

---

## RAPPORT DE GESTION DE L'EXERCICE 2020

---





## LE MOT DU PRESIDENT DIRECTEUR GENERAL

**J'**ai été l'homme à tout faire du CIOA pendant 27 ans. J'ai endossé tour à tour et simultanément, toutes les casquettes, à tous les échelons, pour faire de cette petite association le groupe international qu'il est devenu aujourd'hui.

**Q**ue de chemin parcouru, pour acquérir l'expérience et l'envergure nécessaires pour se mettre efficacement au service d'entreprises, de collectivités locales et d'Etats !

**L**e monde subit des mutations extraordinaires, en même temps que CIOA aborde des affaires d'une amplitude nouvelle et à ce stade, notre Organisation, exigeante, a besoin de la vigueur de la nouvelle génération, tout autant que du recul permis par l'expérience.

**F**ort heureusement, je me réjouis d'avoir eu le temps d'accomplir mon devoir de transmission, en initiant mes fils et fille (Lionel, Yann, Loïc et Laetitia) aux valeurs et aux pratiques fondamentales, constitutives de l'ADN du CIOA ; collaborer avec eux, les faire adhérer à la vision qui nous a poussés, Chantal et moi (qui, en passant, avons célébré par des noces en 2020 nos 30 ans de vie commune), à fonder le Centre International d'Opportunités d'Affaires en 1994, les voir endosser leurs rôles en synergie les uns avec les autres, les sentir investis de cette mission qu'ils reprennent à leur compte, voilà qui me remplit d'une joie inimaginable et d'une fierté sans limite.

**M**aintenant, les rôles s'inversent ; nos enfants, nourris de notre expérience constituent à eux quatre un Team opérationnel solide pour assurer le fonctionnement de l'entreprise au quotidien. Pour nous les fondateurs, sortis de l'opérationnel, nous allons servir différemment CIOA : apportant à la relève notre expérience, surtout dans les gros programmes qu'il aborde, et, avec la distance maintenant acquise, donner le cap et maintenir l'esprit.

**C**ette équipe opérationnelle animée par Lionel Lucide, à qui j'ai proposé la direction générale du GROUPE CIOA, a pour objectif de faire de cette belle entreprise une Organisation mature, imposante, dynamique et au goût du jour, et dont l'intention reste inchangée : améliorer la vie des gens per l'initiative économique.

**N**ous avons une entreprise formidable tant par ses produits et services mais surtout par la vision de ceux qui l'animent et qui mettent de la passion dans le service à nos clients et partenaires.

**C**hangement dans la gouvernance, changement de siège et des conditions de travail, changement de l'amplitude des opérations à réaliser et de ses responsabilités... CIOA a changé, prêt à passer de la PME à l'ETI.

**A**ussi bien qu'il a muté de l'association loi 1901 à l'entreprise individuelle, puis la SARL, pour ensuite coter ses titres sur le marché, il poursuit sa marche vers son objectif de devenir l'organisation Globale, Ouverte, Autosuffisante, que nous avons imaginé en 1994, apportant de la satisfaction à ses clients, des l'évolution à ses collaborateurs et du profit à ses actionnaires.

Chers actionnaires de CIOA, je vous remercie pour votre confiance.

Léon LUCIDE

Mesdames, Messieurs,

*Nous vous avons réunis en assemblée générale en application des statuts et des dispositions du Code de commerce pour vous rendre compte de l'activité de la Société au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, des résultats de cette activité, de ses perspectives, et soumettre à votre approbation les comptes annuels et les comptes consolidés dudit exercice ; ces comptes sont joints au présent rapport. Les convocations prescrites par la loi vous ont été régulièrement adressées et tous les documents et pièces prévus par la réglementation en vigueur ont été tenus à votre disposition dans les délais impartis.*

## SOMMAIRE

---

- PRESENTATION DE L'ACTIVITE DE LA SOCIETE : P 4
- PRESENTATION DES COMPTES 2010 : P 7
- EVENEMENTS SIGNIFICATION SURVENUS EN 2020 : P 9
- EVENEMENT IMPORTANT DEPUIS LA CLOTURE DE L'EXERCICE 2020 : P 11
- EVOLUTION PREVISIBLES ET PERSPECTIVES D'AVENIR : P 12
- PRINCIPAUX RISQUES ET INCERTITUDES : P 23
- ACTIVITES R&D : P 27
- ACTIVITES POLLUANTE OU A RISQUE : P 27
- DIVIDENDES AU TITRE DES 3 DERNIERS EXERCICES : P 27
- MODIFICATIONS APPORTEES AU MODE DE PRESENTATION DES COMPTES : P 27
- INFORMATION SUR LES DELAIS DE PAIEMENT FOURNISSEURS & CLIENTS : P 28
- PRISE DE PARTICIPATION AU COURS DE L'EXERCICE : P 29
- ACTIVITES ET RESULTATS DES FILIALES : P 29
- ETAT DE LA PARTICIPATION DES SALARIES : P 29
- DEPENSES ET FRAIS VISES A L'ART. 39-4 DU CGI : P 29
- EVOLUTION DU COURS DE BOURSE : P 29
- RAPPORT SUR LA GOUVERNANCE D'ENTREPRISE : P 30
- TABLEAU DES RESULTATS AU COURS DES 5 DERNIERES ANNEES : P 34
- POLITIQUE DE REMUNERATION DES ADMINISTRATEURS : P 35
- OPTIONS D'ACHATS OU DE SOUSCRIPTION D' ACTIONS : P 35
- OPERATION EFFECTUEES PAR LA SOCIETE SUR CES PROPRES ACTIONS : P 35

# I - PRESENTATION DE L'ACTIVITE DE LA SOCIETE CIOA

## ENVIRONNEMENT DE MARCHÉ

*Jamais les capacités n'auront été si abondantes, et rarement les perspectives n'auront été aussi incertaines...*

## NOTRE OBJECTIF

Construire une organisation orientée résultats, sans frontières, résiliente, bâtie sur un apport constant de valeur ajoutée à nos partenaires co-développeurs.

## QU'OFFRONS-NOUS ?

Nous formons, équipons et supportons des co-développeurs pour offrir, partout dans le monde, des solutions avantageuses et utiles à la vie des gens.



## COMMENT LE FAISONS-NOUS ?

1. Nous assurons à nos partenaires un avantage compétitif majeur grâce à la capacité qu'ils acquièrent de servir efficacement leurs clients
  - ✓ avec les ressources au sommet de l'état de l'art que nous mutualisons,
  - ✓ notre organisation collaborative guidée par un sens aigu du partenariat et soutenue par un puissant système intégré d'information,
  - ✓ la recherche permanente pour améliorer la variété, la substance de nos outils produits et services.

### MUTUALISATION



En libre-service, Ressources professionnelles, Savoirs, Réseaux, Opportunités d'affaires.

### COLLABORATION



MARKET NETWORK BUILDER : infrastructure multi-marketplaces (550 000 opérateurs économiques de 140 pays) interopérables avec clients ERP



COLBI (Collaborative Building Initiative) est le groupement d'opérateurs de la construction autour du BATI-FABLAB.

### INNOVATION



Avec notre Cerveau Collectif, nous améliorons continuellement la qualité et la substance de nos outils, produits et services.

2. Avec nos partenaires, nous fournissons une variété de solutions, produits et services grâce à notre expertise combinée :
  - ✓ des métiers de la chaîne tertiaire de création de valeur ajoutée,
  - ✓ et des process industriels.

# SERVICES DE SOUTIEN AU DOMAINE TERTIAIRE



## 1. Offre de service

- i. **Transformation numérique**
  - Saas
  - Développement d'applications
  - Déploiement de système d'information.
- ii. **Procurement**
  - Commissionnaire à l'achat pour :
  - Sourcing de produits & matières premières, consommables.
  - AMO/MOD de projets industriels.
- iii. **Business développement**
  - Développement international, partenariat
  - Communication.
- iv. **Licences** : opérateurs de Marketplaces connectées à l'écosystème.

## 2. Cibles

- i. **Clients finaux**  
 Entreprises et entrepreneurs cherchant :
  - Des leviers stratégiques, commerciaux, opérationnels pour leur organisation
  - Des projets spécifiques,
  - Cherchant à s'équiper (PMI)
  - Ou une croissance externe par partenariat.
- ii. **Licenciés**
  - Décideurs institutionnels (collectivités locales, groupements) désireux de soutenir les entreprises,
  - Cadres en reconversion.

## 3. Proposition de valeur

- i. **Avantages apportés aux clients**
  - Proximité avec réseau de co-développeurs
  - Réactivité
  - Ouverture sur l'international
  - Ressources mutualisées incluses dans les solutions d'accompagnement
  - Solution prête à déployer
  - Interconnexion à un écosystème international établi.
- ii. **Solutions aux problématiques clients**
  - Les ressources humaines limitées des PME, dans un environnement qui évolue rapidement, sont un frein majeur au développement des TPE/PME.
  - Le service externalisé de CIOA leur porte une expertise transversale, à la demande, sur toutes les fonctions de la chaîne de création de valeur ajoutée.
  - Pour les groupements, nos solutions partenariales leur évitent d'être dépassées par les besoins de leurs usagers.

## 4. Process Clés

Pour assurer le recrutement des clients et leur support en proximité, CIOA développe, sur une base internationale, des co-développeurs qui recrutent et accompagnent les entreprises clientes et des licenciés opérant en proximité.

