



MULTIMICRO.CLOUD

Le système de gestion « ALL INCLUSIVE » qui va libérer les hôteliers

INSCRIPTION DES ACTIONS
AUX NEGOCIATIONS SUR
LE MARCHE LIBRE D'EURONEXT PARIS

DOCUMENT D'INFORMATION

JANVIER 2017

Cette inscription sur le Marché Libre se fait dans le cadre des dispositions des articles 211-1 à 211-3 du livre II du Règlement Général de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF), hors du champ de l'offre au public. Il n'y a donc pas de document d'information ayant reçu le visa AMF.

L'ensemble de la documentation est tenu gratuitement à la disposition des investisseurs par l'émetteur et CHAMPEIL ASSET MANAGEMENT et sur le site internet de l'émetteur.

Listing Sponsor



CHAMPEIL ASSET MANAGEMENT

Table des matières

1. Informations à caractère générale	p 3
1.1. Dénomination sociale, siège social et RCS	
1.2. Forme	
1.3. Durée	
1.4. Objet	
1.5. Dividendes	
1.6. Organes de Direction, d'administration et de contrôle	
1.7. Organigramme juridique	
2. Historique et Chiffres-clés	p 9
2.1. Historique	
2.2. Constitution de MMC	
2.3. Chiffres-clés	
3. Facteurs de Risques	p 10
3.1. Risques relatifs au marché sur lequel intervient la Société	
3.2. Risques liés à l'activité de la Société	
3.3. Risques liés à l'organisation et à la stratégie de la Société	
3.4. Risques réglementaires et juridiques	
3.5. Risques financiers	
4. L'activité de MULTIMICROCLOUD	p 12
4.1. L'activité	
4.2. L'Offre MMC : le logiciel « PMS All Inclusive »	
4.2.1. La réponse MMC	
4.2.2. Les avantages du MMC « all inclusive »	
4.2.3. Le Business Model	
5. Le Marché et la concurrence	p 14
5.1. Le marché de l'hôtellerie	
5.2. Le marché du Logiciel Professionnel	
5.3. L'évolution du Marché du PMS	
6. La stratégie de développement	p 19
6.1. Développement du logiciel	
6.2. Stratégie marketing	
6.3. Plan de commercialisation	
6.4. Investissements	
7. Organisation	p 21
7.1. Organigramme fonctionnel	
7.2. Présentation du management	
8. Analyse Swot	p 23
9. Informations relatives à l'opération	p 24
9.1. Inscription sur le Marché Libre d'Euronext Paris	
9.2. Capital social	
9.3. Augmentation de capital	
9.4. Forme des actions	
9.5. Transmission des actions	
9.6. Droits et obligations attachés aux actions	
10. Note de valorisation	p 28
10.1. Business Plan	
10.2. Valorisation par les DCF	
10.3. Valorisation par les comparables	
10.4. Valorisation avec les multiples d'EBE actualisé	
10.5. Synthèse	
11. Informations financières	p 33

1. INFORMATION DE CARACTERE GENERAL

1.1. Dénomination sociale, siège et RCS

Dénomination sociale : **MULTIMICROCLOUD**

Siège social : Avenue Henri Becquerel 33700 MERIGNAC (France)

RCS : 821 519 113 à Bordeaux.

1.2. Forme (Article 1 des statuts)

La Société est constituée sous la forme d'une Société Anonyme régie par les lois et règlements en vigueur, notamment par le Livre deuxième Titre II du Code de commerce, ainsi que par les présents statuts.

Société Anonyme au capital de 266 000 euros.

1.3. Durée (Article 5 des statuts)

La durée de la société est de quatre-vingt-dix-neuf années à compter de son immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés sauf prorogation ou dissolution anticipée.

L'exercice social commence le 1er janvier et finit le 31 décembre.

Exceptionnellement, le premier exercice comprendra le temps à courir à compter de la date d'immatriculation de la Société au Registre du Commerce et des Sociétés jusqu'au 31 décembre 2016.

1.4. Objet (Article 2 des statuts)

La Société a pour objet :

- La conception et la réalisation de systèmes de gestion en développement de logiciels spécifiques, la mise en œuvre des applications informatiques à base de produits logiciels (appartenant à la société ou fournis par des tiers) en intégrant des systèmes incorporant des matériels, des logiciels spécifiques, des progiciels, etc...
- La planification et la conception (études, conseil) de systèmes informatiques intégrant les technologies du matériel, des logiciels et des communications, y compris la formation des utilisateurs concernés ; le conseil en développement logiciel personnalisé : analyse des besoins et des problèmes des utilisateurs, formulation de propositions de solutions ; la conception de la structure et du contenu et l'écriture des programmes informatiques nécessaires à la création et à l'implantation de logiciels systèmes et réseaux, d'applications logicielles, de bases de données, de pages web, l'adaptation de logiciels, c'est-à-dire la modification et la configuration d'une application existante pour la rendre opérationnelle dans l'environnement informatique du client ;
- L'édition de logiciels outils de développement et de langages de programmation et la maintenance logicielle pour compte de tiers de systèmes et d'applications informatiques ;
- La création, l'acquisition, la location, la prise à bail, l'installation, l'exploitation de tous établissements se rapportant à l'une ou l'autre des activités spécifiées ;
- La prise, l'acquisition, l'exploitation ou la cession de tous procédés, brevets concernant ces activités ;
- La participation directe ou indirecte de la société dans toutes opérations commerciales ou industrielles pouvant se rattacher à l'objet, notamment par voie de création de sociétés nouvelles, d'apports, de

- commandite, de souscriptions ou d'achats de titres ou droit sociaux, de fusion, d'alliance ou de société en participation ou autrement ;
- De consentir toute avance financière ou prêt en numéraire, avec ou sans intérêt, au profit des Sociétés filiales ou Sociétés de groupe dans lesquelles la présente Société disposerait de participations ou serait alliée directement ou indirectement, ainsi que consentir et constituer toute sûreté personnelle ou réelle au profit de tout tiers quelconque en garantie d'engagements contractés par les Sociétés filiales, alliées ou du même groupe ;
 - Et généralement, toutes opérations industrielles, commerciales ou financières, immobilières ou mobilières pouvant se rattacher directement à l'objet social ou susceptible d'en faciliter l'extension ou le développement.

1.5. Dividendes

La société n'a pas versé de dividendes au titre des trois derniers exercices.

La société n'a qu'un exercice d'existence, la société ayant été créée en 2016.

1.6. Organes de Direction, d'administration et de contrôle

1.6.1. Conseil d'administration (Article 19 des statuts)

1 - Sauf dérogations légales, la Société est administrée par un Conseil d'administration de trois membres au moins et de dix-huit membres au plus.

2 - En cours de vie sociale, les administrateurs sont nommés ou renouvelés par l'assemblée générale ordinaire. Toutefois, en cas de fusion, des nominations d'administrateurs peuvent être effectuées par l'assemblée générale extraordinaire statuant sur l'opération.

3 - Les administrateurs sont choisis parmi les personnes physiques ou morales actionnaires ou non.

4 - La durée des fonctions des administrateurs est de 6 années.

Ces fonctions prennent fin à l'issue de l'assemblée générale ordinaire qui statue sur les comptes de l'exercice écoulé et tenue dans l'année au cours de laquelle expire le mandat de l'administrateur intéressé.

Les administrateurs sont rééligibles. Ils peuvent être révoqués à tout moment par l'assemblée générale ordinaire.

5 - Nul ne peut être nommé administrateur si, ayant dépassé l'âge de 75 ans sa nomination a pour effet de porter à plus d'un tiers des membres du Conseil le nombre d'administrateurs ayant dépassé cet âge. Si cette proportion est dépassée, l'administrateur le plus âgé est réputé démissionnaire d'office à l'issue de l'assemblée générale ordinaire statuant sur les comptes de l'exercice au cours duquel le dépassement aura lieu.

6 - Les administrateurs peuvent être des personnes physiques ou des personnes morales. Les administrateurs personnes morales doivent, lors de leur nomination, désigner un représentant permanent qui est soumis aux mêmes conditions et obligations et qui encourt les mêmes responsabilités que s'il était administrateur en son nom propre, le tout sans préjudice de la responsabilité solidaire de la personne morale qu'il représente.

Lorsque la personne morale administrateur met fin au mandat de son représentant permanent, elle doit notifier sans délai à la Société, par lettre recommandée, sa décision ainsi que l'identité de son nouveau représentant permanent. Il en est de même en cas de décès ou de démission du représentant permanent.

7 - En cas de vacance par décès ou démission d'un ou plusieurs sièges d'administrateurs, le Conseil d'administration peut, entre deux assemblées générales, procéder à des nominations à titre provisoire en vue de compléter l'effectif du Conseil. Ces nominations doivent intervenir obligatoirement dans les trois mois de la vacance, lorsque le nombre des administrateurs est devenu inférieur au minimum statutaire, sans toutefois être inférieur au minimum légal.

Les nominations provisoires ainsi effectuées par le Conseil sont soumises à ratification de la plus prochaine assemblée générale ordinaire. A défaut de ratification, les délibérations prises et les actes accomplis restent cependant valables.

Lorsque le nombre d'administrateurs devient inférieur au minimum légal, les administrateurs restant en fonctions doivent convoquer immédiatement l'assemblée ordinaire en vue de compléter l'effectif du Conseil.

L'administrateur nommé en remplacement d'un autre ne demeure en fonction que pour la durée restant à courir du mandat de son prédécesseur.

