

MG International

ZI ATHELIA II-220 IMPASSE DU SERPOLET-13600 La Ciotat - France
SA au capital de 276 525 €
RCS Marseille 2002 B 01104 – Siret 441 743 002 00038 –

Rapport de gestion du Conseil d'administration à l'Assemblée Générale Ordinaire annuelle 2008

Mesdames, Messieurs,

Nous vous avons réunis en assemblée générale ordinaire conformément aux dispositions des textes en vigueur et des statuts de la société à l'effet de vous rendre compte des résultats de notre gestion au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2007 et de soumettre à votre approbation les comptes dudit exercice social outre diverses autres propositions

Madame Millot-Pernin, Commissaire aux comptes, et la société ERNST & YOUNG, Commissaire aux comptes, représentée par Monsieur Jérôme Magnan, vous donneront lecture de leurs rapports. Tous les documents sociaux, comptes, rapports ou autres documents s'y rapportant vous ont été communiqués ou mis à votre disposition dans les conditions et délais prévus par les dispositions légales et réglementaires.

À l'exception d'un changement de méthode, jugé non significatif, sur la valorisation de composants d'alarmes de piscines, explicité dans l'annexe des comptes annuels ; les comptes qui vous sont présentés ont été établis en suivant les mêmes méthodes que lors de l'exercice précédent, dans le respect des dispositions du plan comptable, et en observant les principes de prudence et de sincérité.

I. Marche des affaires sociales

L'écrasement du marché français de l'alarme de piscines n'a pas permis de maintenir la société au-dessus de son point mort. Des actions fortes de restructuration de cette activité en France ont été entreprises pour redimensionner les ressources de la société sur ces segments de marché et incluent notamment la fermeture du site d'assemblage d'alarmes de piscines de la Ciotat, et un redéploiement d'activité au travers de prises de participations

Les chiffres :

- Chiffres d'affaires est de 7.959.860 € en 2007 pour 36.575.869 € en 2006 soit une diminution de 78,2 % entre 2006 et 2007 (étant précisé que les activités de l'ex société VISION IQ n'étaient pas intégrées en compte de résultat sur l'exercice 2006 (du fait de la transmission universelle de patrimoine intervenue en décembre 2006).
- Marge brute Totale de 4.257.446 € pour 24.797.945 euros en 2006, soit une diminution de 82,8 % entre 2006 et 2007.
- Résultat net comptable de - 1.631.695 € pour 8.680.242 € en 2006, soit une diminution de 118,8 %.

NB : Le résultat de l'exercice social se clôturant en 2007, la société a choisi d'opter pour le report en arrière des déficits (carry back) ceci ayant pour effet de constater comptablement un produit de 879.189 €.

MG International SA a réalisé en 2007 un chiffre d'affaires de 7,960 M€ pour le total des activités alarmes piscine France, alarmes piscines Export et des activités Poséidon gérées directement depuis la France.

Les filiales Aqualife, et Adamant Technologies SA ne sont pas intégrées à ce périmètre, de même que les filiales de vente à l'étranger (Poseidon Technologies Inc poseidon UK, MG Brasil, MG Iberica et Watermind).

En 2007, le résultat d'exploitation était négatif de -3,261 M€ et le résultat net s'établissait à - 1,631 M€ (soit - 2,510 M€ avant affectation du carry back).

Les fonds propres à cette date restent à un niveau élevé de 19,473 M€, tandis que les acquisitions réalisées en 2006-2007 ont été partiellement refinancées par recours à la dette.

1. Situation des ventes d'alarmes de piscines en France Sensor Espio et gamme Aquasensor

Le marché de la sécurité piscine en France a connu en 2007 un ralentissement brutal malgré un parc de piscine équipé à 50% seulement.