## 5. Ressources mutualisées :

- Golden-Trade : plateforme de procurement référençant 120 000 fournisseurs de 140 pays
- Web-Factory d'applications interopérables (SaaS) : ERP : pré-transaction, transaction, post transaction, Marketplaces B2B, B2C, C2C, gestion collaborative de projets.

## 6. Revenus :

- i. Clients / Co-développeurs : Abonnements, Services, Partage de revenus d'opérations conjointes
- ii. Licenciés : Droits de licence, Services, Redevances.

# CONSTRUCTION INDUSTRIELLE

Alors que toutes les industries ont vu bondir leur productivité grâce aux technologies nouvelles, le bâtiment n'a gagné qu'1% de productivité en 30 ans. Au contraire, les marges se réduisent, la sinistralité explose, le secteur manque de bras... et n'investit pas dans la R&D. 3 années ont permis de valider BATI-FABLAB, notre offre de construction industrielle pour lancer maintenant la phase de développement.



## Offre de Produits & Services :

BATI-FABLAB offre des constructions résidentielles, industrielles et de loisirs, réalisées industriellement sur mesure et hors site

### ❖ Cube building platform

Structure périmétrique porteuse d'un bâtiment laissant libre son aménagement intérieur.

### ❖ Sur-mesure industriel

- Résidentiel : individuel, collectif
- Professionnel : bâtiments industriels et administratifs, hôtels
- Récréatif : Tiny house DIY ou finis.

### ❖ Composants :

- Fermettes, toitures prêtes à poser, murs, escaliers
- Composants tiers : menuiseries, remorques, matériaux d'habillage,
- Road-Rock : liant polymère pour pavage écologique de routes et parkings (distribution exclusive)

### ❖ Services : MOD, Procurement, Logiciels

### ❖ Licence de la technologie.

## Cibles

- Particuliers auto-constructeurs
- Professionnels : promoteurs immobiliers, constructeurs,
- Institutionnels : collectivités locales et agences étatiques du logement.

## Proposition de valeur : « SMARTER, BETTER, FASTER »

### ❖ Avantages apportés aux clients :

- Précision de fabrication grâce au process BIM.
- Chantiers propres sans déchets.
- Adaptable à tous styles architecturaux
- Tous corps d'état sous un même toit.

### ❖ Solutions aux problématiques clients

- Le déficit actuel de main d'œuvre spécialisée est comblé avec du personnel rapidement formé.
- Réponse Réglementation RE2020 : bâtiment bas carbone fait de matières premières recyclées et recyclables.
- Face à la faible marge du traditionnel, notre productivité élevée (-20 à -30%).
- Frais logistiques pondérés par une technologie de poche transportable.
- Notre procédé pondère les contraintes de trésorerie des CMI et promoteurs pondérés : 45 jours au lieu de 5 mois pour appeler la tranche de 70%.

## Process clés

- Vente directe /Apporteurs d'affaires
- Prestation on demand : composant, kit prêt à monter, clé en main.
- Mise en œuvre par réseau de monteurs.
- Trajectoires de revenus transparente

## Ressources clés :

- Centre de production sur 6 000 m2
- Technologie : robots miniatures réalisant les composants structurels d'un bâtiment à partir de sa maquette numérique BIM.
- Bureau d'études maison
- Base de fournisseurs de matériaux
- Plateforme logicielle intégrée : ingénierie, devis, achat, planification, suivi chantier, gestion opérationnelle et financière
- Réseau de prestataires pour assurer toute la chaîne de réalisation

## Revenus :

Clients : Honoraires ingénierie, Frais d'usinage, Marge de promotion

Co-développeurs : Adhésion

Licenciés : Droits, Équipements, Redevances.

## II. PRESENTATION DES COMPTES 2020

### GRUPE CIOA SA (en K€)

	2020	Croissance % / 2019	2019	Croissance /2018	2018
CA	9 052	-19.79	11 286	+ 66.22	6 790
EBIT	1 669	-12.3	1 903	+ 69.01	1 126
Résultats nets	1 248	-11.99	1 418	+ 57.03	903
Trésorerie	4 966	+170.92	1 833	-2.6	1882
Fonds propres	9 117	+16.63	7 817	+30.11	6 008
Ratio dettes/FP	42,64 %	+131.87	18,39%	+86.51	13,94%
Fond de roulement	+ 1 236	+204.21	- 1 186	-64.49	- 721
Effectif	14		14		12

\* FP + C/C + 1 an

\*\* Concerne Dettes bancaires /Fonds propres + CC associés à +1 an

\*\*\* FDR = Actif immobilisé brut – (FP + provisions + dettes financières)

### Comptes combinés SA Groupe CIOA et BATIR SARL (en K€)

	2020	Croissance % / 2019	2019	Croissance /2018	2018
CA	11 065	-5.61	11 722	+ 21.44	9 653
EBIT	1 708	-10.56	1 910	+ 22.67	1 557
Résultats nets	1 279	-10.12	1 423	+ 8.68	1 310
Trésorerie	5 905	221.34	1 837	+50.97	1 217
Fonds propres	9 117	+24,55	7 320	+ 25.96	6 536
Ratio dettes/FP	42,64 %	+131,87	18,39%	+31,92	13,94%
Fond de roulement	+ 3 211	+ 1386,57	+ 216	-68,24	+ 680
Effectif	16		14		46

\* FP + C/C + 1 an

\*\* Concerne Dettes bancaires /Fonds propres + CC associés à +1 an

\*\*\* FDR = Actif immobilisé brut – (FP + provisions + dettes financières)

### Commentaires du compte de résultats

#### Maintien de l'activité

**Malgré une année très particulière, le groupe parvient à maintenir son chiffre d'affaires et sa rentabilité (11,55% de résultats nets)**

Les Produits : le chiffre d'affaires se répartit entre CIOA et sa filiale à hauteur respectivement de 81.81% et 18.19%.

Notons la part plus importante des ventes sur le marché domestique : + 586 %. Les ventes en France interviennent pour cet exercice à 35.48% dans le chiffre d'affaires contre 4.88% en 2019. La société a été capable de se repositionner de façon extrêmement rapide sur de nouveaux marchés, compte tenu des contraintes imposées par la crise sanitaire.

L'export reste toujours prépondérant avec 64.52% du Chiffre d'affaires.

#### Répartition de l'activité

Le chiffre d'affaires compte pour :

- 40% pour l'immobilier
- 42% pour les activités tertiaires
- 18% pour cession de licences

La société a pu obtenir ces résultats avec un effectif de seulement 16 personnes.

**Le résultat d'exploitation** s'établit à 1,708 M€ en 2020 contre 1,910 M€ l'année précédente (-19.26%) avec un bénéfice Net qui accuse une légère baisse de 10.12% à 1,279 M€ (après une imposition sur les bénéfices de 0,369M€), par rapport à 1,423 en 2019 (avec un IS de 0,504M€).

## Commentaires du Bilan

- Le haut de Bilan a connu quelques augmentations (+31.62%) dues principalement aux créances sur participations : ECOLLAB MAYOTTE pour 120 K€ (exploitation d'un Batifablab sur Mayotte) et une licence CIOA Ocean Indien pour 2 882 K€.
- Les créances clients augmentent de 20.4%. Ce chiffre tient au cycle long de réalisations en matière immobilière et d'aménagement et au type de clients (publics). Il est cependant à mettre en relation avec les dettes fournisseurs, sachant que les conditions de crédits ne sont consenties qu'aux clients pour lesquels les fournisseurs qui sont concernés acceptent notre clause de paiement avec retour à meilleur fortune rendant exigible le paiement de leur créance qu'au moment du paiement de notre créance correspondante.
- Les disponibilités s'élèvent au 31/12/2020 à 5,905M€, par rapport à 1,838M€ l'année précédente, soit une augmentation de 221.34%. La part des financements PGE constituent 44.64% de la trésorerie, soit 2,636.M€. Le groupe a également eu recours à un financement participatif qui a connu un certain intérêt puisque 852 prêteurs se sont engagés avec lui pour un montant de 519K€, destiné à la promotion des Tiny Houses.
- Les fonds propres – auxquels sont ajoutés les comptes courants d'associés, stables autour de 1200 K€- augmentent de près de 17% pour atteindre 9117 K€ versus 7 817 K€ en 2019.

L'endettement effectif MT -qui a fortement augmenté lors de l'exercice 2020 (+434.19%)- est de 3 462 K€, et représente désormais 37.97% des fonds propres contre 648 K€, soit 9,65% des fonds propres en 2019.

Le fonds de roulement s'élève à + 3 211 K€.