8 - Les administrateurs personnes physiques ne peuvent exercer simultanément dans plus de cinq conseils d'administration ou de surveillance de sociétés anonymes ayant leur siège en France métropolitaine, sauf les exceptions prévues par la loi.

9 - Un salarié de la Société ne peut être nommé administrateur que si son contrat correspond à un emploi effectif. Il ne perd pas le bénéfice de ce Contrat de travail. Le nombre des administrateurs liés à la Société par un Contrat de travail ne peut dépasser le tiers des administrateurs en fonction.

10 - Un administrateur en fonction peut également devenir salarié de la Société à condition que son contrat de travail corresponde à un emploi effectif.

1.6.2. Composition du Conseil d'administration

Le Conseil d'administration de MMC est composé de :

- Monsieur Daniel PERRY, Président
- Monsieur Jean-Pierre PEYRUCQ
- Monsieur Henri HARLAND
- Monsieur Richard MARGANNE
- Monsieur Paul PEYRUCQ

1.6.3. Organisation et Direction du Conseil d'administration (article 20 des statuts)

1 - Le Conseil d'administration élit parmi ses membres personnes physiques un Président et détermine sa rémunération. Il fixe la durée des fonctions du Président qui ne peut excéder celle de son mandat d'administrateur.

2 - Nul ne peut être nommé Président du Conseil d'Administration s'il est âgé de plus de 80 ans. Si le Président en fonction vient à dépasser cet âge, il est réputé démissionnaire d'office.

3 - Le Président représente le Conseil d'administration. Il organise et dirige les travaux de celui-ci, dont il rend compte à l'assemblée générale. Il veille au bon fonctionnement des organes de la Société et s'assure, en particulier, que les administrateurs sont en mesure de remplir leur mission.

4 - En cas d'absence ou d'empêchement du Président, le Conseil d'administration désigne le Président de la réunion.

5 - Le Conseil d'administration nomme un secrétaire qui peut être choisi, soit parmi les administrateurs, soit en dehors d'eux. Il est remplacé par simple décision du Conseil.

1.6.4. Réunions et délibération du Conseil d'administration (article 21 des statuts)

1 - Le Conseil d'administration se réunit aussi souvent que l'intérêt de la Société l'exige, sur convocation du Président. Toutefois, des administrateurs constituant au moins le tiers des membres du Conseil d'administration, peuvent, en indiquant précisément l'ordre du jour de la réunion, convoquer le Conseil si celui-ci ne s'est pas réuni depuis plus de deux mois.

Le Directeur Général, lorsqu'il n'exerce pas la présidence du Conseil d'administration, peut demander au Président de convoquer le Conseil d'administration sur un ordre du jour déterminé.

2 - La réunion a lieu au siège social ou en tout autre lieu indiqué dans la convocation. La convocation qui mentionne l'ordre du jour, doit intervenir au moins 8 jours à l'avance par tous moyens. La convocation peut être verbale et sans délai si tous les administrateurs y consentent.

3 - Le Conseil d'administration ne délibère valablement que si la moitié au moins des administrateurs sont présents (ou réputés tels en cas de recours à la visioconférence).

Les décisions du Conseil sont prises à la majorité des membres présents (ou réputés tels en cas de recours à la visioconférence).

La voix du Président de Séance est prépondérante.

4 - Il est tenu un registre de présence qui est émargé par les administrateurs participant à la réunion du Conseil d'administration.

5 - Le règlement intérieur établi par le Conseil d'administration peut prévoir que sont réputés présents pour le calcul du quorum et de la majorité, les administrateurs qui participent à la réunion du Conseil par des moyens de visioconférence ou d'autres moyens de télécommunication permettant l'identification des participants et garantissant leur participation effective, conformément à la réglementation en vigueur. Cette disposition n'est pas applicable pour l'arrêté des comptes annuels, des comptes consolidés et l'établissement du rapport de gestion et du rapport sur la gestion du groupe.

6 - Les délibérations du Conseil d'administration sont constatées par des procès-verbaux établis conformément aux dispositions légales en vigueur. Les procès-verbaux sont signés par le Président de Séance et par un administrateur ou par deux administrateurs.

Les copies ou extraits des procès-verbaux des délibérations du Conseil d'administration sont valablement certifiées par le Président ou le Directeur Général.

1.6.5. Pouvoir du Conseil d'administration (article 22 des statuts)

1 - Le Conseil d'administration détermine les orientations de l'activité de la Société et veille à leur mise en œuvre. Sous réserve des pouvoirs expressément attribués par la loi aux assemblées d'actionnaires et dans la limite de l'objet social, il se saisit de toute question intéressant la bonne marche de la Société et règle par ses délibérations les affaires qui la concernent.

Dans les rapports avec les tiers, la Société est engagée même par les actes du Conseil d'administration qui ne relèvent pas de l'objet social, à moins qu'elle ne prouve que le tiers savait que l'acte en cause dépassait

cet objet ou qu'il ne pouvait l'ignorer compte tenu des circonstances, étant précisé que la seule publication des statuts ne peut suffire à constituer cette preuve.

Les cautions, avals et garanties donnés par la Société en faveur de tiers doivent être autorisés par le Conseil d'administration conformément aux dispositions de l'article L. 225-35, alinéa 4 du Code de commerce.

2 - Le Conseil d'administration procède à tout moment aux contrôles et vérifications qu'il juge opportuns. Chaque administrateur doit recevoir les informations nécessaires à l'accomplissement de sa mission et peut obtenir auprès de la Direction générale tous les documents qu'il estime utiles.

3 - Le Conseil d'administration peut donner à tout mandataire de son choix toute délégation de pouvoirs dans la limite des pouvoirs qu'il tient de la loi et des présents statuts.

Le Conseil peut décider de la création de Comités d'études chargés d'étudier les questions que le Conseil ou son Président lui soumet.

4 - Le Conseil d'administration a seul qualité pour décider ou autoriser l'émission d'obligations.

Il peut déléguer à l'un ou plusieurs de ses membres, au Directeur Général ou, en accord avec ce dernier, à un ou plusieurs Directeurs Généraux Délégués, les pouvoirs nécessaires pour réaliser dans un délai d'un an l'émission d'obligations et en arrêter les modalités.

Les personnes désignées rendent compte au Conseil d'administration dans les conditions prévues par ce dernier.

1.6.6. Direction générale (article 23 des statuts)

a) Modalités d'exercice

Conformément à l'article L. 225-51-1 du Code de commerce, la Direction générale de la Société est assumée sous sa responsabilité, soit par le Président du Conseil d'Administration, soit par une autre personne physique nommée par le Conseil d'administration et qui prend le titre de Directeur Général. Le choix entre ces deux modalités d'exercice de la direction générale est effectué par le Conseil d'administration. La délibération du Conseil relative au choix de la modalité d'exercice de la Direction générale est prise à la majorité des administrateurs présents ou représentés. Le choix du Conseil d'administration est porté à la connaissance des actionnaires et des tiers dans les conditions prévues par la réglementation en vigueur.

L'option retenue par le Conseil d'administration doit être prise pour une durée qui ne peut être inférieure à un an. A l'expiration de ce délai, le Conseil d'administration doit à nouveau délibérer sur les modalités d'exercice de la Direction générale.

Le changement de la modalité d'exercice de la Direction générale n'entraîne pas une modification des statuts.

b) Direction générale

En fonction de la modalité d'exercice retenue par le Conseil d'administration, le Président ou le Directeur Général assure sous sa responsabilité la Direction générale de la Société.

Le Directeur Général est nommé par le Conseil d'administration qui fixe la durée de son mandat, détermine sa rémunération et, le cas échéant, les limitations de ses pouvoirs.

Pour l'exercice de ses fonctions, le Directeur Général doit être âgé de moins de 80 ans. Lorsqu'en cours de mandat, cette limite d'âge aura été atteinte, le Directeur Général est réputé démissionnaire d'office et il est procédé à la désignation d'un nouveau Directeur Général.

Le Directeur Général est révocable à tout moment par le Conseil d'administration. La révocation du Directeur Général non Président peut donner lieu à des dommages-intérêts si elle est décidée sans juste motif.

c) Pouvoirs du Directeur Général

Le Directeur Général est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la Société. Il exerce ces pouvoirs dans la limite de l'objet social, et sous réserve des pouvoirs expressément attribués par la loi aux assemblées générales et au Conseil d'administration.

Il représente la Société dans ses rapports avec les tiers. La Société est engagée même par les actes du Directeur Général qui ne relèvent pas de l'objet social, à moins qu'elle ne prouve que le tiers savait que l'acte en cause dépassait cet objet ou qu'il ne pouvait l'ignorer compte tenu des circonstances, étant précisé que la seule publication des statuts ne peut suffire à constituer cette preuve.

d) Directeurs Généraux Délégués

Sur proposition du Directeur Général, que cette fonction soit assumée par le Président du Conseil d'Administration ou par une autre personne, le Conseil d'administration peut nommer une ou plusieurs personnes physiques chargées d'assister le Directeur Général avec le titre de Directeurs Généraux Délégués.

Le nombre maximum de Directeurs Généraux Délégués est fixé à cinq.

En accord avec le Directeur Général, le Conseil d'administration détermine l'étendue et la durée des pouvoirs accordés aux Directeurs Généraux Délégués et fixe leur rémunération.

A l'égard des tiers, le Directeur Général Délégué ou les Directeurs Généraux Délégués disposent des mêmes pouvoirs que le Directeur Général.