Après un démarrage normal de janvier à avril, il s'est avéré que les ventes de dispositifs d'alarmes pour piscines allaient être freinées par quatre phénomènes principaux :

- o L'absence de contrôles : paramètre le plus influant de cette baisse d'équipement, l'absence de contrôles de la part des autorités a amené les particuliers à défier la réglementation en vigueur et à repousser à une date ultérieure leur achat malgré la responsabilité qui pèse sur eux. Il apparaît que seulement 50% des piscines ont été équipées en trois ans. Il apparaît que l'absence des contrôles de la part des autorités soit conjuguée à l'absence de relance appuyée et incitative des assurances et l'utilisation massive de la part des professionnels de la décharge visant à informer les propriétaires de leurs obligations sans les obliger à acheter un dispositif de sécurité dès la mise en eau.
- o La mauvaise publicité : suite à des contrôles réalisés en 2006 sur les systèmes de sécurité et la mise en évidence de carences dans les normes techniques applicables à ces produits, une mauvaise publicité a contribué à la perte d'intérêt momentanée des consommateurs sur les systèmes de sécurité. Un travail a été engagé et a abouti en 2007 à la publication de nouveaux textes de référence devant rassurer le consommateur.
- o La météo défavorable : l'été 2007 a été celui de la pluie, du froid et du vent. Ainsi, les ventes d'accessoires ont été faibles sur l'ensemble du secteur, pas uniquement sur la sécurité des piscines. La météo a très largement réduit la période d'utilisation de la piscine et des régions entières ont été contraintes de laisser les piscines bâchées. Ainsi, les propriétaires n'ont que peu équipé leur piscine du fait de la plage très réduite d'utilisation des bassins.
- o Des stocks très importants chez nos clients : n'ayant pas anticipé cette chute du marché, nos clients ont démarré la saison 2007 avec des stocks importants écoulés lentement pendant cette même saison empêchant tout réassort. C'est ainsi que de nombreux clients, parmi les plus importants, se sont vus écouler leur stock jusque fin de saison 2007 (septembre - octobre). Cet effet stock a contribué de façon déterminante à la baisse de chiffre d'affaires sur la période.

2. Situation des ventes de système anti-noyades en piscines publiques Poséidon

Suite à une année 2006 de qualité ayant vu la réalisation de nombreux contrats de maintenance en Europe et aux USA, les efforts ont été portés vers la consolidation des équipes (embauche de commerciaux et d'ingénieurs software) et vers l'organisation de son futur gros marché : les USA.

C'est ainsi que malgré une hausse du chiffre d'affaires, Poséidon n'a pas dégagé de résultat positif sur l'exercice 2007 du fait de l'augmentation de la masse salariale. Néanmoins, cet investissement, nécessaire à la réussite des grands projets américains, permettra de donner l'élan nécessaire à la force commerciale qui est confrontée dans tous les cas à un cycle de vente long. Ainsi, ces embauches donneront leurs premiers impacts sur le chiffre d'affaires dès 2008.

Poséidon est un produit arrivé à maturité techniquement qui peut maintenant être déployé partout sur la planète et réduire le risque de noyade en piscine publique.

L'année 2007 a vu la création d'une filiale (bureau de représentation) en Norvège et l'embauche d'un commercial pour ce pays possédant un parc important de piscines publiques et ayant une politique incitatrice intéressante.

L'année 2007 a aussi été celle du renforcement avec le client principal aux USA de Poséidon : YMCA of the USA. Plusieurs nouveaux bassins ont aussi été installés au Japon ainsi qu'un premier en Australie.

La France poursuit sa progression grâce à l'effort commercial entrepris depuis plusieurs années qui porte aujourd'hui ses fruits, surtout dans la moitié nord de la France.

Ainsi Poséidon continue sa progression et devient la référence mondiale des systèmes anti-noyades pour piscines publiques.

L'année 2007 a aussi été celle du lancement d'un programme de développement sur une brique logicielle nommée : Janus. Basé sur la technologie vidéo et la détection automatique des situations de danger, Janus sera proposé en fin d'année 2008 dans tous les salons professionnels européens et américains.