## Situation financière du Groupe

Rubrique	Montants €
Capitaux propres (y compris comptes courants d'associés à + 5 ans)	9 116 916
Dont capital social	1 500 000
Dettes bancaires	3 461 838
Disponibilités	5 904 630

## Tableau des emprunts en cours

### Emprunts bancaires

ETABLISSEMENT	OBJET DU CREDIT	MONTANT	TAUX	Date de fin
BPI	Renforcement structure financière	150 000,00 €	4,50 %	31/12/2021
				23/01/2023
PALATINE	Financement de trésorerie	400 000,00 €	1,35 %	
BPI	Prêt croissance internationale	275 000,00 €	3,89 %	31/07/2026
PALATINE	Prêt garanti par l'Etat	600 000,00 €	1,35 %	24/04/2026
OCTOBER	Prêt garanti par l'Etat	250 000,00 €	Non encore défini	05/10/2021
CREDIT.FR	Crowdfunding	519 000,00 €	5,90 %	23/11/2023
				31/05/2025
BPI	Renforcement structure financière - Prêt Atout	1 000 000,00 €	2,50 %	
SOCIETE GENERALE	Prêt garanti par l'Etat	516 500,00 €	0,58 %	24/04/2026

### Crédit-bail en cours

ETABLISSEMENT	OBJET DU CREDIT	MONTANT	LOYER/MOIS	Date de fin
SOGLEASE	Equipement production BATI-FABLAB	363 971,10 €	6065.94 €	09/07/2022
SOGLEASE		386 457,00 €	6440.39 €	05/08/2025
BPCE LEASE		332 912,47 €	4229.62 €	09/03/2026



# Evénements significatifs survenus en 2020

Les bouleversements dus à la crise sanitaire notamment les confinements et les restrictions touchant les déplacements internationaux ont fortement perturbé l'activité.

## 1. Report des opérations engagées ou programmées dans la construction :

- i. Programme Maharaba Invest (Mayotte)  
Le chantier n'a pu reprendre qu'au dernier trimestre, reportant la fourniture des constructions réalisées hors site. La reprise en fin d'année a permis l'achèvement des fondations, ce qui, en vertu de l'agrément pour un crédit d'impôt de 35% du budget de 3,7M€, soit 1,2M€, nous donne droit à ce stade à un versement de 70% (0,84M€)
- ii. Piste d'atterrissage de la 'China National Petroleum' au Niger  
Il s'agissait de la fourniture de Road-Rock, le liant copolymère distribué exclusivement par CIOA sur les marchés francophones, pour la réalisation de la piste d'atterrissage d'avions en plein désert du Niger (3,6M€).  
Le donneur d'ordre, la société nationale chinoise d'exploitation pétrolière, a reporté sine die ce programme.
- iii. Programme Trinité Martinique  
Il s'agissait d'un marché de fourniture d'un petit bâtiment de 4 logements (0,5K€).
- iv. Résidence hôtelière AUNEAU  
Cette opération de construction d'une résidence hôtelière (28), a été reportée sine die.

## 2. Recentrage sur marché de France Hexagonale

Ces contraintes ont conduit nos équipes à se repositionner sur le marché hexagonal sur un marché de circonstance : la fabrication locale d'équipements de protection.  
Ainsi, 5 unités de production de masques chirurgicaux ont été installées.

## 3. Cession de la Licence Océan Indien

Les besoins de disposer d'un contrôle sur les opérations programmées à Mayotte et l'Océan Indien et la nécessité de soutenir les co-développeurs de cette zone ont amené la démarche de recherche active d'un partenaire. Mohamed MOUHMAR KADAFFI, un ancien légionnaire de l'armée française originaire de la région a idéalement répondu à nos critères.  
La région étant couverte par des partenaires titulaires de droits, l'opération a porté sur la cession de nos droits commanditaires et de nos participations dans la Région et la reprise de nos opérations engagées.

## 4. Préparation du Programme Ghana

Les opérations préparatoires se sont poursuivies tout le long de l'exercice :

- Ingénierie
- Documents de consultation des entreprises
- Affinage des coûts d'exécution
- Ingénierie financière
- Mise en place du financement : l'engagement d'un fonds d'investissement nord-américain pour le financement du fonds de roulement a été acté et la confirmation des fonds nécessaires a été apportée au donneur d'ordre, levant ainsi cette condition suspensive du contrat. Reste la mise en place des garanties apportées par l'Etat pour être en mesure de lancer le programme.

### III – Affectation du résultat – exercice 2020

#### ACTIVITE ET RESULTATS

Rubriques	2020	2019	Ecart N/N-1 %
Chiffre d'affaires	11 064 918	11 721 979	-5,61
Produits d'exploitation	11 071 655	13 507 224	-18,03
Charges d'exploitation	9 363 573	11 597 283	-19,26
Résultat d'exploitation	1 708 282	1 909 942	-10,56
Résultat financier	-65 034	-35 571	- 82,83
Résultat courant avant impôts	1 643 249	1 874 371	-12,33
Résultat exceptionnel	5 133	53 410	-90,39
Résultat net	1 279 409	1 423 435	-10,12

#### AFFECTATION DU RESULTAT

Rubrique	Montants €
Report à nouveau à fin 2019 après affectation du résultat 2019	4 738 429
Affectation du résultat 2020	1 279 409
Nouveau solde report à nouveau après affectation du résultat 2020	6 017 838

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

### **1. Agrément Opérateur social du logement**

CIOA a répondu à l'invitation de la SOAME, l'aménageur des collectivités locales de référence en Martinique, - (actionnaires : Ville de Fort-de-France, Communauté d'agglo du Centre CACEM, Collectivité Territoriale de la Martinique, Caisse des Dépôts et Consignations, Caisse d'Epargne Provence Alpes Corse, Chambre de Commerce et d'industrie de la Martinique) – pour participer à l'appel à candidature lancé par l'Etat pour la sélection d'un opérateur social du logement.

L'opérateur social du logement est l'organisme agréé par l'Etat pour accompagner les bénéficiaires des dispositifs de RHI (résorption de l'habitat insalubre) et LES (logements évolutifs sociaux) mis en place par l'Etat dans les Territoires d'Outre-Mer.

Il intervient tant en secteur diffus pour les bénéficiaires.

Le groupement formé de CIOA, SOAME et le cabinet d'ingénierie sociale LE&CI a été agréé Opérateur Social du Logement.

### **2. Suspension de nos Opérations sur le Cameroun**

L'emploi à notre préjudice, par des personnes occupant des postes à responsabilité dans la haute administration camerounaise (ministres/ hauts fonctionnaires) de manœuvres susceptibles de recevoir une pluralité de qualifications pénales nous a amené à saisir, au Cameroun, l'Agence anticorruption ainsi que les juridictions françaises.

Une information judiciaire diligentée par le Procureur de la République de Toulon est actuellement en cours. Notre action au civil porte sur une indemnisation à hauteur de 2,3M€.

Cette situation nous a amenés à suspendre les affaires en cours avec les sociétés publiques, dont la SIC (La Société Immobilière du Cameroun) et plusieurs collectivités locales.

### **3. Centre d'activité de LA GARDE**

Le développement de BATI-FABLAB (BATIR) et les perspectives rendaient inenvisageable la poursuite de l'activité sur 400 m<sup>2</sup>.

L'opportunité d'un site, idéalement placé sur la bretelle de la voie Toulon/Hyères, et à moins d'1Km de l'autoroute Toulon / Nice, a permis d'envisager le regroupement de toutes les activités du groupe, jusque-là éparses.

Les activités tertiaires, historiquement installées au siège de La Valette du Var (83) peuvent ainsi rejoindre les activités industrielles sous un même toit, gagnant en efficacité et optimisant ses charges.

## V- EVOLUTION PREVISIBLE ET PERSPECTIVES D'AVENIR

### 1. Développement du marché de la construction industrielle et hors site

En Janvier 2021 a été publié le rapport sur la construction hors-site, une commande du ministre de Julien de Normandie en 2018 à messieurs Michel et Rivaton. Sa conclusion est éloquent quant à l'adéquation de notre offre avec le moment : « Réindustrialisons la France. Par la construction. »...

Ce rapport qui est publié concomitamment à la sortie de la nouvelle réglementation environnementale des bâtiments neufs, la RE2020. Y est expliqué pourquoi la France doit prendre le virage de la construction **Hors-Site** : Il y est dit que la **stratégie bas carbone** du gouvernement est une nécessité, le bâtiment portant une lourde part de responsabilité dans les émissions de CO2, c'est aussi l'activité humaine la plus importante, et c'est la dernière des activités à ne pas avoir fait sa mutation industrielle. En effet, alors que toutes les industries ont pleinement bénéficié des progrès technologiques avec d'importants gains de productivité, en 30 ans le bâtiment n'a gagné que 1% de productivité. Une hérésie compte tenu de son poids dans l'économie nationale.

La construction Hors-Site conjugue les savoir-faire du bâtiment et de l'industrie dopés au numérique et au BIM. Elle fait partie de ce que l'on nomme MMC (Méthodes Modernes de Construction ou Construction 4.0). Les avantages sont immenses, amélioration de la productivité, réduction des délais, des nuisances et des déchets des chantiers, attrait pour les jeunes qui désertent les métiers du bâtiment au moment où les anciens partent à la retraite, entraînant un grave manque de main d'œuvre qualifiée (80% des entreprises du bâtiment peinent à recruter), amélioration de la qualité et réduction des coûts.

La RE2020 représente une contrainte de taille pour les opérateurs de la construction, avec l'obligation qu'elle apporte de réaliser des bâtiments décarbonés. **En effet, avec près de 25 % des émissions de CO<sub>2</sub> de la France qui vise la neutralité carbone en 2050, il faut s'attendre à la mise en place d'un cadre contraignant pour l'adoption de matériaux et procédés plus vertueux, comme l'a fait déjà Singapour, ou la Ville de Londres.**

Pour l'heure, les solutions viables du marché sont le bois, (dans un marché mondial où le bois a connu des hausses de 200 à 250% et la résistance des donneurs réels) et l'acier, tel que CIOA l'offre avec BATI-FABLAB.