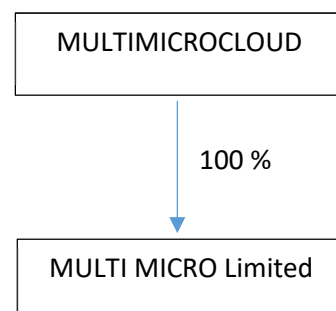
En cas de cessation des fonctions ou d'empêchement du Directeur Général, les Directeurs Généraux Délégués conservent, sauf décision contraire du Conseil d'administration, leurs fonctions et leurs attributions jusqu'à la nomination d'un nouveau Directeur Général.

Les Directeurs Généraux Délégués sont révocables, sur proposition du Directeur Général, à tout moment. La révocation des Directeurs Généraux Délégués peut donner lieu à des dommages-intérêts si elle est décidée sans juste motif.

1.7. Organigramme Juridique

La société MULTIMICROCLOUD détient 100% de la filiale MULTI MICRO Limited, Société de droit mauricien de type « Limited by shares » au capital de 100 000 roupies mauriciens, dont le siège social est à Port Louis, 1116-07, Sterling House, 5th floor, suite 508, immatriculée au Registre du Gouvernement Mauricien sous le numéro C13119909.








L'actionnariat de MULTIMICROCLOUD est détaillé au 7.3.



2. HISTORIQUE ET CHIFFRES CLES

2.1. Historique

MULTIMICROCLOUD SA est née en 2016 de la reprise des actifs et des codes sources de la société MULTIMICRO SAS, un acteur logiciel sur les marchés de l'hôtellerie depuis 30 ans :

-  1986 – Création de MULTIMICRO, éditeur de logiciel PMS hôtelier.
-  1989 – Signature avec le groupe Accor pour l'équipement de plus de 200 hôtels du groupe.
-  1992 – Nomination au palmarès des applications micro pour la réalisation de la centralisation des résultats de tous les hôtels filiales d'Accor via le réseau numéris.
-  2002 – Nouveau PMS Multi-hôtel.
-  2006 – Rachat de la société Sage-Serec.
-  2007-2015 – Développement de son portefeuille de solutions vers des déclinaisons : Multi Resto, Multi Résidence, Multi Centrale... Mise à jour des produits logiciels existants avec les évolutions technologiques dues à l'internet
-  2016 – Création de MULTIMICROCLOUD. Migration totale vers le Cloud et développement d'une solution PMS unique « all Inclusive ».

2.2. Constitution de MMC

La constitution de la société MULTIMICROCLOUD est issue de :

- L'apport en nature du fonds de commerce de la société MULTI MICRO, comprenant d'une part l'enseigne, le nom commercial et la clientèle attachée, d'autre part le matériel et les objets servant à son exploitation ;
- L'apport en nature des titres de MULTIMICRO LIMITED, société de droit mauricien, apport consenti net de tout passif.

2.3. Chiffres-clès

Les chiffres-clès présentés sont ceux de la société MULTIMICRO SAS, précédemment à l'apport de son fonds de commerce à MULTIMICROCLOUD. Ces éléments sont donnés à titre d'information.

En Euros (Données non auditées)	2014	2015
Chiffre d'affaires	374 972	328 023
Résultat d'exploitation	4 218	(4858)
Résultat Courant	11 338	3 364
Résultat net	10 451	5 479
Capitaux Propres	276 529	282 008
Trésorerie nette	233 063	200 199

3. FACTEURS DE RISQUES

Les investisseurs sont invités à prendre en considération l'ensemble des informations figurant dans le présent document, y compris les facteurs de risques décrits dans le présent chapitre, avant de décider de souscrire ou d'acquérir des actions de la Société. La Société a procédé à une revue des risques qui pourraient avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, ses résultats, ses perspectives ou sur sa capacité à réaliser ses objectifs. Ils considèrent, à la date du présent document, ne pas avoir connaissance d'autres risques significatifs que ceux présentés dans le présent chapitre. L'attention des investisseurs est toutefois attirée sur le fait que la liste des risques et incertitudes décrits ci-dessous n'est pas exhaustive.

3.1. Risques relatifs au marché sur lequel intervient la Société

3.1.1. Risques liés aux évolutions technologiques

Le marché du Logiciel PMS (Property Management System) a connu une profonde évolution liée en particulier à l'arrivée du web, qui est devenu un outil indispensable dans la gestion des services hôteliers.

Les acteurs ont dû s'adapter à cette évolution de marché et développer de nouveaux logiciels répondant à la nouvelle demande.

Le « PMS All Inclusive » de la Société a été conçu autour d'une nouvelle architecture intégrant les dernières technologies.

Malgré tout, le marché de l'édition de logiciels sur lequel est positionné la Société est en mutation rapide et constante évolution technologique.

Ainsi, même si la solution développée a vocation à être la plus aboutie du marché, le développement de son activité dépendra de sa capacité à anticiper les évolutions, adapter son offre et y inclure les dernières évolutions technologiques. La Société devra ainsi maintenir une politique de R&D soutenue.

Il existe ainsi un risque que la société ne dispose pas des moyens nécessaires pour réaliser les investissements nécessaires pour lutter contre l'obsolescence de sa solution qui engendrerait une diminution de la croissance de la société et de sa capacité bénéficiaire.

La connaissance du marché par la société et l'écriture de son PMS a vocation à offrir une solution orientée vers le service et l'utilisateur, et ainsi réduire la dépendance technologique du logiciel.

3.1.2. Risques liés à l'évolution du marché et à l'environnement concurrentiel

Le marché du logiciel PMS est relativement éclaté avec de nombreux acteurs offrant des solutions, en full web ou traditionnels, par brique de gestion, qu'il s'agisse de la facturation, de la gestion clientèle, de la gestion des réservations, de la gestion des points de profits (Bar, Restaurant, Spa, téléphone), des interfaces web ...

Il n'existe pas à aujourd'hui, à la connaissance de la Société, d'acteur proposant une offre aussi complète que le « PMS All Inclusive » de MULTIMICROCLOUD. Aucun PMS n'a été écrit en totalité pour le Cloud avec la même architecture ni la même conception que le « PMS All Inclusive » MMC.

Néanmoins, les grands éditeurs de logiciels internationaux déjà établis et disposant de ressources importantes pourraient développer une offre complète venant en concurrence de celle de la Société. Puis,

les autres acteurs identifiés positionnés sur la même cible de marché pourraient également faire évoluer leur offre et la rendre plus qualitative et plus abordable. Enfin d'autres acteurs pourraient faire leur entrée sur le marché. L'augmentation de la concurrence pourrait avoir pour effet d'une part, de réduire les objectifs de parts de marché de la société et d'autre part, de créer une pression à la baisse sur les prix.

3.2. Risques liés à l'activité de la Société

3.2.1. Risques liés aux systèmes d'information, à la sécurité et à la protection des données

Dans le cadre de la fourniture des prestations de services en mode SaaS, la Société doit héberger sur des serveurs délocalisés des données confidentielles de ses clients. La fourniture d'une suite logicielle en mode SaaS est de nature à faire peser certains risques sur les données des clients de la Société: la perte, le vol, la destruction, la diffusion non souhaitée d'informations ou l'accès malencontreux par un tiers à une information les concernant. Dans ce cadre, La Société doit s'assurer, avec son hébergeur, de la protection des données et de l'information transmise. Si le développement du Cloud Computing de ces dernières années s'est accompagné, d'un renforcement des systèmes de sécurité afin de limiter les risques d'accès non autorisés ou la destruction de données, la Société reste confrontée à des risques de fraude et d'escroquerie, notamment par usurpation d'identité. Parallèlement au développement de son PMS, la société va apporter une attention particulière aux implications d'un modèle de développement en mode SaaS.

3.2.2. Risques sur les produits

La société doit s'assurer de la bonne adaptation de sa suite logicielle à l'évolution des techniques informatiques (langages de programmation, protocoles de communication, etc.). Le Groupe doit également contrôler l'adéquation de ses produits aux besoins de marché en perpétuelle évolution, en ce compris aux évolutions des législations et réglementations, et mesurer correctement le besoin en investissements nécessaires à cette fin. Par ailleurs, La Société doit s'assurer de la fiabilité de ses solutions logicielles avant leur mise sur le marché. Le développement du PMS prévoit une période de test. La Société pourrait ne pas réussir, à l'avenir, à adapter sa solution logicielle aux évolutions technologiques et réglementaires, ainsi qu'aux besoins du marché, ce qui entraînerait une diminution de son chiffre d'affaires et de son résultat. En outre, la Société doit assurer la mise sur le marché de ses produits adaptés en temps utile, un retard étant susceptible de nuire à la compétitivité desdits produits.

3.2.3. Risque d'un échec commercial

Le PMS actuellement développé par la société pourrait ne pas connaître la réussite commerciale espérée, notamment si elle n'arrivait pas à faire accepter par le marché les avantages de sa solution.

Pour réduire ce risque, la société a mis en place un réseau de partenariat professionnel (avec des hôteliers) et académique (avec l'Ecole Hôtelière de Lausanne) afin de les inclure dans la définition du cahier des charges du PMS et le suivi de son développement.

L'avantage du PMS de la société est d'être pensé par les utilisateurs, pour les utilisateurs.

Visant un marché mondial, la Société pourrait ne pas disposer des moyens financiers et humains suffisants pour mettre en œuvre sa stratégie marketing et commerciale.