3. La préparation du marché américain pour les alarmes de piscines

Depuis le début de l'année 2007, certains Etats américains ont adopté une réglementation relative à la sécurisation des nouvelles piscines (construites à partir de cette année 2007). Ces Etats sont l'Etat de New York et de Californie. Peinant à se mettre en place, cette réglementation prévoit que les alarmes soient :

- Pour l'Etat de New York : le seul dispositif de sécurité obligatoire sur toute nouvelle piscine
- Pour l'Etat de Californie : le second niveau de sécurité possible après la barrière (deux niveaux de protection ayant été rendus obligatoires dans cet Etat).

De part le choix de distribution fait par notre groupe, cette année 2007 a été celle de la mise en place du réseau commercial sur l'ensemble du territoire. En effet, en un an, MG International est présent dans les

catalogues et les référencements de tous les grands distributeurs du pays (90% de taux de pénétration), a recruté près de 40 agents commerciaux sur tout le territoire et a participé à l'essentiel des salons professionnels et d'enseignes du pays. C'est ainsi que MG International prévoit une bonne année 2008 dans ce pays car son organisation commerciale est robuste, formée et reconnue pour son professionnalisme.

MG International a positionné deux de ses produits aux USA : SwimAlert et SensorEspio, tous deux conformes aux normes ASTM visées par la nouvelle réglementation.

4. Situation des ventes de couvertures automatiques Aqualife

L'année 2007 a été la première année de prise en main de la filiale acquise à 70% : Aqualife, spécialisée dans la fabrication de couvertures automatiques pour piscines aux normes de sécurité en vigueur.

Ainsi, cette première année, les premiers résultats commerciaux se sont faits sentir par une augmentation du chiffre d'affaires de 33 %.

Malgré la difficulté de l'enjeu, les équipes d'Aqualife et de MG International ont réussi à réaliser ce qui avait motivé le rapprochement : accroître la base clientèle, élargir le portefeuille de produits et devenir un acteur challenger des premiers fabricants du secteur.

Grâce à la qualité de ses produits, à l'effort apporté en termes de facilité d'installation et d'entretien, de positionnement prix et du déploiement de la force commerciale, Aqualife a réalisé une belle année 2008 même si les stocks ont grevé le résultat sur cet exercice. Afin de rivaliser avec ses concurrents, Aqualife a réalisé des achats matière lui permettant une économie d'échelle et une absence de rupture de stock sur certains composants critiques. L'année 2008 démarre ainsi sur une organisation rodée et une capacité de production devant permettre à Aqualife d'augmenter encore très sensiblement son chiffre d'affaires et de rétablir son résultat.

5. Situation des ventes de solutions de traitement de l'eau sans produit chimique de Adamant SA

Concernant Adamant Technologies, MG International bénéficie d'un contrat de distribution exclusive et mondiale de toutes les solutions de traitement d'eau des piscines et des spas.

L'ensemble des autres applications (désinfection des eaux industrielles, potabilisation de l'eau, dépollution, solutions écologiques pour l'agriculture et l'industrie agro-alimentaire...) reste géré par Adamant Technologie et ses équipes vu la haute technicité mise en œuvre sur ces larges potentiels applicatifs.

Ainsi, MG International a engagé dès mai 2007 la prise en main commerciale et technique du produit, avec la mise en place de séminaires de formations des équipes commerciales internes, des commerciaux indépendants itinérants, et des cadres commerciaux export). Les équipes du groupe ont appris et développé un savoir-faire dans le secteur très

spécifique, de la Qualité de l'Eau. avant d'entreprendre des investissements marketing plus lourds.

L'enjeu est d'orienter le choix par les professionnels de la piscine de la solution novatrice de Adamant de traitement des eaux sans adjonction de produit chimique.