Avec BATIR et BATI-FABLAB, CIOA, après 4 ans de validation, est vraiment prêt à aborder ce marché avec confiance.

Nous profitons donc de cette installation dans ces nouveaux locaux pour améliorer notre équipement avec de nouveaux robots dédiés à des segments de marchés.

Ainsi, à la ligne de production courante, capable de traiter des maisons individuelles et bâtiments R+3 maximum, viendront s'ajouter :

- i. Une ligne dédiée aux bâtiments industriels et les immeubles de hauteur.
- ii. Et une ligne spécialement prévue pour des bâtiments récréatifs légers et les équipements de jardin.

**Il est clair que la branche construction industrielle va porter le développement dans les années qui viennent. La gamme de produits mis au point devrait le soutenir sur ce marché en quête de solutions.**

The image shows three news articles related to the construction industry. The first article, from 'LA TRIBUNE', discusses CIOA's role in the construction market. The second article, from 'Le Journal Entreprises', highlights CIOA's goal to disrupt the real estate construction sector. The third article, from 'var-matin', focuses on Bati-Fablab's use of steel in house construction.

## 2. Catalogue de produits industriels

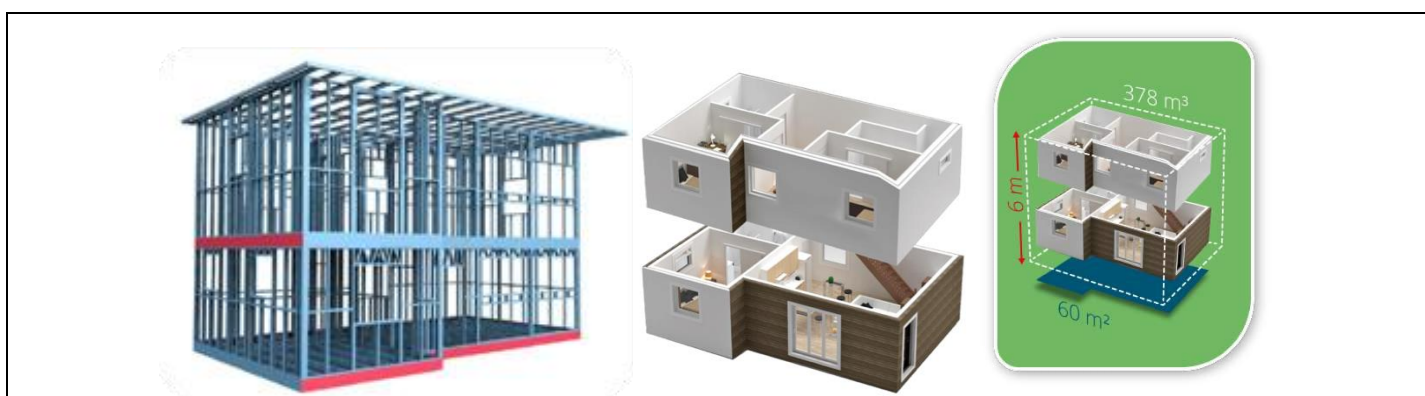
### i. CUBE BUILDING PLATFORMS (CBP)

Une structure de bâtiment avec comme seuls éléments porteurs, les murs périmétriques, laissant libre l'aménagement intérieur :

- Dimensionnée pour faire face aux contraintes les plus sévères : zones sismiques et cycloniques 5, et région E pour la neige.
- Éliminant la nécessité des études répétitives.
- Adaptable à tous les styles architecturaux, et au niveau d'isolation souhaité.
- Évolutive presque sans limites.
- Construite hors site ou assemblée sur chantier.

a. Exemple de CBP 'loft' conçu pour de la maison individuelle sur de petites parcelles

Un module standard de 378m<sup>3</sup> de volume intérieur, occupant seulement 63m<sup>2</sup> d'emprise, dont les seuls éléments porteurs sont situés exclusivement en périphérie.



L'intérieur est libre d'aménagement et permet de créer des logements unifamiliaux évolutifs de 1 à 6 chambres à petit budget, ou des configurations pour des applications locatives pour optimiser le rendement de l'investisseur, sur de petites unités foncières avec un coefficient d'occupation des sols réduit à minima.

#### Exemple de configuration unifamiliale

##### REZ-DE-CHAUSSÉE :

- 1 ou 2 chambres
- Séjour cuisine de 30m<sup>2</sup>
- Toilettes, salles de bains



##### ÉTAGE AVEC VIDE SUR SÉJOUR :

+ mezzanine ou 1 ou 2 chambres



##### ÉTAGE COMPLET

3 ou 4 chambres



#### Exemple de configuration locative

Rez-de-Chaussée  
1 appartement T3



Étage  
1 appartement T3



#### Exemple de configuration co-living

Rez-de-Chaussée  
1 Studio + espace de vie commun



Étage  
2 studios + espace commun



Ce concept adapté au style créole présenté comme L.E.S (logement évolutif social) à l'occasion de la candidature à l'agrément d'opérateur social du logement, a convaincu les services de l'Etat





Le CBP est en effet adaptable à tous les styles architecturaux.



Le CBP « Loft » facilite les constructions en bande grâce à sa reproductibilité et des modules d'extension peuvent être réalisés pour y rajouter véranda, garage et balcon.



Construction en bande



Avec module d'extension pour garage

#### b. Le CBP est évolutif horizontalement

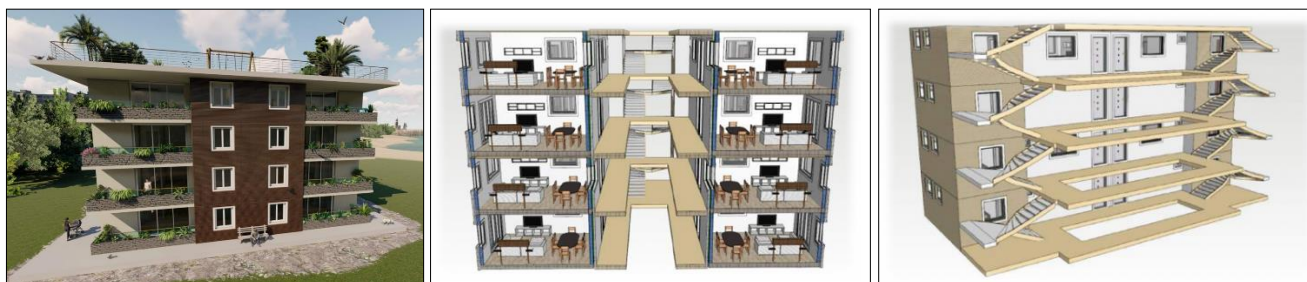
Le modèle « prima » : un module studio de 20m<sup>2</sup> pour créer un catalogue de logements évolutifs pouvant se décliner :

- En T1 de 20m<sup>2</sup>
- En T2 de 40m<sup>2</sup>
- En T3 de 60m<sup>2</sup>
- En version co-living avec espace commun
  - En version 2\* T3
  - Ou 2\* T1
- Ou en mode intergénérationnel : 1 famille dans un T3 + 1 T1.



## Exemple de CBP « Collectif » pour les immeubles

En assemblant 4 unités de CBP « Loft » autour d'un espace commun central et en les superposant, l'entreprise développe une solution industrielle qui offre aux promoteurs un rapport inégalé.



Exemple de configuration de 16 logements T3 de 93m<sup>2</sup> avec balcon.

NB : C'est ce modèle de collectif qui a été retenu pour le programme national de construction au Ghana

## ii. BATIMENTS D'ACTIVITES

Selon le même principe que les CBP, à savoir une structure principale dont seuls les panneaux périphériques sont porteurs, l'entreprise conçoit et fabrique des « arches reproductibles » pour offrir de grandes portées sans appuis intérieurs.

La conception est particulièrement adaptée aux locaux professionnels, aux activités industrielles et logistiques.

L'assemblage est facilité et l'habillage et la couverture sont réalisés à partir de panneaux sandwich pré-taillés, prêts à poser.



Bâtiments Industriels

## iii. SUR MESURE INDUSTRIEL

Tout projet de construction complète, de réhabilitation ou d'extension que l'entreprise peut concevoir en 3D-BIM peut être reproduit à l'identique par les robots TITAN FACTORY, offrant ainsi à l'entreprise la capacité de répondre à tous types de marchés.

Projet sur mesure (maison individuelle de 250m<sup>2</sup> réalisée en auto-construction en Martinique) :



Conception 3D-BIM d'un projet sur-mesure

Reproduction à l'identique grandeur nature



## iv. COMPOSANTS

L'entreprise a développé une gamme de composants à l'attention de clients qui ne souhaitent pas mettre en œuvre le procédé tel quel mais qui sont intéressés par des composants à même d'améliorer leur productivité dans la construction traditionnelle.

### i. Fermes de toiture

Le marché de masse des maisons individuelles

Sur le marché traditionnel de la maison individuelle, les fermes de toitures sont généralement faites en bois ou en poutre béton.

- En béton, elles sont faites directement sur chantier, restent lourdes et chères à réaliser.
- En bois, elles sont assemblées en usine et livrées sur chantier en bloc, occasionnant un surcoût logistique.