3.3. Risques liés à l'organisation et à la stratégie de la Société

3.3.1. Risques liés aux ressources humaines

Le succès futur de la Société dépend de l'expertise de ses dirigeants, pouvant être considérée comme clé. Aussi, la forte croissance attendue de la Société nécessitera une augmentation importante du nombre de salariés. Ainsi, si la Société n'était pas en mesure de recruter les profils recherchés, son activité pourrait en être affectée.

3.3.2. Risques liés au déploiement commercial

Le déploiement commercial du PMS dépendra de la capacité de la Société à constituer une force de vente qualifiée suffisante.

3.4. Risques réglementaires et juridiques

La Société n'est pas soumise à des réglementations particulières pour l'exercice de son activité.

La société n'est pas soumise à un risque juridique spécifique autre que celui lié à toute entreprise commerciale. A la date du présent document, la Société n'a aucun litige en cours et n'a connaissance d'aucun litige probable ou potentiel.

3.5. Risques financiers

Compte tenu de la croissance attendue de la société et des investissements à réaliser, la société aura la nécessité de renforcer ses fonds propres au cours des prochains mois.

L'organisation actuelle de la société lui permet d'adapter ses dépenses et investissements dans le cas d'un retard ou d'une incapacité à se financer. Pour autant, cela entrainera un retard dans le développement et/ou la commercialisation de son PMS et ainsi sa capacité à réaliser son business plan.

Au 31 décembre 2016, la société disposait d'une trésorerie de 173 K€.

- Le risque client

Le portefeuille de clients de MULTIMICROCLOUD compte d'un grand nombre d'hôtels et de chaînes hôtelières, qui payent un droit d'utilisation du logiciel PMS, avec un contrat d'engagement, indispensable au fonctionnement de leurs établissements. Le risque client est particulièrement maîtrisé puisqu'il réside, théoriquement, dans l'éventuelle incapacité financière du client à respecter ses engagements. Or, la Société estime exceptionnelle la survenue de ce risque dans la mesure où les clients ont contracté un abonnement pour lequel le paiement se fait par prélèvement.

Les non-règlements résulteraient de la cessation d'activité d'un hôtel.

Au vu du grand nombre de clients, MULTIMICROCLOUD estime donc que ce risque affecte peu son activité.

- Le risque de change

MULTIMICROCLOUD ne réalise aucune transaction en devise étrangère, à la date de la présente note d'information.

Le risque de change n'a donc aucun impact sur les comptes de la Société.

4. L'ACTIVITE DE MULTIMICROCLOUD

4.1. L'activité

MULTIMICROCLOUD a mis au point un nouveau système de PMS spécialisé pour le Cloud.

PMS - Property Management System : système logiciel qui permet la gestion complète d'un l'hôtel.

- Réservation, en directe ou interfacée,
- Facturation,
- Gestion des débiteurs,
- Gestion de la relation client ...

MULTIMICROCLOUD va développer et commercialiser sur le marché mondial un nouveau système de gestion hôtelière complètement réécrit et repensé pour le Cloud « PMS All Inclusive ». Pour cela, la société capitalise sur les compétences acquises par MultiMicro et son PMS actuel.

MULTIMICROCLOUD a vocation à redonner à l'hôtelier l'entière maîtrise de son outil marketing client, tout en optimisant le coût de gestion.

La commercialisation du PMS est prévue pour 2018.

4.2. L'offre MMC : un logiciel unique « PMS All Inclusive »

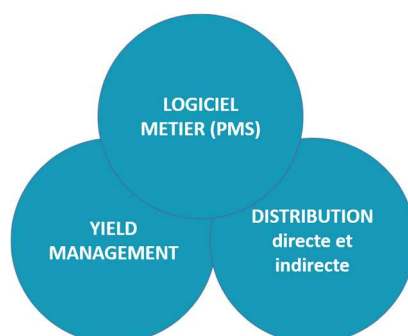
MMC propose une solution unique « all inclusive » sur le cloud, 3 métiers pour le prix d'1 permettant à l'hôtelier de :



Le « PMS All Inclusive » de MULTIMICROCLOUD est un logiciel de gestion hôtelière « nouvelle génération » qui permet à l'hôtelier d'assurer la gestion courante de l'hôtel (*PMS*), de gérer ses réservations (*Distribution*) mais surtout, d'optimiser son taux de remplissage (*Yield Management*) et donc son revenu journalier, par une gestion très fine du planning, sans avoir à passer par des intermédiaires.

4.2.1. La réponse MMC

Ce nouveau logiciel, le plus complet du marché et sans équivalent par son architecture et sa conception, en fait un produit unique sur son marché.

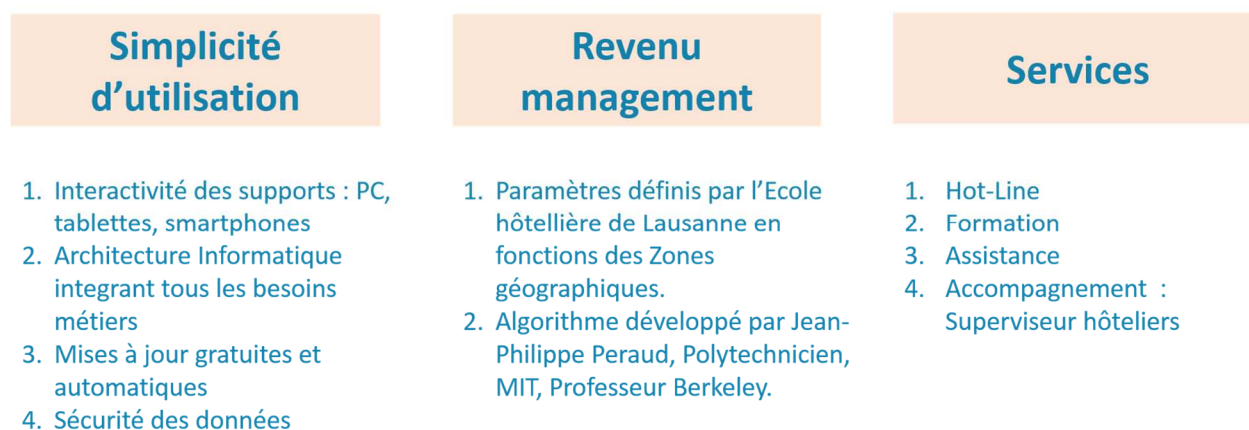


- ➔ MMC Cloud est le seul logiciel à intégrer toutes les fonctionnalités, y compris le Yield Management
- ➔ MMC Cloud est proposé moyennant un coût mensuel très bas (3€ / chambre/ jour), inférieur de 50% par rapport à la concurrence.
- ➔ 100% accessible sur le Cloud en mode SaaS, le logiciel permet l'exploitation de la puissance de calcul et de stockage de serveurs informatiques distants par l'intermédiaire d'internet, sans investissement matériel pour l'hôtelier.

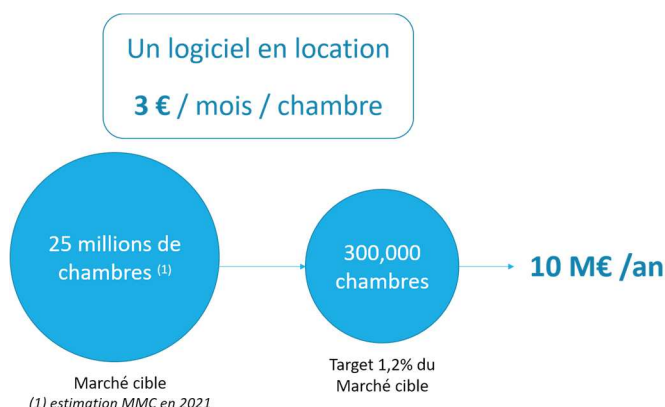
4.2.2. Les avantages du MMC « All Inclusive »

Le « PMS All Inclusive » a été **conçu autour d'une nouvelle architecture** intégrant les dernières technologies et, **d'une nouvelle conception** prenant en compte les évolutions des métiers de l'hôtellerie en faisant du Yield Management « tarification différenciée » le cœur du logiciel.

Le « PMS All Inclusive » de MMC va permettre à l'industrie hôtelière de relever le défi de l'adaptation aux nouvelles technologies, aux nouvelles habitudes de réservations, aux nouvelles habitudes de consommation tout en diminuant les coûts de gestion d'un hôtel.



4.2.3. Business Model



Le business model repose sur un abonnement mensuel à prix unique de 3€/ chambre/ mois incluant la mise à jour du logiciel et le service après-vente.

5. LE MARCHE ET LA CONCURRENCE

5.1. Le Marché de l'hôtellerie

L'offre hôtelière mondiale mondiale est supérieure à 22 millions de chambres homologuées (source Hospitality On 1^{er} juillet 2016).

L'offre hôtelière a ralenti sa croissance l'an dernier, selon l'étude annuelle du cabinet MKG Hospitality. Alors qu'il frôlait les 3% au cours des dernières années, le taux de progression ne dépasse pas les 1,2% sur l'ensemble de 2013.

A périmètre constant, le parc hôtelier mondial dans sa globalité (offre sous enseignes et les indépendants) **a gagné près de 200 000 chambres nettes.**

Contraction des indépendants

Les groupes hôteliers internationaux confirment leur leadership et s'inscrivent comme le principal moteur de la croissance. Sur la période, la progression de 3,2% de l'offre hôtelière sous enseignes a ainsi rattrapé la contraction du parc des établissements indépendants sur certains marchés matures. Avec quelques 240 000 chambres nettes supplémentaires, **l'offre des chaînes atteint ainsi les 7,85 millions de chambres au 1^{er} janvier 2014.**

Leadership des groupes anglo-saxons

Le classement mondial des groupes hôteliers en nombre de chambres, réalisé par MKG Hospitality, montre clairement la prépondérance des leaders anglo-saxons et leur longueur d'avance sur les autres acteurs du secteur. InterContinental Hotels Group (IHG) s'accroche ainsi à la 1^{ère} place du palmarès, suivi de près par Hilton Worldwide (2^{ème}), Marriott International (3^{ème}) et Wyndham Hotel Group (4^{ème}).