6. 2007 : une année de difficultés financières et de focalisation sur la recapitalisation

Ceux qui ont traversé une crise financière et de marché comme MG International l'a traversé en 2007 comprennent que les difficultés ont tendance à absorber les ressources vers la résolution de problèmes, d'arbitrage, de gestion et de sécurisation du court terme. Ainsi, l'ensemble des managers du groupe a été fortement sollicité par les tâches liées à la sécurisation financière et à la recapitalisation. Certains focus commerciaux n'ont pu être engagés par manque de temps et de disponibilité. Fort heureusement, l'organisation solide et flexible de l'entreprise nous aura permis de répondre présent sur tous les (nombreux) fronts qui s'érigent sur le chemin du renouveau. MG International va clôturer son année sur une forte baisse de chiffre de d'affaires et sur une perte historique pour le groupe. Elle s'achève aussi sur une organisation allégée et résolument tournée vers le commercial et l'opérationnel.

L'année 2008 s'annonce conforme aux capacités des équipes qui construisent MG International : la vente, la construction de valeur, la pénétration de marché et l'innovation.

II. Acquisitions

En février 2007, MG International a réalisé l'acquisition d'une très ambitieuse société de traitement d'eau *sans adjonction de produits chimiques* : Adamant Technologies. Cette société, de droit suisse, a développé une technologie basée sur l'électrolyse diamant capable de générer des désinfectants puissants à partir des sels minéraux de l'eau et de ses molécules.

En outre MG International a augmenté sa participation dans sa filiale Aqualife SARL, spécialisée dans les couvertures automatiques de piscines privées, avec l'acquisition de 10% supplémentaires du capital en décembre 2007 pour atteindre un taux de détention de 80%.

MG International a choisi de se structurer autour de trois grands pôles : le pôle « piscines privées » et le pôle « piscines publiques » sont complétés d'un pôle « traitement de l'eau ». Ainsi, les équipes commerciales, techniques, ont entrepris, dès cette première année de consolidation et d'union, de créer des synergies en mutualisant les besoins, les ressources, les offres commerciales et les capacités techniques.

En février 2007, MG International a réalisé l'acquisition d'une très ambitieuse société de traitement d'eau *sans adjonction de produits chimiques* : Adamant Technologies. Cette société, de droit suisse, a développé une technologie basée sur l'électrolyse diamant capable de générer des désinfectants puissants à partir des sels minéraux de l'eau et de ses molécules.

En outre MG International a augmenté sa participation dans sa filiale Aqualife SARL, spécialisée dans les couvertures automatiques de piscines privées, avec l'acquisition de 10% supplémentaires du capital en décembre 2007 pour atteindre un taux de détention de 80%.

MG International a choisi de se structurer autour de trois grands pôles : le pôle « piscines privées » et le pôle « piscines publiques » sont complétés d'un pôle « traitement de l'eau ». Ainsi, les équipes commerciales, techniques, ont entrepris, dès cette première année de consolidation et d'union, de créer des synergies en mutualisant les besoins, les ressources, les offres commerciales et les capacités techniques.

III. Filiales et sociétés contrôlées

Au 31 décembre 2007, MGI contrôle :

Deux filiales industrielles :

- La filiale à 80% Aqualife, qui conçoit et commercialise en France des couvertures automatiques de piscine pour le marché des piscines privées.
- La filiale à 49% Adamant, qui développe des procédés de désinfection des eaux par procédé d'électrolyse utilisant des électrodes revêtues de diamant, qui trouvent des applications dans de nombreux secteurs allant de l'industrie à la santé et à l'agro-alimentaire.

Ainsi que des filiales de commercialisation :

- MG Iberica (80%), MG Brasil (78%) et Watermind (100%) commercialisent les solutions de sécurité pour piscines privées en Espagne, Brésil et USA.
- Poséidon Technologies Inc (100%) et Poséidon UK (100%) pour les solutions Poséidon aux USA et Grande Bretagne.