Le marché de niche des ouvrages d'art

Les fermes d'ouvrages architecturaux, très complexes, sont faites par les Compagnons du Devoir ou les charpentiers de marine.

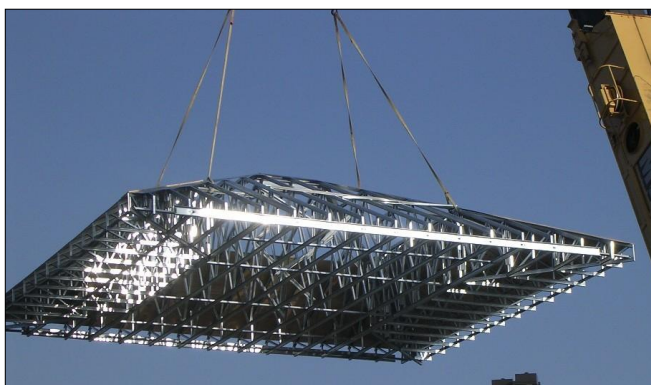
- Le personnel qualifié est rare.
- La cherté de la toiture augmente exponentiellement à sa complexité.

Grâce au BIM, les technologies du BATI-FABLAB permettent de faire du sur-mesure industriel et de reproduire à l'identique les modélisations 3D des ouvrages :

- Il est ainsi possible de réaliser des formes complexes.
- De traiter de fortes contraintes et de longues portées.

Les problématiques de logistiques sont résolues grâce à une fabrication en usine et une livraison sur chantier, en pièces détachées à assembler sur site de construction.

La problématique liée à la main d'œuvre qualifiée est résolue par un assemblage simplifié (visserie) suivant un plan d'exécution.



Toiture complète fabriquée hors site



Fermes pour construction individuelle



Ferme de forme arrondie



## ii. Poutres de plancher

L'utilisation de solives (poutres, treillis) permettant de longues portées, supérieures à 7 mètres, sont généralement réalisées à partir de Grosses poutres en bois massif, Lamellé-collé, IPN.

Encore une fois, grâce au BIM, les technologies du BATI-FABLAB permettent de faire du sur-mesure industriel et de reproduire à l'identique les modélisations 3D des ouvrages.



Solives de plancher



Pods salle de bain

## iii. Pods

L'entreprise développe enfin une gamme de modules, selon plan fournis, préassemblés et directement à poser sur chantier, Pods de toilettes, Pods de salle de bain

Les pods sont particulièrement commandés dans les constructions nécessitant la reproduction de plusieurs unités d'un même module identique (hôtellerie, cités étudiantes, bureaux...)

## 2. Marché du bricolage de l'hébergement touristique et de loisirs

### i. TINY HOUSE : MARCHE EMERGENT

#### a) Le marché des mini-maisons en France

##### *Un phénomène né aux USA*

Venu des États-Unis, le phénomène des Tiny House a pris de l'ampleur ces dernières années. Les premières mini-maisons ont été créées au début des années 2000, et en 2005, de nombreux sinistrés de l'ouragan Katrina ont été relogés dans des Tiny Houses.

Mais c'est en 2007 que le mouvement a vraiment explosé. Après la crise financière, de nombreuses familles ont perdu leur maison et ont dû se résoudre à vivre dans des maisons miniatures. Depuis, le phénomène s'est étendu à tous les États-Unis, puis à l'Europe.

Déjà un demi-millier de Tiny Houses en France.

*"Notre carnet de commandes est plein pour dix-huit mois", assure Anne Thiéry, du fabricant « La Tiny House ».*

En France, une vingtaine de constructeurs, menuisiers ou charpentiers reconvertis mais aussi des architectes ou des designers, conçoivent et aménagent ces maisons en bois confrontées à un vrai défi technique : Pour pouvoir être déplacée sur sa remorque avec un simple permis BE, la « Tiny » ne doit pas peser plus de 3,5 tonnes, ni mesurer plus de 2,55 mètres de largeur pour 4,10m de hauteur.

Dès 2015, Bruno Thiéry a cofondé la société « *La Tiny House* », aujourd'hui plus gros fabricant français, avec une centaine de mini-maisons déjà sorties des ateliers.

Prix moyen de ces mini-maisons

60 000 euros environ, et jusqu'à 85 000€.

Durée de construction en atelier : entre 600 et 1.000 heures.

*"Nous avons dû revoir à la hausse nos tarifs de départ pour mieux intégrer le temps passé avec les clients et certaines tâches incompressibles..."*

*...Aménager une salle de bains prend du temps, quelle que soit sa taille", confie Anne Thiéry.*

### b) Une réglementation favorable à ce développement

La loi ALUR est venue combler le vide autour de ces minimaisons en créant dans le code de l'urbanisme (art. R. 111-51) le statut de « *résidence démontable constituant l'habitat permanent de leurs utilisateurs* ».

Ces constructions modulaires légères sont définies par les critères suivants :

- Elles constituent l'habitat permanent de leurs utilisateurs, sont sans fondations, disposent d'équipements intérieurs ou extérieurs et peuvent être autonomes vis-à-vis des réseaux publics.
- Elles sont destinées à l'habitation et occupées à titre de résidence principale au moins huit mois par an.
- Leurs résidences ainsi que leurs équipements extérieurs sont, à tout moment, facilement et rapidement démontables.
- Elles peuvent de plus être installées en zones non constructibles, les STECAL (secteurs de taille et de capacité limitées).

### c. CIOA entre sur le marché du Bricolage avec sa Tiny House

CIOA ambitionne de devenir leader de la production de Tiny House grâce à ses technologies numériques et industrielles qui lui permettent de démocratiser le produit et de le rendre techniquement et financièrement accessible au plus grand nombre, grâce à l'auto-construction.

**www.tinyhouse-avenue.com** : Le 1<sup>er</sup> configurateur de Tiny House

Nous avons prototypé un module de base autour duquel nous avons développé, comme pour l'automobile, un configurateur de Tiny House permettant au client de choisir ses options de mensuration, de forme de structure, d'aménagement intérieur, de matériaux d'habillage et de finition.

A peine lancé, déjà plébiscité : Crowdfunding

Nous avons testé le concept à l'occasion d'une campagne de financement participatif pour finaliser les éléments techniques de l'offre et amorcer une campagne promotionnelle.

L'entreprise a ainsi levé 519 000€ en 10 jours auprès de 842 contributeurs particuliers aux côtés du fonds TIKEHAU, finalisant ainsi son étude de marché et la validation de son modèle d'affaires

### c) La Tiny House by BATI-FABLAB : en chiffres

Entre le 30 avril 2020 et le 30 avril 2021, nous avons vendu 33 Tiny Houses (contre 100 unités pour le 1<sup>er</sup> fabricant sur la période de 2015 à ce jour).

Les commandes se répartissent autour d'une gamme de produits disponibles :

- En kit à assembler (auto-construction)
- Clé en main
- Structure nue sur remorque.

L'entreprise se positionne sur le marché de masse, en se différenciant des acteurs « artisanaux » avec des prix moindres et des délais divisés par 4 :

- a) Structure nue en kit à monter (auto-construction) :
  - a. À partir de 3 000€.
  - b. Délais de production par robot TITAN FACTORY : 2 heures.
- b) Tiny House clé en main :
  - a. À partir de 29 000€.
  - b. Délai de livraison : 28 jours (224 heures)

Les technologies de conception 3D-BIM et ses robots industriels TITAN FACTORY nous permettent de démocratiser l'accès à ces minimaisons :

- Plus durable (structure acier et habillage composite).
- Poids contenu (conception BIM).
- Plus rapide à construire.
- Disponibilité immédiate.
- Capacité de production élevée (1 robot peut fabriquer 1 000 structures /an pour 1 cycle de 8 heures travaillées).

#### d) Distribution : Grandes Surfaces de Bricolage (GSB)

Avec BATI-FABLAB, CIOA investit le marché du DIY (Do It Yourself) avec sa Tiny-House en kit.

Jusqu'alors en bois, les Tiny-Houses sont généralement construites par des menuisiers professionnels ou réservées aux bricoleurs experts rendant impossible une distribution de masse.