Les **quatre premiers groupes mondiaux** comptent tous **plus de 645 000 chambres** en exploitation. Il est surtout notable que tous **les groupes du Top 10** ont enregistré une croissance de leur offre et représentent **4,2 millions de chambres**

Montée en puissance des groupes asiatiques

La forte croissance du groupe Home Inns (plus de 42 000 chambres en un an) témoigne, quant à elle, de la poussée des acteurs asiatiques dans l'offre mondiale des chaînes hôtelières qui, à terme, pourrait modifier le paysage des leaders mondiaux.

A l'inverse, seuls deux groupes européens parviennent à se faire une place dans le Top 10 (IHG est 1^{er} et Accor 6^{ème}).

5.2. Le marché du Logiciel Professionnel

Un logiciel est un ensemble de programmes, procédés et règles, et éventuellement la documentation, relatifs au fonctionnement d'un ensemble de traitement de données (Larousse).

Selon Xerfi (« L'Édition du Logiciel » - juillet 2016), le marché du logiciel professionnel constitue 80% de l'édition logicielle de France.

Aux côtés de ventes de licences portant sur les logiciels, les solutions SaaS (Software as a Service) sur lequel est positionné MULTIMICROCLOUD représente un tiers du chiffre d'affaires de ventes de logiciels (source : EY/Syntec Numérique – Octobre 2015). Le logiciel en tant que SaaS est installé sur des serveurs

distants. Le Cloud Computing est l'idée d'utiliser des infrastructures informatiques (serveurs, stockage) de manière délocalisée. Cette évolution technique et de dématérialisation des hard et software implique un modèle de facturation non plus à la licence d'utilisation mais par un service en ligne rémunéré sous forme d'abonnement.

D'après le cabinet Forrester, 80% des logiciels utilisés le seront en mode SaaS d'ici 2018. En France d'après Xerfi, la croissance du chiffre d'affaires générée par le SaaS a été en croissance de 12,6 % pour atteindre 1,3 Mds €, soit 12 % du chiffre d'affaires de l'édition de logiciels en France.

Le marché de l'édition de logiciel est en croissance. Après 4% en 2015, elle est estimée à 5% en 2016 (Xerfi).

5.3. L'évolution du marché du PMS

Au cours des dernières années, la gestion d'un établissement hôtelier a considérablement évolué et les gérants peuvent profiter de nouvelles solutions logicielles baptisées PMS (Property Management Systems).

Grâce à ces systèmes de gestion hôtelière professionnelle qui intègrent tous les outils dont peut avoir besoin le personnel d'un établissement dans son activité quotidienne, des gains de temps et des réductions de coûts sont possibles.

Tout cela contribue ainsi à re-positionner le client au centre des attentions du personnel de l'hôtel puisque le temps économisé grâce au recours au logiciel sera du temps supplémentaire à accorder à la relation directe avec le client.

L'origine du « PMS All Inclusive » est née de l'idée de fournir un outil de gestion informatique permettant à l'industrie hôtelière de relever le défi de l'adaptation aux nouvelles technologies et aux nouvelles habitudes de consommation, tout en diminuant les coûts de gestion pour l'hôtelier.

Les besoins de l'hôtellerie dans le secteur du service informatique ont changé et ont vu l'apparition de nouveaux métiers tel que le Yield Management et le channel distribution. Aussi de nombreuses sociétés sont apparues pour répondre à ces besoins, mais de manière indépendante. MMC a l'ambition de tirer profit de cette mutation en étant le premier à intégrer les nouveaux métiers dans son PMS pour former un all inclusive.

Problématique du secteur hôtelier aujourd'hui :

1. Le **coût des services informatiques** d'un hôtel trop élevé, dû à la résistance des majors aux nouvelles technologies.
2. L'**absence d'offre intégrée** : le **nombre et la diversité des intervenants**, autour des services informatiques apparus suite à l'élargissement récents des offres métiers, engendrent des problèmes de communication et de compatibilité.
3. La **part de marché croissante des OTA** (Online Travel Agency) : difficultés d'exploitation des **fichiers** et des données clients (Big Data).

De 1985 à 1995, l'accueil du client

Jusqu'en 1995, la gestion d'un hôtel est centrée essentiellement autour de la réception. A cela, se sont ajoutées progressivement les fonctions de suivi des débiteurs et des comptes clients et la saisie des réservations.

De 1995 à 2005, l'arrivée du web

Cette décennie fait basculer le cœur du PMS du travail en réception à la réservation, ramenant le travail de l'hôtelier en amont : tout doit être préparé avant que le client se présente à l'accueil. De nouvelles fonctions voient le jour, avec l'essor de l'utilisation d'internet, telles que la réservation de chambres, le suivi client et la détermination de leurs préférences.

De 2005 à 2015, le web devient indispensable aux revenus des hôtels

Au cours de cette décennie le WEB, aujourd'hui devenu indispensable aux revenus des hôtels, devient le cœur de la gestion, et constitue la clé de la réussite d'une exploitation.

Le Yield Management - système de gestion des capacités disponibles largement utilisé dans les transports aériens pour les sièges de transport et maintenant de plus en plus utilisé dans l'hôtellerie pour les chambres et qui a pour but l'optimisation du chiffre d'affaires par une tarification en temps réel - fait son apparition.

A partir de 2015 : le Yield Management s'inscrit au cœur du système

Toutes les briques de gestion deviennent interdépendantes. Le cœur de la gestion hôtelière se déplace vers le Yield management et le suivi client.

C'est en affinant de plus en plus sa politique tarifaire que l'hôtelier générera le maximum de revenus.

5.4. Les acteurs du marché du PMS

Le marché du logiciel PMS est relativement éclaté avec de nombreux acteurs offrant des solutions, en full web ou traditionnels, par brique de gestion, qu'il s'agisse de la facturation, de la gestion clientèle, de la gestion des réservations, de la gestion des points de profits (Bar, Restaurant, Spa, téléphone), des interfaces web ...

Les concurrents sont principalement des gros acteurs internationaux du logiciel.

Principaux concurrents :

- **INfor Hospitality** Les logiciels INfor sont adaptés aux besoins spécifiques des hôteliers, qu'il s'agisse d'un hôtel indépendant, d'une petite chaîne ou d'une société internationale, permettant d'accélérer ses activités et simplifier les process hôteliers.

INfor a lancé HMS, un PMS en mode SaaS et forcément Cloud.

- ✓ Plus de 20 ans qu'Infor développe des solutions pour l'hôtellerie.
- ✓ Plus de 12 000 clients dans le secteur de l'hôtellerie
- ✓ Une offre d'assistance et d'implémentation dans plus de 100 pays
- ✓ Des bureaux dans 36 pays
- ✓ Une présence mondiale : Amériques, EMEA, APAC

- **Micros Fidélio France, filiale de Micros system Inc (racheté par Oracle en 2014)** propose une large gamme de solutions évolutives, modulaires et centralisées pour la gestion d'hôtels.

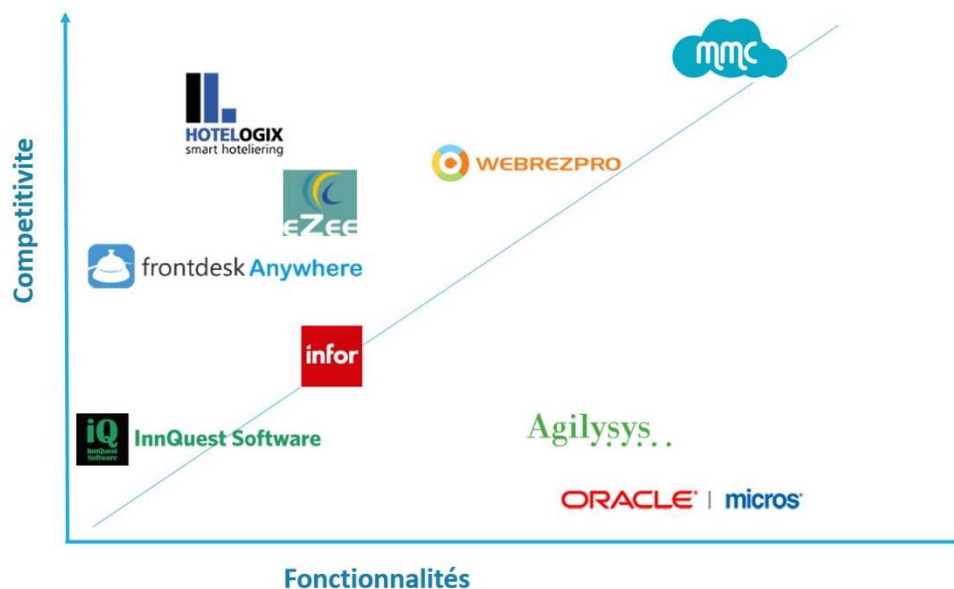
- ✓ Plus de 40 ans d'expérience
- ✓ Plus de 330 000 clients partout dans le monde
- ✓ Une présence dans plus de 180 pays

Son chiffre d'affaires avoisine les 1,5 Mds USD et détiendrait environ 20% du marché mondial.

