 30 000 logements à réaliser sur des terrains lui appartenant. Pour atteindre ses objectifs, elle a souhaité entrer en partenariat avec CIOA afin de bénéficier de ses technologies pour la construction et l'aménagement (BATI-FABLAB et ROAD-ROCK) dans des conditions de financement souples.

Contre des garanties bancaires type SBLC, elle souhaite que CIOA lui réalise des programmes qu'elle lui confie, en mobilisant ses BATI-FABLABs avec le transfert progressif de la propriété des équipements que CIOA installera pour la réalisation des programmes.

Pour la SIC, les solutions constructives proposées par CIOA devront, en intégrant les coûts de réalisation, l'amortissement des équipements, les services et redevances de CIOA, être en ligne avec la mercuriale des prix au Cameroun pour :

- o Logements sociaux
- o Logements moyenne gamme
- o Logements haut de gamme.

Pour CIOA, l'opération est faisable lorsque les risques juridiques et commerciaux sont circonscrits et lorsque son référentiel de prix est assumable pour chaque tranche de programme.

FOS UK est chargé d'élaborer, en fonction de ces prérequis :

- Une offre technico-financière pour la mise en œuvre de ce partenariat : programme architectural des projets concernés, chiffrage selon chaque catégorie, détermination d'une redevance permettant de supporter les charges d'acquisition des équipements nécessaires pour la production des composants constructifs mis en œuvre par les équipes locales de la SIC.

- Un cadre juridique et négociation avec le CARPA, les services juridiques de l'Etat du Cameroun, compétents en matière de partenariat.
- Obtenir les garanties appropriées des autorités financières du Cameroun (ministère des finances) et banques commerciales de la SIC et les exonérations douanières et autres incitations fiscales.
- Obtenir le financement contre ces garanties.

Montant :

A la signature de la convention avec la SIC : 200 000 €

A la levée du financement : 3% des sommes levées.

- Nouvelles conventions réglementées conclues depuis la clôture de l'exercice 2019 (article L.225-38 du code de commerce):

Mme SALINIERE a fait valoir ses droits à retraite à fin février 2020. Ayant atteint l'âge maximum, elle peut cumuler retraite et reprise d'activité. Etant encore nécessaire au niveau de la gestion administrative de GROUPE CIOA, Mme SALINIERE a été embauchée par FESTIVAL OF SPIRIT SARL (filiale à 100% de FESTIVAL OF SPIRIT UK, Holding de Léon LUCIDE, PDG CIOA), en date du 1^{er} mars 2020, qui l'a mise à la disposition de CIOA dans le cadre d'un contrat ad hoc. La rémunération convenue est de 2 400€ brut par mois pour 20H/semaine.

- Conventions réglementées anciennes mais dont les effets se sont poursuivis au cours de l'exercice 2019 (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 :
 - Caution à la BFC Océan Indien pour le financement de 2 027 K€ accordé à la filiale SCI MAHARABA INVEST pour le programme décrit plus haut.
- 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.

XVIII – 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	2018	2 019
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	9 652 772	11 721 979
Résultats avant impôts, participations des salariés et dotations aux amortissements et provisions	2 518 860	2 570 023
Impôts sur les bénéfices	12 319	504 346
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	2 506 541	2 065 677
Résultat après impôts, participation des salariés et dotation aux amortissements et provisions	1 309 715	1 423 435
Dividende attribué à chaque action		
Effectif moyen des salariés employés pendant l'exercice	46	14
Montant de la masse salariale de l'exercice	1 170 848	614 045

28

IXX – POLITIQUE DE REMUNERATION DU PRESIDENT DIRECTEUR GENERAL

La durée du mandat du PDG a été fixée par les statuts, pour une durée illimitée.

La politique de rémunération est fixée par le Conseil d'Administration et le PDG ne participe pas aux réunions au cours desquelles sa rémunération est débattue.

Rémunération fixe annuelle	Il n'est pas prévu de rémunération fixe annuelle. Le PDG perçoit une rémunération au titre des jetons de présence qui sont versés au Conseil d'Administration, après validation par l'AGO, et librement répartis parmi les membres.
Rémunération variable annuelle	Il n'est pas prévu de rémunération variable annuelle.
Rémunération exceptionnelle	<p>En fonction des missions qui peuvent lui être confiées, compte tenu de son expertise, le PDG est habilité à percevoir des rémunérations exceptionnelles toujours liées à des affaires spécifiques, et par l'intermédiaire de sa holding, FESTIVAL OF SPIRIT UK (F.O.S UK) avec laquelle CIOA signe un contrat dédié.</p> <p>Ainsi, en 2019, une convention a été signée avec la société F.O.S UK pour le montage du dossier du programme de 200 000 logements pour l'Etat du Ghana.</p> <p>Objet :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elaboration d'une solution technique : dossier de candidature plans architecturaux au stade APS conformes au cahier de charges du donneur d'ordres, quantitatif estimatif, coût d'objectif. - Montage juridique et financier