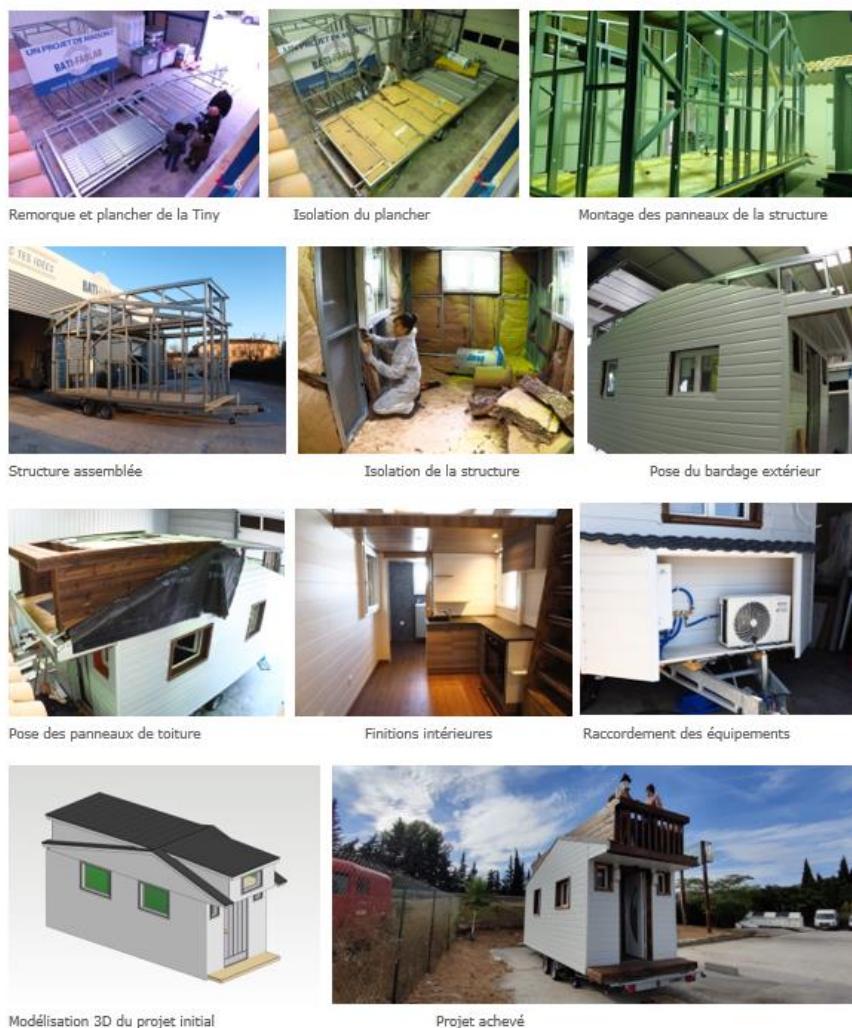
Avec la croissance du marché du bricolage constatée depuis les restrictions de déplacements de la crise sanitaire et une offre abordable, fiable et ludique, CIOA vise un millier d'unités dans les 12 prochains mois au travers de ce canal de distribution.

CIOA va offrir son configurateur à marque blanche aux grandes surfaces de bricolage (GSB), et produire pour leurs clients uniquement les structures et les remorques.

Un partenariat « gagnant-gagnant » avec les GSB qui peuvent offrir à leurs clients leurs produits d'habillage, de finition et leurs équipements : un générateur de C.A, avec pour les GSB un panier moyen de 20 000€ environ par structure vendue.



#### Photo-reportage de l'auto-construction d'une Tiny House :



### e) Le marché du tourisme

Lieu de villégiature insolite, intimiste et permettant le respect des mesures barrières en vigueur depuis le début de la crise sanitaire, la Tiny House intéresse de près les professionnels du tourisme.

Également, pour les particuliers, elle offre la possibilité de développer une offre de location saisonnière en générant un rendement de 30% l'an pour un investissement de 35 000€, avec une exploitation basée sur 30% de remplissage au prix moyen d'une nuitée de 90€, pour un niveau de confort équivalent à un gîte 3 épis.

Selon la taille de la remorque, nos Tiny Houses peuvent offrir 2 à 6 couchages.

### f) Les agriculteurs : WWOOFing

Vivre et apprendre dans des fermes et jardins biologiques, les WWOOFeurs s'initient aux savoir-faire et aux modes de vie biologiques, en prêtant main-forte à des agriculteurs (les hôtes) qui leur offrent le gîte et le couvert. L'agriculteur dédie un espace pour une ou plusieurs Tiny Houses. Pour les financer, CIOA offrira à ses clients agriculteurs, l'accompagnement pour le montage de leur plan d'affaires, et des services de promotion sur les plateformes spécialisées.

### g) Le logement étudiant : « la nouvelle cité U »

Jeune ingénieure environnementale, Aurélie Moy est à l'origine du « Ty Village », le village de Tiny étudiantes ouvert en septembre 2019 sur le Campus d'Armor, à l'ouest de Saint-Brieuc.

Le projet a vite pris de l'ampleur : le Ty Village compte aujourd'hui 14 minimaisons, et devrait en accueillir 21 à terme. Prix du loyer : 459 euros, électricité et Internet compris.

Pour les parents, il s'agit là d'une alternative au paiement d'un loyer pour une chambre universitaire et un produit de rendement, une fois les études terminées.

### h) Le résidentiel alternatif

Il avait été annoncé initialement pour la fin de cette année 2020, mais, crise du Covid oblige, le tout premier quartier de Tiny Houses à usage d'habitation a pris du retard. Néanmoins, le projet initié par Rezé, une ville de 40.000 habitants au sud de l'agglomération nantaise, reste plus que jamais d'actualité : l'objectif est de constituer, dans le courant de l'année prochaine, un petit quartier de huit Tiny Houses – les dossiers des futurs habitants ont déjà été sélectionnés – sur un terrain de plusieurs milliers de mètres.

### i) Hébergement temporaire d'urgence

"Moins chères que l'hôtel" et "plus accueillantes", les "Tiny Houses" trouvent leur place dans le Grand Lyon et permettent de loger depuis quelques semaines à Villeurbanne, près de Lyon, des femmes et leurs jeunes enfants.

Les élus ont annoncé qu'un autre site d'une vingtaine de ces petites maisons verrait le jour prochainement à Lyon.

### j) Réseau de monteurs agréés

La stratégie de CIOA, pour ce marché du bricolage, repose sur l'auto-construction (DIY), tout en offrant aux clients les moins habiles ou les plus pressés, un service de montage, facturé en option.

Le modèle économique de CIOA pour ce service de montage repose sur le recrutement d'un réseau de monteurs agréés, sur l'ensemble du territoire.

Ces partenaires sont formés aux procédés et techniques d'assemblage pour permettre à l'entreprise de supporter une montée en charge sans supporter les coûts d'une telle structure humaine.

CIOA vend, directement ou indirectement, par le canal de ses revendeurs et sous-traite le montage à ses monteurs agréés. CIOA assure le rôle du tiers de confiance pour garantir une qualité et la conformité du service.

A l'endroit des collectivités locales, CIOA a développé LABOR-DOMUS, son programme d'insertion par la formation professionnelle qui permet de former des « sans-emploi » au montage d'habitats modulaires pour les « sans-logement ».



## k) Portefeuille d'affaires de la branche construction

### A. Programme Ghana

Avec la confirmation de ce contrat de programme, un droit de premier refus a pu être obtenu pour un autre lot de 200 000 logements. Il pourrait être envisagé de céder cette autre tranche.

Mise à jour du contrat	
Montant final	8 235 800 000 US\$
Répartition	7 500 bâtiments identiques de 16 appartements de 2 chambres
	10 000 bâtiments identiques de 8 appartements de 3 chambres
Zone à Aménager	1 200 ha
Délai de réalisation prévisionnelle	10 ans

#### i. Nouvelle structure opérationnelle :

- Le programme est porté par une société en JV de droit ghanéen avec le partenaire local
  - 85% pour CIOA
  - 15% pour le partenaire local.
- Réalisation du marché :  
Le marché sera divisé en 20 lots attribués à des entrepreneurs sous-traitants, acquéreurs de licence de notre technologie, assurant eux-mêmes le manufacturing.  
La réalisation conformément à notre modèle d'ordonnancement et l'approvisionnement à partir de nos fournisseurs accrédités, doit leur assurer un profit de 10% (alors que les marchés du bâtiment n'offrent guère plus de 2% de marge en France sur le traditionnel).
- Répartition du marché

#### Sous traitance

Travaux de Bâtiment (sous traitance)	
Bâtiment 2 chambres (7 500)	6 111 007 553US\$
Bâtiments 3 chambres (10 000)	
Travaux d'aménagement : 1 200 ha	600 000 000 US\$
S/TOTAL	6 711 007 553US\$

#### Autres charges

Charges financières Ligne de crédit 850 000 000 US\$ sur 10 ans (prêts in fine avec 2 ans de grâce et frais de courtage)	442 000 000 US\$
Frais aux organismes d'état (4%)	331 200 000 US\$
Assurances	124 200 000 US\$
Equipement de production	50 000 000 US\$
S/TOTAL	947 400 000 US\$

#### Valeur ajoutée de CIOA

Travaux préparatoires	29 750 000 US\$
Services techniques (Bureau d'études, coordination, suivi)	160 750 772 US\$
Redevances des sous-traitants	165 800 000 US\$
Procurement	138 291 675 US\$
Gestion	82 800 000 US\$
S/TOTAL	577 392 447 US\$

#### ii. Mise en œuvre du programme Ghana

Pour cette opération, la mise en œuvre d'une nouvelle génération de robots TITAN FACTORY pouvant traiter des profilés allant jusqu'à 4 mm d'épaisseur et 40 cm de large (au lieu de 1,6mm et 15 cm), a été nécessaire. Cette évolution assure un gain de productivité, notamment en permettant un design des structures nettement plus efficace pour la construction d'immeubles (les poutres à solives (treillis) assemblées manuellement sont remplacées par des pièces simples pour les grandes portées).

Il est envisagé d'atteindre une vitesse de croisière en N+4, compte tenu des délais de fabrication et de livraison des robots de production.

## B. Activité d'opérateur social du logement en Martinique

L'agrément obtenu dans le cadre du groupement avec SOAME et le Cabinet LE&CI, donne accès à CIOA aux opérations de logement social en accession à la propriété, sur le département de la Martinique.

L'estimation des besoins est de l'ordre de 5 000 logements pour les 5 prochaines années.