- **Prologic First** propose une gamme de solutions de gestion hôtelières, a développé une offre *Cloud MyCloud Hospitality Suite* conçu pour les entreprises de toutes tailles. Il répond aux chambres d'hôtes, gîtes de safari, camps, activités nature stations, petits et moyens hôtels de taille, appartements de service et des propriétés haut de gamme.

Et aussi :

- **Agilysys (Coté sur le Nasdaq)** fournit des solutions logicielles de gestion des points de vente, de gestion des biens, des stocks et de l'approvisionnement, la gestion de la main-d'œuvre, l'analyse, de gestion des documents et des solutions mobiles et sans fil et des services innovants pour l'industrie hôtelière
- **Ezee Informatique** propose différents modules de modèles de gestion hôtelière. Présent dans 140 pays.
- **Frontdesk Anywhere**, propose un logiciel intégré de reporting des activités, la distribution en ligne et moteur de réservation.
- **Hotelogix** propose des solutions à tiroirs simples de gestion hôtelière. Hotelogix est utilisé par des indépendants comme des chambres d'hôtes, des hôtels de charme, des appartements, des chaînes hôtelières, des centres de villégiature, des motels et auberges de jeunesse, dans plus de 85 pays.
- **Innquest**, fournit des logiciels de gestion des motels / hôtels.
- **Protel**, en Allemagne, est le PMS leader sur son marché. Il a une approche pragmatique du Cloud puisque les fonctions sont transférées les unes après les autres, avec un système hybride entre le local et le Cloud.
- **Webrezpro**, propose une solution PMS sur cloud. A signé en mars 2016 un accord avec la société Pricematch, qui apporte une solution dans la gestion des recettes conçue pour les directeurs d'hôtel et les gestionnaires de revenus, qui lui permet de proposer une solution plus complète intégrant la gestion et l'optimisation de la tarification.



Il n'existe pas à aujourd'hui, à la connaissance de MULTIMICROCLOUD, d'acteur proposant une offre aussi complète que le « PMS All Inclusive » de MULTIMICROCLOUD. Aucun PMS n'a été écrit en totalité pour le Cloud avec la même architecture ni la même conception que le « PMS All Inclusive » MMC.

Aussi, il importe à MMC d'aller vite dans son développement afin de maintenir son avance concurrentielle.

LA STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

L'objectif de MULTIMICROCLOUD est de **devenir l'un des meilleurs fournisseurs de PMS dans le monde.**

MULTIMICROCLOUD, à travers son portefeuille de clients existants gère 10 000 chambres.

Son objectif à fin 2018 est de 100 000 chambres et de 250 000 en 2021, ce qui représentent environ 1% du marché.

MULTIMICROCLOUD adressera prioritairement les gestionnaires :

- **D'hôtels indépendants,**
- **De chaînes hôtelières,**
- **De résidences hôtelières,**
- **De Bed & breakfast**

Tout en favorisant un développement participatif des utilisateurs au nouveau logiciel.

5.5. Développement du logiciel

La réécriture du PMS pour le Cloud prendra entre 12 et 18 mois. Il a débuté en juillet 2016 et devrait être finalisée fin 2017.

Elle nécessite une équipe d'une petite vingtaine de personnes dont une partie, essentiellement des développeurs, est délocalisée (Madagascar, Ile Maurice). 5 permanents, composés de :

- 1 Directeur Commercial (Daniel Perry)
- 1 Directeur Technique (Jean-Pierre Peyrucq)
- 1 Ingénieur spécialisé dans l'administration des bases de données (SGBD)
- 1 Ingénieur spécialisé dans les développements Web
- 1 Infographiste de talent

assurent le démarrage du projet (construction de l'architecture, cahier des charges, pré-commercialisation...) et sont les seuls à avoir une vision de l'ensemble du projet, limitant ainsi les risques d'évasion technologique.

Les principales étapes prévisionnelles du développement :

- Avril 2017:
 - o Validation des outils et de l'architecture informatique retenue avec le développement des modules "facturation restaurant" et "reception". L'idée est de confirmer la capacité de la société à livrer le PMS courant juillet 2017.
 - o Yield et Revenue Management: Présentation des résultats de l'étude des besoins internationaux par Cindy HIO de l'Ecole Hôtelière de Lausanne et validation de l'intérêt d'une nouvelle solution adaptée aux différentes régions géographiques du monde et ainsi de la valeur ajoutée du PMS.
 - o Validation par l'Ecole Hôtelière de Lausanne de l'avancement de l'algorithme développé par Jean-Philippe PERAUD et de sa complète conformité avec les besoins du marché.
- Juillet 2017: PMS livrable en version Test chez quelques Hôteliers partenaires.
- Septembre 2017: PMS commercialisation avec le "booking engine".
- Décembre 2017: Logiciel MMC complet.

5.6. Stratégie marketing

L'objectif du plan marketing est d'informer les 300 000 directeurs d'hôtels dans le monde des nombreux avantages et performances du « PMS All Inclusive » de MMC face à la concurrence.

5.6.1. Les moyens de Communication

Les moyens de communication suivants seront mis en place :

1. Réalisation d'un site marchand performant permettant aussi de tester et d'acquérir le PMS MMC,
2. Envoi de mailing d'information à tous les hôtels,
3. Distribution à tous leurs anciens élèves par nos partenaires Ecoles Internationales d'hôtellerie,
4. Foires et Salons de l'hôtellerie,
5. Equipes de ventes par téléphone.

5.6.2. Les contrats de Partenariats

Même si le développement du nouveau logiciel se fera en plusieurs étapes distinctes, MULTIMICROCLOUD ne souhaite pas commercialiser son « PMS All Inclusive » avant la fin de son élaboration complète.

Aussi, pendant cette période de développement, les équipes de MMC vont s'attacher à signer un maximum de contrats de partenariats avec les hôtels et chaînes hôtelières afin qu'ils s'engagent sur la prise en location du « PMS All Inclusive ». En contrepartie de leurs engagements, MMC leur offre :

- Un suivi privilégié des étapes de développement : l'objectif est d'associer les utilisateurs de manière participative à la construction des briques logiciels,
 - ➔ S'assurer que l'outil réponde à leurs attentes,
 - ➔ Fidéliser / capter les clients.
- Une visibilité de leur hôtel dans toutes les communications faites par MMC,
- 6 mois d'abonnement gratuit, dès la mise en disponibilité du PMS,
- Une garantie de maintien du prix locatif du logiciel.

5.7. Plan de commercialisation

Afin d'atteindre son objectif de 250 000 chambres d'ici fin 2021, MMC va monter des équipes de ventes de 3 personnes autour de 2 opérateurs téléphoniques chargés de qualifier des contacts et d'un technico-commercial.

La première équipe commerciale sera recrutée sur le quatrième trimestre 2017. Les autres équipes seront constituées progressivement à partir de 2018.

Le déploiement de la solution sera fait avec un engagement d'abonnement sur une durée de 3 ans.

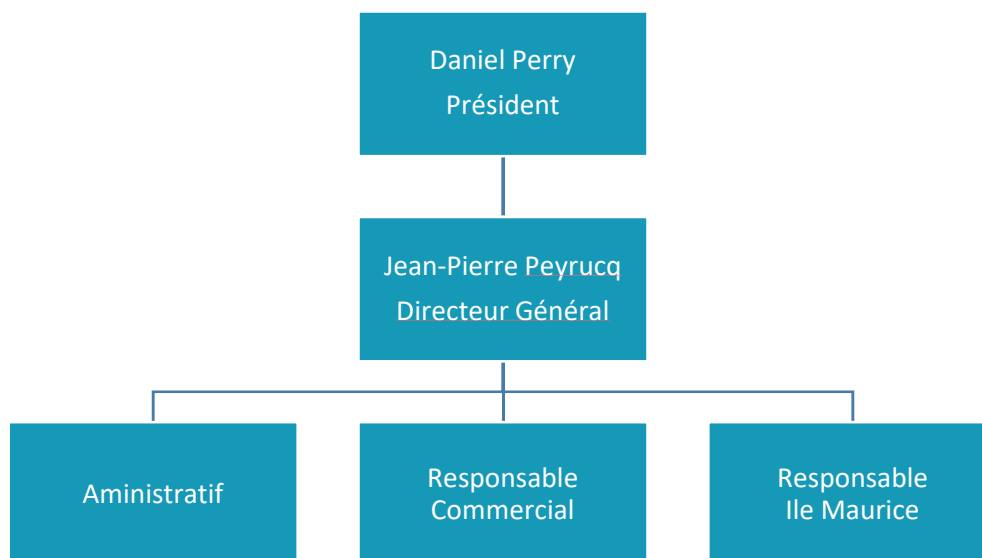
5.8. Investissements

Les besoins de financements de MULTIMICROCLOUD pour mener à bien le développement de son nouveau logiciel et la mise en place de son plan marketing sont les suivants pour les 3 ans à venir :

- Développement logiciel : 1 000 000 €
- Besoin en fonds de roulement, dépenses commerciales et marketing : 500 000 €.

6. ORGANISATION

6.1. Organigramme fonctionnel



6.2. Présentation du Management

JEAN-PIERRE PEYRUCQ

Chef d'entreprise et ingénieur en informatique, Jean-Pierre a écrit, développé et exploité depuis presque 30 ans son PMS MULTIMICRO. Il connaît les besoins du marché, notamment les évolutions techniques et celles du métier de l'hôtellerie. Ses idées sur la nouvelle technologie et la nouvelle conception du PMS sont un atout important pour se démarquer de la concurrence.