III. Présentation des comptes et affectation du résultat

- Examen des comptes et résultats

▪

Le chiffre d'affaires hors taxes s'est élevé à 7,960 M€

Les charges d'exploitation de l'exercice ont atteint au total 12.268.412 € pour 24.560.909 € en 2006, dont 1.230.019 € de dotation aux comptes d'amortissements et provisions.

Le résultat d'exploitation ressort pour l'exercice à - 3.261.105 € ; quant au résultat courant avant impôts, tenant compte d'un résultat financier positif de 517.892 €, il s'élève à
- 2.743.213 € ;

Le résultat exceptionnel s'établit à – 749 €.

Le poste impôt sur les sociétés enregistre un crédit d'impôt recherche de 233.078 € en sus du carry back de 879.179 €.

L'exercice clos au 31 décembre 2007 se solde par un résultat net de - 1.631.695 €.

- Proposition d'affectation du résultat

Nous vous proposons d'approuver les comptes annuels (bilan, compte de résultat et annexe) tels qu'ils vous sont présentés et qui font apparaître une perte nette de - 1.631.695 € et d'affecter cette perte de la manière suivante :

- Tableau d'affectation des résultats

	Origines	Affectations
report à nouveau antérieur	-	-
résultat de l'exercice	<1.631.695 > €	-
réserve légale	-	0 €
réserve spéciale des plus-values à long terme	-	-
dividende	-	-
autres réserves	-	0 €
report à nouveau	-	<1.631.695 > > €

Afin de nous conformer aux dispositions de l'article 243 bis du Code général des Impôts, nous vous rappelons les distributions de dividende effectuées au titre des trois derniers exercices.

Au titre de l'exercice	Dividendes distribués	Avoir fiscal	Revenu à déclarer
2004 (07/2004)	1.500.000 µ	750.000 µ	2.250.000 µ
Au titre de l'exercice	Revenus imposables à l'impôt		Revenus non imposables à l'impôt
	Dividendes	Autres revenus distribués	
2005 (07/2005)	798.522 µ	-	-
2006 (12/2006)	NCant	-	-

- Dépenses non déductibles fiscalement

Conformément aux dispositions des articles 223 quater et 223 quinquies du Code des impôts, nous vous précisons que les comptes de l'exercice écoulé comptabilisent 12 551 € de dépenses non déductibles du résultat fiscal.

▪ Tableau des résultats des cinq derniers exercices

Est joint au présent rapport le tableau faisant apparaître les résultats de notre société au cours de chacun des exercices clos depuis sa constitution (R 225-102 code de commerce) :

RESULTATS FINANCIERS DES CINQ DERNIERS EXERCICES	31/12 2007	31/12 2006 (17 mois)	31/07 2005	31/07 2004 (7 mois)	31/12 2003
Capital Social	245 803	245 803	230 000	30 500	30 500
Nombre d'actions	2 458 030	2 458 030	2 300 000	610	610
Résultat global des opérations effectives (en K Euros)					
Chiffre d'Affaires Hors Taxes	7 960	36 576	17 933	7 486	416
Bénéfice avant impôts, amortissements et provisions	-2 295	14 155	8 312	3 303	8
Impôts sur les bénéfices (*)	-1 112	-105	2 877	1 094	0
Bénéfice après impôts, amortissements et provisions	-1 632	8 680	5 343	2 092	-4
Montant des bénéfices distribués	0	0	799	1 500	0
(*) les impôts négatifs correspondent au crédit impôt recherche et au carry back (2007)					
Résultat des opérations, résultat d'une seule action (en Euro par action)					
Bénéfice après impôts, mais avant amortissements et provisions	-0,93	5,75	2,36	3621,96	13,20
Bénéfice après impôts, amortissements et provisions	-0,66	5,75	2,32	3429,08	-6,48
Dividende net versé à chaque action	0,00	0,00	0,347	2459,02	0,00
	31/12/07	31/12/2006	31/07/2005	31/07/2004	31/12/2003
Personnel (**)					
Nombre de salariés	38	28	22	6	6
Montant de la masse salariale	1 971	1 690	690	160	54
Montant des sommes versées au titre des avantages sociaux	810	747	237	38	16