CIOA envisage de rechercher des partenariats de cette nature sur les autres départements qui offrent ce dispositif.

L'opération Maharaba Invest, en cours à Mayotte, devrait être un tremplin sur ce département où le déficit de logement notamment social est le plus important de France.

## C. Exploitation du portefeuille foncier

L'entreprise contrôle plusieurs fonciers à Mayotte, Guyane, Martinique lui permettant de réaliser plus de 20 000 m2 de programmes.

## I. Road Rock

En l'absence de procédures d'homologation prévues pour les liants copolymères à froid, nous avons chargé l'IFSTTAR, (INSTITUT FRANCAIS DES SCIENCES ET TECHNOLOGIES DES TRANSPORTS, DE L'AMENAGEMENT ET DES RESEAUX) de mener les tests sur les performances requises pour les liants traditionnels.

La validation institutionnelle des performances du produit devrait permettre, dans le contexte environnemental actuel, de faciliter son accès aux marchés publics. Road Rock élimine l'usage des agrégats de carrière (graviers, sable), ainsi que l'usage de liants à base d'hydrocarbures.

Quik-solid : Il s'agit de la version Road Rock prête à l'emploi pour un usage grand public. CIOA vise les grandes surfaces de bricolage pour la diffusion de cette gamme.

## m. L'incubateur du nouveau Siège de La GARDE (83)

Le programme de co-développement fortement générateur d'opportunités d'affaires était jusque là considéré pour le développement sur les marchés export.

Pour structurer le développement du marché hexagonal, l'effort sera mis pour étendre cette politique de co-développement localement.

Ainsi, le nouveau siège installé sur 6 000 m2 dont 2 600 couverts, permettra la création d'un incubateur pour accueillir et former les futurs co-développeurs recrutés sur le marché français, notamment.



Nouveau siège au 36 impasse Branly à LA GARDE (83130)

- Coworking pour co-développeurs impliqués dans les activités tertiaires
- Coworking industriel pour les opérateurs des métiers connexes aux activités du BATI-FABLAB, et entrepreneurs en bâtiments, clients de composants en kit, qui disposent ainsi d'un lieu adapté pour leur assemblage hors site.
- Un Village de Tiny Houses sera créé dans la cour du bâtiment pour de la location. Cette opération servira de témoin pour l'usage professionnel des minimaisons.

## n. COMMUNICATION

Pour soutenir cette phase de développement, Une cellule communication intégrée a été créée. CIOA bénéficie désormais de l'apport permanent de l'administratrice Madame Laetitia LUCIDE TELLIAM, chargée de la communication du groupe.

Titulaire d'un Master recherche en philosophie, spécialité communauté et identité en psychanalyse, et d'un Master of Science en management de l'Entertainment et des médias, elle dispose d'une compétence doublée de la connaissance approfondie de l'entreprise.

Disposant de la clientèle captive des entreprises de ses marketplaces, CIOA va profiter de cette opportunité pour élargir sa palette de services aux prestations de communication, notamment dans le marketing de contenu, la production de supports audiovisuels promotionnels et le community management.



Un autre usage de nos Tiny Houses

## 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.***

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

#### Risques de liquidité

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 financières

La Société fait face à plusieurs contentieux engagés sur les exercices antérieurs 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 à FOS 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, 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 de madame Salinière, contre leur garantie personnelle, ont conclu avec les services fiscaux un plan d'apurement supportable pour l'entreprise sur 10 ans.

#### Pertes liées 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 €.

#### Contentieux

La société fait face à plusieurs contentieux commerciaux ou sociaux non significatifs portant sur 200 000 € environ.

#### **RISQUES LIÉS A LA CLIENTELE, AUX FOURNISSEURS, CO-DEVELOPPEURS, LICENCIES 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 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 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 liés aux conséquences 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.



Certains des collaborateurs ou prestataires partenaires de la société peuvent ne pas vouloir se soumettre aux programmes de vaccination, qui, s'ils étaient exigés pour les déplacements internationaux, pourraient la priver de ressources clé pour ses programmes internationaux.

### **Risques liés à l'augmentation des cours des matières premières**

Conséquence de la crise sanitaire, les marchés sont fortement impactés par le comportement erratique des cours de matières premières, notamment celles utilisées dans la construction tels le bois ou l'acier.

Concernant l'acier, s'il a eu à connaître des augmentations qui ont pu atteindre 40%, ceux-ci ne bouleversent pas l'équilibre économique de la société. Ne comptant que pour 8% à peine du coût d'une construction par le BATI-FABLAB, les augmentations qu'il subit n'ont qu'une incidence mineure sur les prix finaux.

### **Risques liés à l'augmentation des prix du transport international**

Conséquence également de la crise sanitaire, le prix du fret maritime a pu connaître des augmentations de 300% impactant notablement le coût des produits importés ou exportés.

A l'importation, la société opère comme commissionnaire à l'achat, et répercute les augmentations sur ses commettants. Toutefois, ces augmentations, si elles avaient à perdurer, pourrait faire perdre l'intérêt de recourir à l'importation aux clients de l'entreprise.

Dans la construction, la technologie portable de la société pourrait lui permettre pour ses opérations importante, de fabriquer sur place plutôt que d'exporter.

### **Risques liés au marché de l'immobilier**

Une part grandissante des activités de l'entreprise est liée à l'immobilier résidentiel, traditionnellement de nature cyclique.

Il est difficile de prévoir l'évolution de ce secteur après la crise sanitaire.

L'entreprise a entamé la mise au point de produits hors résidentiel 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 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, 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.

## **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.

## VII – ACTIVITE EN MATIERE DE RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT

La société mène plusieurs programmes de R&D en s'appuyant tant sur ses ressources locales que des partenaires de son écosystème :

- Utilisation de la terre crue et d'un liant polymère pour la Fabrication de briques.
- Automatisation complète des process d'assemblage des panneaux structurels de bâtiments.

## VIII – ACTIVITE POLLUANTE OU A RISQUE

- La société n'a pas d'activité polluante ou à risque.

Au contraire, alors que toute la société s'engage sur la voie du développement durable et de la préservation de la nature, la construction a un rôle essentiel à jouer.

- Accompagnement de la décarbonation du BTP

Si, à l'échelle de la planète, le BTP produit 5 à 15% du PIB, offre 5 à 10% des emplois directs et doit loger plus de 6 milliards d'habitants, il est aussi responsable de :

- 40% de la consommation d'énergie,
- 40% des émissions de CO2,
- 30% de la consommation des ressources naturelles,
- 30% de la production de déchets
- 20% de la consommation d'eau.

L'acier peut, comme nous l'utilisons pour les structures des bâtiments que nous fabriquons, plus que tout autre matériau, permettre une construction durable, prenant en compte la préservation de la ressource naturelle :

- 100% recyclable : le matériau le plus réutilisé au monde.
- Empreinte carbone réduite de 40% durant le cycle de vie de ce matériau (source Worldsteel).
- 41% d'économie en eau dans le processus de construction, comparativement au béton.
- 57% de déchets inertes en moins dans les constructions en acier.
- Bilan écologique positif : durée de vie relativement longue et recyclage facile.

- Road Rock

Avec ce produit, CIOA apporte une alternative viable aux techniques très carbonées de pavage des voiries.

## 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

<b>A - Tranches de retard de paiement</b>					
Nombre de jours	1 à 30	31 à 60	61 à 90	91 j et +	Total
Nbre de factures concernées	/	/	1	3	4
Montant total des factures concernées HT	/	/	2 575	8 306	10 881
Pourcentage du chiffre d'affaires de l'exercice HT	/	/	NS	0.09	0.12
<b>B – factures exclues du A relatives à des dettes litigieuses ou non comptabilisées</b>					
Nbre de factures exclues	/	/	/	12	
Montant total des factures exclues HT				655 131 €	655 131
<b>C – délais de paiement de référence utilisés (contractuel ou délai légal – article L441-6 ou article L 441-3 du code de commerce</b>					
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

<b>A - Tranches de retard de paiement</b>					
Nombre de jours	1 à 30	31 à 60	61 à 90	91 j et +	Total
Nbre de factures concernées	1	2	3	4	
Montant total des factures concernées HT en €	13 332	4 977	85 027	36 796	140 132
Pourcentage du total des achats de l'exercice HT	0,25	0.09	1,58	0.68	2,6
<b>B – factures exclues du A relatives à des dettes litigieuses ou non comptabilisées</b>					
Nbre de factures exclues	/	/			
Montant total des factures exclues HT					
<b>C – délais de paiement de référence utilisés (contractuel ou délai légal – article L441-6 ou article L 441-3 du code de commerce</b>					
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 les sociétés en commandite suivantes :

- ECOLLAB à Mayotte en partenariat avec un associé Mahorais, pour le développement de Titan Factory sur ce territoire : 4800 €.

Créance sur participation à hauteur de 120 k€

- CIOA Océan Indien ; 98 000€

Créance sur participation pour 2 882 000 €.