Il supervise le développement et les opérations.

HENRI HARLAND

Henri est un entrepreneur canadien possédant un MBA. Président fondateur et CEO de Neptune Technologies et Bioressources (compléments alimentaires) et ACASTIPHARMA (industrie pharmaceutique); compagnies dont il a assuré le financement public et la cotation sur les marchés du TSX et NASDAQ. Auparavant, il a introduit en bourse et dirigé plusieurs autres compagnies.

Grâce à sa grande expérience, il supervise les opérations financières et va faire préparer la SA MMC pour son IPO.

DANIEL PERRY

Entrepreneur et homme d'affaires, Daniel a une grande expérience de l'entreprise et des ventes dans différents domaines tels que l'agro-alimentaire, la mécanique aéronautique, l'immobilier, l'immobilier de loisirs et plus particulièrement l'hôtellerie; secteur qu'il connaît bien pour avoir exploité pendant 20 ans un hôtel 4 étoiles. Il a été ces 20 dernières années administrateur de plusieurs compagnies canadiennes cotées au NASDAQ et au TSX dans les secteurs informatiques, les compléments alimentaires et la pharmaceutique.

RICHARD MARGANNE

Titulaire d'une maîtrise en marketing, il a développé et commercialisé une gamme de compléments alimentaires au cours de ces 4 dernières années. Administrateur de plusieurs sociétés suisses, il apporte aujourd'hui ses compétences à différents partenaires. Son expérience est mise au service d'autres projets qu'il accompagne tout au long de leurs développements. Passionné par l'informatique, il est également impliqué dans un projet d'une application sociale par géolocalisation.

PAUL PEYRUCQ

A 30 ans, il revient de Moscou où il a mis un terme à une brillante carrière d'ingénieur chez Total, pour dynamiser et développer la société familiale qu'il connaît bien. C'est en son sein qu'il a amélioré sa formation informatique et sa connaissance du monde de l'hôtellerie. Il est en train de passer un MBA à l'Insead Singapour.

6.3. Actionariat

	% détention
Famille Peyrucq ¹	71,84 %
Famille Perry ²	7,74 %
Famille Harland ³	12,63 %
Autres investisseurs	7,79 %
	100%

1 : dont détention indirecte via les sociétés JP PORTMAN et MULTI MICRO

2 : dont détention indirecte via les sociétés YRREP, AH DA

3 : dont détention indirecte via les sociétés HARLAND INVESTISSEMENT

A la date d'inscription au Marché Libre, la société compte 26 actionnaires.

7. ANALYSE SWOT

Forces	Faiblesses
Expérience de 30 ans du marché du PMS hôtelier	Développement reste à faire : Le logiciel ne sera prêt dans sa globalité que fin 2017
Développement participatif : signature de contrats de partenariats en amont de la commercialisation pour tester au fur et à mesure l'avance de son nouveau logiciel	Taille de la société
Un produit unique, inexistant	
Opportunités	Menaces
Prendre rapidement des parts de marché par la pré commercialisation du PMS	L'arrivée d'acteurs proposant le même type de logiciel
Taille du marché	Risques opérationnels
Clientèle visible	Faibles barrières à l'entrée
Taux de renouvellement des outils logiciels	

8. INFORMATIONS RELATIVES A L'OPERATION

8.1. Inscription au Marché Libre d'Euronext Paris

Inscription au Marché Libre d'Euronext Paris

ISIN : FR0013230067 / Mnemo : MLMMC

Nombre de titres composant le capital : 19 000 000 actions avant augmentation de 0,014€ chacune

Nombre de titres cédés : 100 000

Vendeur : Daniel Perry

Prix de l'action : 0,25 €

Capitalisation boursière : 4,75 M€

Date de la première cotation : 1^{er} février 2017

Les personnes désirant participer à l'Offre devront déposer leurs ordres auprès d'un intermédiaire financier habilité en France, au plus tard le **1^{er} février 2017** à 10h00 (heure de Paris).

Date de règlement-livraison : 3 février 2017

Date du début des cotations : 2 février 2017

Listing Sponsor : CHAMPEIL ASSET MANAGEMENT

Membre de Marché Vendeur : TSAF

Service Financier : CIC Market Solutions

8.2. Capital Social (article 8 des statuts)

Le capital social est fixé à la somme de DEUX CENT SOIXANTE SIX MILLE (266.000) euros.

Il est divisé en DIX NEUF MILLIONS (19.000.000) actions de 0,014 €uro chacune, entièrement libérées et de même catégorie.

8.3. Augmentation du capital (article 9 des statuts)

8.3.1. *Le capital social peut être augmenté :*

- Soit par émission d'actions nouvelles, ordinaires ou de préférence, avec ou sans prime d'émission,
- Soit par majoration du montant nominal des titres de capital existants.

Il peut également être augmenté par l'exercice des droits attachés à des valeurs mobilières donnant accès au capital, dans les conditions prévues par la loi.

Les titres de capital nouveaux sont émis soit à leur montant nominal, soit à ce montant majoré d'une prime d'émission.

Ils sont libérés soit par apport en numéraire y compris par compensation avec des créances liquides et

exigibles sur la Société, soit par apport en nature, soit par incorporation de réserves, bénéfiques ou primes d'émission, soit en conséquence d'une fusion ou d'une scission.

Ils peuvent aussi être libérés consécutivement à l'exercice d'un droit attaché à des valeurs mobilières donnant accès au capital comprenant, le cas échéant, le versement des sommes correspondantes.

8.3.2. L'Assemblée générale extraordinaire est seule compétente pour décider une augmentation de capital.

8.3.2.1. Délégation de pouvoir

Elle peut déléguer au Conseil d'administration le pouvoir de réaliser les augmentations qu'elle aura décidé, pour une durée qui ne peut excéder 5 ans dans la limite du plafond qu'elle fixera.

8.3.2.2. Délégation de compétence

Elle peut déléguer cette compétence au Conseil d'administration pour une durée qui ne peut excéder 26 mois dans la limite d'un montant qu'elle fixera.

Dans la limite de la délégation donnée par l'Assemblée générale, le Conseil d'administration dispose des pouvoirs nécessaires pour fixer les conditions d'émission, constater la réalisation des augmentations de capital qui en résultent et procéder à la modification corrélative des statuts.

Il peut être décidé de limiter une augmentation de capital à souscrire en numéraire au montant des souscriptions recueillies, dans les conditions prévues par la loi.

Les émissions de valeurs mobilières donnant accès au capital ou donnant droit à l'attribution de titres de créances régies par l'article L. 228-91 du Code de commerce sont autorisées par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires conformément aux articles L. 225-129 à L. 225-129-6 du Code de commerce.

Celle-ci se prononce sur le rapport du Conseil d'administration et sur le rapport spécial du Commissaire aux comptes.

8.3.2.3. Droit préférentiel de souscription

En cas d'augmentation par émission d'actions à souscrire en numéraire ou émission de valeurs mobilières donnant accès au capital ou donnant droit à l'attribution de titres de créances, un droit de préférence à la souscription de ces actions est réservé aux propriétaires des actions existantes, dans les conditions légales. Par dérogation expresse aux dispositions de l'article L 228-11, al. 5 du Code de commerce, les actions de préférence sans droit de vote auxquelles est attaché un droit limité aux dividendes, aux réserves, ou au partage de l'actif de liquidation conserveront leur droit préférentiel de souscription.

Toutefois les actionnaires peuvent renoncer à titre individuel à leur droit préférentiel et l'assemblée générale extraordinaire peut décider, dans les conditions prévues par la loi, de supprimer ce droit préférentiel de souscription.

L'Assemblée générale extraordinaire peut décider ou autoriser le Conseil d'administration à réaliser une réduction du capital social.

8.4. Forme des actions (article 13 des statuts)

Les actions entièrement libérées sont nominatives ou au porteur identifiable au choix de l'actionnaire.

Elles donnent lieu à une inscription en compte dans les conditions et selon les modalités prévues par la loi.

La Société est en droit de demander à tout moment, dans les conditions fixées par la réglementation en vigueur, à l'organisme chargé de la compensation des titres, le nom ou, s'il s'agit d'une personne morale, la dénomination, la nationalité et l'adresse des détenteurs de titres conférant immédiatement ou à terme le droit de vote dans ses propres Assemblées d'actionnaires, ainsi que la quantité des titres détenus par chacun d'eux et, le cas échéant, les restrictions dont les titres peuvent être frappés.

8.5. Transmission des actions (article 15 des statuts)

Les actions sont librement négociables.

Elles se transmettent par virement de compte à compte sur instructions signées du Cédant ou de son représentant qualifié.

Les actions sont négociables dès leur émission, c'est-à-dire dès l'immatriculation de la Société au Registre du Commerce et des Sociétés ou en cas d'augmentation de capital, dès que cette dernière est devenue définitive.

Les actions d'apport ne sont négociables que deux ans après l'accomplissement de la même formalité, sous réserve des exceptions prévues par la Loi. Pendant ce délai, elles peuvent cependant être cédées par les voies civiles en observant les formalités prévues à l'article 1690 du Code civil.

8.6. Droits et obligations attachés aux actions (article 14 des statuts)

1 - Chaque action donne droit dans les bénéfices et l'actif social à une part proportionnelle à la quotité du capital qu'elle représente.

2 - Les actionnaires ne sont responsables des pertes qu'à concurrence de leurs apports. Les droits et obligations attachés à l'action suivent le titre dans quelque main qu'il passe. La propriété d'une action comporte de plein droit adhésion aux statuts et aux décisions des assemblées générales.