(**) hors personnel temporaire et mandataires sociaux non salariés

IV. Rémunération des mandataires sociaux

Sur l'exercice 2007 les montants des rémunérations des mandataires sociaux sont :

Anthony Ginter, Président-Directeur Général : 29.992 € net

Jean Jacques Morlet, Directeur Général Délégué : 34.152 € net

Olivier CHAREYRON, Directeur : 38.530,58 € net

V. Evènements survenus depuis la clôture de l'exercice et perspectives d'avenir

L'année 2007, douloureuse à plus d'un titre pour les équipes du groupe, ses partenaires financiers, ses actionnaires et ses fondateurs, aura totalement recentré MG International vers ses focus principaux : la vente de ses alarmes aux USA, la gestion de la maturité de son marché historique en France, l'amélioration de l'offre et des ventes d'Aqualife et le déploiement de Poséidon aux USA. C'est ainsi, que depuis la fin de l'exercice 2007, nos équipes sont enfin focalisées vers ce qui a guidé nos choix d'investissement et de croissance externe : rendre les piscines plus propres et plus sûres.

Ce premier trimestre a été celui de la relance de programmes commerciaux ambitieux et innovants passant par le rachat d'un concurrent sur le territoire

français (Nexatis – N°2 du marché français des alarmes de piscines), par la création d'une offre globale pour les pisciniers français et européens, le renforcement de l'équipe commerciale de Poséidon aux USA, la préparation de la saison piscine aux USA auprès des distributeurs qui vont commercialiser nos alarmes aux USA et principalement dans les Etats de New York et Californie.

Objectif principal de 2008, la recapitalisation de MGI est réussie et a été conclue auprès d'un industriel renommé dans le secteur des équipements de piscines : Maytronics (1^{er} fabricant mondial de robots nettoyeurs pour piscines). Cette alliance, conclue autour des deux axes suivants, s'inscrit dans le plan de croissance de MG International : rester malgré la concurrence le leader mondial de la sécurité des piscines en développant sa présence sur tous les continents et s'imposer comme alternative à toutes les solutions de traitement des eaux de piscine grâce à sa solution unique : Oxineo, électrolyse de diamant. Pour y arriver, MG International et Maytronics ont conclu deux accords :

- Un accord de financement de MG International par la réalisation de deux augmentations de capital en 2008 et de deux options (sous forme d'augmentation de capital également) devant permettre à Maytronics d'augmenter sa participation au sein de MG International et pour ce dernier d'assurer la couverture de ses besoins et la réalisation de ses plans d'investissement
- Un accord de distribution visant à permettre à MG International de voir ses produits distribués dans les zones où Maytronics possède des réseaux de distribution solides (plusieurs pays d'Europe, Australie, Afrique du Sud et Argentine) dans le respect des règles commerciales et des marges du groupe. Le détail de cet accord pour les années à venir a été exposé dans les précédentes communications du groupe.

Ainsi, de part leurs produits et stratégies respectives, Maytronics et MG International partagent la même mission : « rendre les piscines plus propres et plus sûres » et se donnent pour ambition de devenir un acteur global dans la sécurité et la propreté des piscines.

VI. Recherche et développement

La recherche et le développement joue un rôle primordial pour le développement du groupe. Ses axes de développement sont différents selon les sociétés du groupe.

Alarmes de piscine : notre société a mis sur le marché les versions mises à jour de ses produits phares : SensorPremium et SensorEspio (lancement en 2007 après deux années de recherche et développement – seul produit se fixant sous la margelle donc très peu visible).

Ces deux produits, outre une technologie améliorée de détection des chutes, ont été testés par deux laboratoires indépendants : l'APAVE et le LNE (Laboratoire National d'Essais).