	<ul style="list-style-type: none"> - Business plan sur l'ensemble du programme - Plan opérationnel - Recherche de financement <p>Montant :</p> <p>A l'acceptation du projet par le gouvernement et signature des conventions : 120 000 €</p> <p>A la remise du Business plan : 50 000 €</p> <p>A la remise du plan opérationnel : 150 000 €</p> <p>A la levée du financement : 3% des sommes levées.</p> <p><u>En 2020</u>, une nouvelle convention a été signée entre les 2 mêmes parties, pour le montage du dossier du partenariat avec la Société Immobilière du Cameroun (SIC) et CIOA.</p> <p>La SIC est la société nationale de construction du Cameroun et a un programme de plus de 30 000 logements à réaliser sur des terrains lui appartenant. Pour atteindre ses objectifs, elle a souhaité entrer en partenariat avec CIOA afin de bénéficier de ses technologies pour la construction et l'aménagement (BATI-FABLAB et ROAD-ROCK) dans des conditions de financement souples.</p> <p>Contre des garanties bancaires type SBLC, elle souhaite que CIOA lui réalise des programmes qu'elle lui confie en mobilisant ses BATI-FABLAB avec le transfert progressif de la propriété des équipements que CIOA installera pour la réalisation des programmes.</p> <p>Pour la SIC, les solutions constructives proposées par CIOA devront, en intégrant les coûts de réalisations, l'amortissement des équipements, les services et redevances de CIOA devront être en ligne avec la mercuriale des prix au Cameroun pour :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Logements sociaux, • Logements moyen de gamme, • Logements haut de gamme. <p>Pour CIOA l'opération est faisable lorsque les risques juridiques, commerciaux sont circonscrits et lorsque son référentiel de prix est assumable pour chaque tranche de programme.</p> <p>FOS UK est chargée d'élaborer, en fonction de ces prérequis :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Une offre technico-financière pour la mise en œuvre de ce partenariat : programme architectural des projets concernés, chiffrage selon chaque catégorie, détermination d'une redevance permettant de supporter les charges d'acquisition des équipements nécessaires pour la production des composants constructifs mis en œuvre par les équipes locales de la SIC. - Un cadre juridique de négociation avec le CARPA, les services juridiques de l'Etat du Cameroun, compétents en matière de partenariat. - Obtenir les garanties appropriées des autorités financières du Cameroun (ministère des finances) et banques commerciales de la SIC et les exonérations douanières et autres incitations fiscales. - Obtenir le financement contre ces garanties. <p>Montant :</p> <p>A la signature de la convention avec la SIC : 200 000 €</p> <p>A la levée du financement : 3% des sommes levées</p>
Options d'actions ou attribution de titres	Il n'est pas prévu d'attribution d'actions gratuites ou de stock options
Avantages de toute nature	<ul style="list-style-type: none"> - Voiture de fonction - déjà complètement amortie - véhicule âgé de près de 10 ans - Logement de fonction - montant du loyer : 2500€/mois - Tickets restaurant - valeur faciale : 8€/ticket. Dont 50% à la charge de

l'entreprise.

XX – POLITIQUE DE REMUNERATION DES ADMINISTRATEURS

La durée du mandat des administrateurs a été fixée par les statuts, pour une durée de 6 ans renouvelables. Le mandat des 1ers administrateurs nommés prend fin avec l'approbation des comptes annuels de l'exercice 2019, soit lors de l'Assemblée Générale de 2020.

Rémunération fixe annuelle	Il n'est pas prévu de rémunération fixe annuelle. Les administrateurs perçoivent une rémunération au titre des jetons de présence qui sont versés au Conseil d'Administration, après validation par l'AGO, et librement répartis parmi les membres. Pour l'exercice 2019, c'est un montant de 100 K€ qui est soumis à l'approbation de l'AGO. Cette même AGO devra se positionner sur la fixation d'une enveloppe globale des jetons de présence à 200K€ à partir de l'exercice 2020.
Rémunération variable annuelle	Il n'est pas prévu de rémunération variable annuelle.
Rémunération exceptionnelle	Les administrateurs peuvent être amenés à se voir confier des missions spécifiques, en fonction de leur expertise et seront alors habilités à percevoir des rémunérations exceptionnelles qui devront être validées par l'AGO.
Options d'actions ou attribution de titres	Il n'est pas prévu d'attribution d'actions gratuites ou de stock options
Avantages de toute nature	Tickets restaurant – valeur faciale : 8€/ticket. Dont 50% à la charge de l'entreprise.

30

XXI – OPTIONS D'ACHAT OU DE SOUSCRIPTIONS D'ACTIONS RESERVEES AU PERSONNEL SALARIE DE L'ENTREPRISE

Néant

XXII – OPERATIONS EFFECTUEES PAR LA SOCIETE SUR SES PROPRES ACTIONS

Néant