## 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€	2020	2019	2018
Chiffre d'affaires	2 013	441	2 862
EBIT	39	7	561
Bénéfices	31	6	420
Fonds Propres	529	498	492
Endettement	/	/	/

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

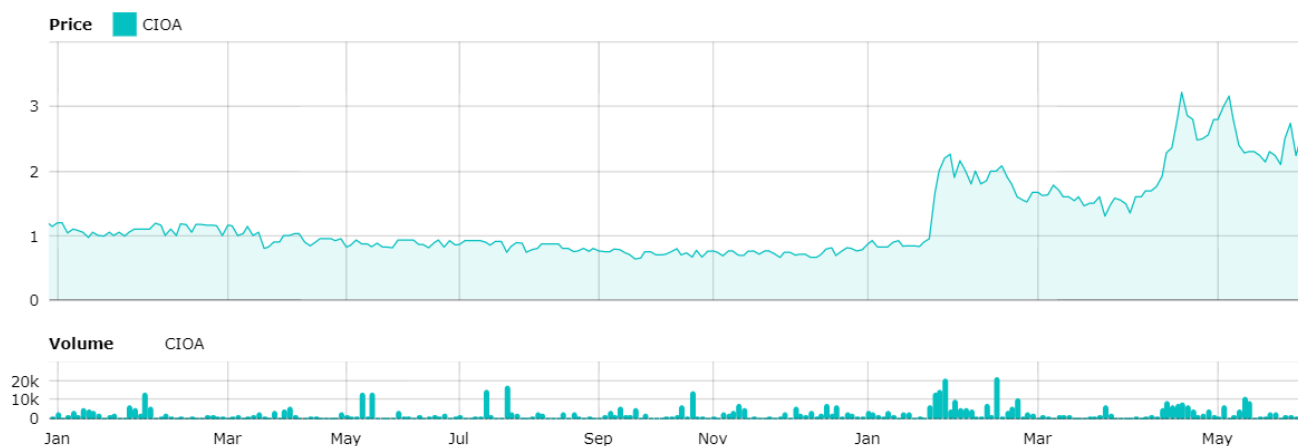
Néant

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

Néant

## XVI – EVOLUTION DU COURS DE BOURSE

du 01/01/2020 au 29 mai 2021



## 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 2020, la Société, sous la forme de société par actions, était dirigée par un conseil d'administration composé des membres si après, présentés avec leurs mandats.



**Léon LUCIDE**  
Avocat de formation / Entrepreneur  
*Fondateur*  
*Président directeur Général*

- Gérant de la SARL CONSTRUCTIONS ALTERNATIVES GUYANE,
- Président de FESTIVAL OF SPIRIT LIMITED (UK),
- Gérant de Festival of spirit SARL,
- Gérant de la SARL CONSTRUCTIONS ALTERNATIVES MAYOTTE,
- Co-gérant de SCI SALUZE.



**Chantal SALINIÈRE LUCIDE**  
Licenciée en lettre & Diplômée ITB,  
Analyste financier  
*Co-fondatrice*  
*Administrateur délégué*

- Gérante de BATIR SARL,
- Gérante de SCI MARAHABA INVEST,
- Gérante de la SCS CONSTRUCTIONS ALTERNATIVES GLOBAL,
- Gérante de CONSTRUIRE SARL,
- Co-gérante de SCI SALUZE.



**Lionel LUCIDE**  
Sup de Co  
*Directeur des Opérations*

SCI Lucide Provence



**Yann ZELINE**  
Ingénieur informatique  
*DSI*

SAS NYZE



**Loïc LUCIDE**  
Ingénieur en design des systèmes  
mécaniques  
*Directeur industriel*

SCI Lucide Immo Sollies Pont



**Laetitia LUCIDE TELLIAM**  
Master recherche en philosophie,  
Master of Science en management de  
l'Entertainment et des médias  
*Responsable communication*

- b) Conformément à l'article R. 225-102 du Code de commerce, il est précisé ici que le Conseil d'Administration a procédé au choix de l'une des deux modalités d'exercice de la Direction Générale prévues à l'article L 225-51-1 du Code de commerce.

Conformément aux statuts de Groupe CIOA, la direction générale de la société peut être assumée, sous sa responsabilité, par le Président du Conseil d'Administration portant alors le titre de Président Directeur Général.

Le Conseil a décidé d'opter pour l'association des fonctions de Président du Conseil d'Administration et de Directeur Général. Depuis 2014, Groupe CIOA est administré par un conseil d'administration. Ce même conseil d'administration a opté pour la Direction générale par le Président du conseil d'administration.

Monsieur Léon LUCIDE, jusque-là président directeur général a présenté sa démission de ses fonctions de directeur général. Il continuera à exercer la présidence du Conseil d'Administration et apportera son expérience d'aménageur dans la gestion de programme du Ghana dont il assurera la supervision.

Il a proposé au Conseil d'Administration Lionel LUCIDE pour la Direction Générale de CIOA.

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

- d) Conventions conclues avec les mandataires sociaux

- Conventions réglementées

- i. Conventions réglementées anciennes mais dont les effets se sont poursuivis au cours de l'exercice 2019 (article L.227-38 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 :

- Logements sociaux
- Logements moyenne gamme
- 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.

4 –Mme SALINIERE a fait valoir ses droits 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<sup>er</sup> 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.

5-Convention entre la société Festival of Spirit et le Groupe CIOA pour l'exploitation du service d'ingénierie immobilière 'Constructions Alternatives'

6-Convention entre la société et le Groupe CIOA pour le système d'exploitation MNB

7-Bail de sous-location SCI SALUZE



8-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.

ii. Nouvelles conventions réglementées conclues depuis la clôture de l'exercice 2020 (article L.225-38 du code de commerce):

Néant.

iii. 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.

## VIII – TABLEAU DES RESULTATS AU COURS DES 5 DERNIERS EXERCICES

Conformément aux dispositions des annexes aux articles R.225—81, R.225-83, et R.225-102 du Code de commerce, vous trouverez ci-dessous le présent tableau faisant apparaître les résultats de la Société au cours des cinq derniers exercices

### Données consolidées CIOA/BATIR

Nature des indications	2020	2 019	2018	2017	2016
Capital social	1 500 000	1 500 000	1 500 000	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	/	/	/	/	/
Chiffre d'affaires hors taxes	11 064 918	11 721 979	9 652 772	9 253 662	7 152 506
Bénéfice avant impôts, amortissements et provisions	3 333 548	2 570 023	2 518 860	2 386 724	2 463 936
Impôts sur les bénéfices	368 973	504 346	12 319	313 992	239 832
Participation des salariés due au titre de l'exercice	/	/	/	/	/
Résultat distribué au titre de l'exercice	/	/	/	/	/
Bénéfice après impôts, mais avant amortissements et provisions	2 964 575	2 065 677	2 506 541	2 072 732	2 224 104
Bénéfice après impôts, amortissements et provisions	1 279 409	1 423 435	1 309 715	875 906	889 729
Dividende attribué à chaque action	/	/	/	/	/
Effectif moyen des salariés employés pendant l'exercice	16	14	46	13	12
Montant de la masse salariale de l'exercice	558 371	614 045	1 170 848	447 739	405 062
Montant des sommes versées au titre des avantages sociaux	/	/	/	/	/

### Liste des filiales et participations - Annexe aux articles R.233-2 et R.232-10

Société	Capital	Capitaux propres autres que le capital	Quote-part du capital détenu en %	Valeurcomptable des titres détenus		Prêts et avances consentis et non remboursés	Cautions et avals donnés/ la société	CA du dernier Exercice	Résultat net du dernier exercice	Dividendes encaissés par la société
				Brute	nette					
<b>A - Sociétés consolidées</b>										
- Filiales détenues à + de 50%										
Sociétés françaises										
BATIR SARL	1000 €	/	100			/	/	2 012 720	31 156	/
SCI ST-MAURICE	variable	2 085.7 K€	59					Activité non encore lancée		/
SCI LA COCOTERAIE	variable	1 262.5 K€	49					Activité non encore lancée		/
CONSTRUIRE SARL	1 000 €		100					Non significatif		/
SCI MAHARABA INVEST	1 000 €		95				2027 K€	Activité en 2021		/
<b>B - Sociétés non consolidées (participation commanditaire)</b>										
Constructions Alternatives Global SCS	1000 €	/	70			/	/	Activité en 2021		
Sociétés étrangères (en commandite) CIOA est toujours commanditaire à 50%										
- CIOA COMORES										
- CIOA MADAGASCAR										
- CIOA CAMEROUN										
- CIOA RDCONGO										
Nouvelles participations (en 2020) – sociétés françaises										
- ECOLLAB /Mayotte	4 800 €		50%				/	Activité à lancer en 2022		/
- CIOA OCEAN INDIEN / Mayotte	98 000 €		50%				/	Activité à lancer en 2022		/

## XX – POLITIQUE DE REMUNERATION DU PRESIDENT DIRECTEUR GENERAL

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	Il n'est pas prévu de rémunération variable annuelle.
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"> <li>- Voiture de fonction</li> <li>- Logement de fonction – montant du loyer : 2500€/mois</li> <li>- Tickets restaurant</li> <li>- Remboursement de frais professionnels.</li> </ul>

## XX – POLITIQUE DE REMUNERATION DES ADMINISTRATEURS

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 2020, l'AGO de 2019 a fixé ce montant à 200 000 €.
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, remboursement de frais professionnels.

## XXI - OPTIONS D'ACHAT OU DE SOUSCRIPTIONS D' ACTIONS RESERVES AU PERSONNEL SALARIE DE L'ENTREPRISE

Néant

## XXII - OPERATIONS EFFECTUEES PAR LA SOCIETE SUR SES PROPRES ACTIONS

Néant