Poseidon : les équipes de Poseidon ont relancé un programme de développement (la phase recherche étant aboutie) sur une brique logicielle du système Poseidon permettant la mise au point d'un produit appelé Janus. Ce produit est composé

d'un ensemble de caméras, fixées sur des mas ou sur la structure du bâtiment, reliées à un ordinateur équipé d'un logiciel spécifique de détection automatique d'intrusion d'un corps ou objet dans le périmètre de la piscine.

Ce système permettra à une clientèle vaste d'apporter un niveau de sécurité élevé à ses clients en dehors des heures de surveillance de leurs piscines. En effet, le système détectant l'entrée d'une personne dans un périmètre autour de la piscine permettra de prévenir le risque de chute des enfants laissés sans surveillance.

Aqualife : lors du rachat de cette entreprise de Perpignan, le portefeuille de produits était limité à des solutions immergées ou hors-sol classique. Grâce à la mutualisation des équipes techniques et à l'expérience de MG International sur son marché, le catalogue de produit s'est très sensiblement apprécié. C'est ainsi qu'une gamme complète de volets hors-sol a été créée (s'adaptant aux budgets et tailles de piscines), que la technologie solaire a été proposée sur une large gamme de produits, que différents type de motorisation sont d'ores et déjà disponibles et que les composants des produits ont permis une amélioration des marges et une flexibilité pour de futures évolutions.

Adamant Technologies : entreprise possédant une technologie de base ultraperformante (électrodes de diamant générant une gamme de désinfectants large et puissante), Adamant Technologies s'est focalisée sur certaines applications ayant des perspectives de croissance considérable à court ou moyen terme. C'est ainsi qu'au-delà de son produit déjà distribué par MG International (Oxineo), Adamant Technologies a développé en 2007 des pilotes et prototypes visant à désinfecter l'eau à usage alimentaire (DiaPen), à recycler les eaux issues de centrale de traitement de déchets, à recycler l'eau des serres agricoles pour un usage répété en vue d'économie de ressources naturelles et a installé une nouvelle piscine d'hôpital et a signé son premier contrat (installation en février 2008) pour l'installation d'un système de traitement d'eau dans une piscine publique allemande.

Adamant Technologies s'est vu décerner le prix de l'innovation au Salon Mondial de la piscine de Barcelone.

VII. Informations sociales

A ce jour, l'effectif total est de 38 personnes.

Les notes 18 et 21 des annexes aux comptes sociaux détaillent les engagements pour départ à la retraite et le droit individuel à la formation.

VIII. Options d'achat ou de souscription d'actions

Conformément à l'article L. 225-184 du Code du commerce, nous vous informons qu'à la clôture de l'exercice aucune opération au titre des options d'achat ou de souscription d'actions réservées aux mandataires sociaux et au personnel n'a été réalisée.

IX. Contrôle des commissaires aux comptes

Nous allons maintenant prendre connaissance du rapport général de nos Commissaires aux comptes et de leur rapport spécial sur les conventions visées aux articles L. 225-38 et s. du Code de commerce.

Nous vous indiquons que la liste et l'objet des conventions courantes conclues à des conditions normales au sens de l'article L. 225-39 du Code de commerce ont été communiqués aux administrateurs et aux commissaires aux comptes lors de la réunion du Conseil d'administration ayant arrêté les comptes de l'exercice.

Vous allez entendre, par ailleurs, la lecture du rapport établi par le Président de votre Conseil d'administration conformément aux dispositions de l'article L. 225-37 du Code de commerce sur les conditions de préparation et d'organisation des travaux du Conseil et sur les procédures de contrôle interne mises en place par la Société.

Vos Commissaires aux Comptes relatent dans leur rapport général, l'accomplissement de leur mission. A ce rapport est joint un rapport contenant leurs observations sur le rapport de votre Président.

Votre Conseil vous invite à adopter les résolutions qu'il soumet à votre vote.

Le Conseil d'Administration