3 - Les héritiers, créanciers, ayants droit ou autres représentant d'un actionnaire ne peuvent requérir l'apposition de scellés sur les biens et valeurs de la Société, ni en demander le partage ou la licitation. Ils ne peuvent en aucun cas s'immiscer dans les actes de son administration. Ils doivent pour l'exercice de leurs droits s'en remettre aux inventaires sociaux et aux décisions des assemblées générales.

4 - Chaque fois qu'il sera nécessaire de posséder plusieurs actions pour exercer un droit quelconque, ou encore en cas d'échange, de regroupement ou d'attribution d'actions, ou en conséquence d'une augmentation ou d'une réduction du capital, d'une fusion ou de toute autre opération, les titulaires d'actions isolées ou en nombre inférieur à celui requis ne pourront exercer ce droit qu'à la condition de faire leur affaire personnelle du regroupement et, le cas échéant, de l'achat ou de la vente des actions nécessaires.

5 - Les actions ayant une valeur nominale inférieure ou égale à un montant fixé par décret en Conseil d'Etat peuvent être regroupées. Ces regroupements sont décidés par les assemblées générales d'actionnaires dans les conditions prévues pour la modification des statuts et selon les dispositions réglementaires.

Ils comportent l'obligation, pour les actionnaires, de procéder aux achats ou aux cessions d'actions nécessaires pour réaliser le regroupement.

Si le ou les actionnaires ayant pris cet engagement et ne le remplissent pas, les opérations de regroupement peuvent être annulées à la demande de tout intéressé. Dans ce cas, les achats et les ventes de rompus peuvent être annulés à la demande des actionnaires qui y ont procédé ou de leurs ayants cause, à l'exception des actionnaires défaillants, sans préjudice de tous dommages-intérêts s'il y a lieu.

La valeur nominale des actions regroupées ne peut être supérieure à un montant fixé par décret en Conseil d'Etat.

Pour faciliter ces opérations, la Société doit, avant la décision de l'assemblée générale, obtenir d'un ou de plusieurs actionnaires l'engagement de servir pendant un délai de deux ans, au prix fixé par l'assemblée, la contrepartie tant à l'achat qu'à la vente des offres portant sur les rompus ou des demandes tendant à compléter le nombre de titres appartenant à chacun des actionnaires intéressés.

A l'expiration du délai fixé par le décret, les actions non présentées en vue de leur regroupement perdent leur droit de vote et leur droit au dividende est suspendu.

Les dividendes dont le paiement a été suspendu sont, en cas de regroupement ultérieur, versés aux propriétaires des actions anciennes dans la mesure où ils n'ont pas été atteints par la prescription.

Lorsque les propriétaires de titres n'ont pas la libre administration de leurs biens, la demande d'échange des anciens titres et les achats ou cessions de rompus nécessaires pour réaliser le regroupement sont assimilés à des actes de simple administration, sauf si les nouveaux titres sont demandés sous la forme au porteur en échange de titres nominatifs.

Les titres nouveaux présentent les mêmes caractéristiques et confèrent de plein droit et sans l'accomplissement d'aucune formalité les mêmes droits réels ou de créance que les titres anciens qu'ils remplacent.

Les droits réels et les nantissements sont reportés de plein droit sur les titres nouveaux attribués en remplacement des titres anciens qui en sont grevés.

6 - Sauf interdiction légale, il sera fait masse, au cours de l'existence de la Société ou lors de sa liquidation, entre toutes les actions des exonérations et imputations fiscales ainsi que de toutes taxations susceptibles d'être supportées par la Société, avant de procéder à toute répartition ou remboursement, de telle manière que, compte tenu de la valeur nominale et de leur jouissance respectives, les actions de même catégorie reçoivent la même somme nette.

8.7. Autres titres donnant accès au capital

Le Conseil d'administration du 10 novembre 2016 par délégation de compétence octroyée par l'Assemblée Générale du 1^{er} août 2016 a émis 1 000 000 de Bons de Souscription d'Actions (BSA) dont les modalités sont les suivantes :

- Prix de souscription : 0,25 €
- Parité : 1/1
- Echéance : 11 novembre 2019
- Exerçable en 1 fois et en totalité
- Jouissance des actions nouvelles : Courante
- Dilution potentielle des actionnaires de la société en cas d'exercice des BSA : 5%

Porteurs des BSA :

- HARLAND Investissement, représentée par Xavier HARLAND : 400 000
- MULTIMICRO SAS : 400 000
- Autres : 200 000

9. NOTE DE VALORISATION

La valorisation de la société a été réalisée par CHAMPEIL ASSET MANAGEMENT sur la base des éléments prévisionnels fournis par la société, non validés par CHAMPEIL ASSET MANAGEMENT et réalisés sous la seule responsabilité de MULTIMICROCLOUD. Cette valorisation a pour objet de justifier le prix proposé lors de la cotation directe.

9.1. Business Plan

Compte de résultat					
	2017	2018	2019	2020	2021
Chiffre d'affaires	336 000	1 251 450	3 847 950	6 430 950	9 020 000
<i>Taux de croissance CA (en %)</i>		<i>272%</i>	<i>207%</i>	<i>67%</i>	<i>40%</i>
CA PMS	-	891 450	3 487 950	6 070 950	8 700 000
CA MMC	336 000	360 000	360 000	360 000	320 000
- Cout serveur	-	29 685	116 148	202 164	289 712
= Marge brute	336 000	1 221 765	3 731 802	6 228 786	8 730 288
<i>Marge brute</i>	<i>100%</i>	<i>98%</i>	<i>97%</i>	<i>97%</i>	<i>97%</i>
- Dépenses opérationnelles	854 161	1 675 810	3 032 951	4 156 232	6 430 000
<i>Dépenses opérationnelles(en % du CA)</i>	<i>254%</i>	<i>134%</i>	<i>79%</i>	<i>65%</i>	<i>71%</i>
Masse salariales + charges	272 640	1 005 306	2 102 599	2 997 064	4 500 000
<i>Masse salariales + charges (en % du CA)</i>	<i>81,14%</i>	<i>80,33%</i>	<i>54,64%</i>	<i>46,60%</i>	<i>49,89%</i>
Marketing - Publicité	23 520	87 604	269 352	450 168	950 000
<i>Marketing - Publicité (en % du CA)</i>	<i>7,00%</i>	<i>7,00%</i>	<i>7,00%</i>	<i>7,00%</i>	<i>10,53%</i>
Contrat commerciaux et techniques	205 000	300 000	342 000	342 000	630 000
<i>Contrat commerciaux et techniques (en % du CA)</i>	<i>61,01%</i>	<i>23,97%</i>	<i>8,89%</i>	<i>5,32%</i>	<i>6,98%</i>
Contrat EHL & mathématicien	35 000				
<i>Contrat EHL & mathématicien (en % du CA)</i>	<i>10,42%</i>				
Autres charges	318 001	282 900	319 000	367 000	350 000
<i>Dépenses autres actifs courants (en % du CA)</i>	<i>94,64%</i>	<i>22,61%</i>			
= Résultat opérationnel	- 518 161	- 454 045	698 851	2 072 554	2 300 288
<i>Marge opérationnelle</i>	<i>-154,21%</i>	<i>-36,28%</i>	<i>18,16%</i>	<i>32,23%</i>	<i>25,50%</i>
- Dotation aux amortissements	53 750	84 600	84 600	84 600	84 600
- Impôts	-	-	-	386 021	742 255
= Résultat net	- 571 911	- 538 645	614 251	1 601 933	1 473 433
<i>Marge nette</i>	<i>-170,21%</i>	<i>-43,04%</i>	<i>15,96%</i>	<i>24,91%</i>	<i>16,34%</i>

9.2. Valorisation par les Discounted Cash Flow

9.2.1. Principales hypothèses

Nous retenons une croissance soutenue pour les prochaines années pour tenir compte du déploiement national et international de l'entreprise et de leur logiciel basé sur une technologie innovante (cloud) qui leur confère un avantage concurrentiel.

Hypothèses retenues :

- 1 - Taux de croissance à l'infini de 2 %.
- 2 - Coût des serveurs : 3% du CA.
- 3 - Marge d'EBE avec un niveau normatif de 35%, supérieure à la marge sectorielle, compte tenu du Business Model de la société (Source INSEE : marge EBE de 22,7% pour l'Édition de logiciels et 16,3% pour les autres activités de réalisations de logiciels).
- 4 - Le BFR normatif de 5%.
- 5 - 2017 : augmentation de capital de 750 K€.

9.2.2. Taux d'actualisation

Nous avons retenu un coût moyen pondéré du capital de 13,8 % basé sur :

- Un taux sans risque à 0,80 %.
- Une prime de risque de marché à 6,5 %.
- Un bêta spécifique de 2 plus élevé que celui observé dans le secteur (bêta de 1), afin de tenir compte du risque du déploiement du logiciel et de la gestion de la forte croissance.
- Taux d'imposition de 33%.

9.2.3. Tableau de flux de trésorerie

FLUX DE TRESORERIE						
	2017	2018	2019	2020	2021	NORMATIF
Chiffre d'Affaires	336 000	1 251 450	3 847 950	6 430 950	9 020 000	9 200 400
EBE	- 518 161	- 454 045	698 851	2 072 554	2 300 288	3 220 140
- Dotations aux amortissements	53 750	84 600	84 600	84 600	84 600	100 000
Résultat d'Exploitation	- 571 911	- 538 645	614 251	1 987 954	2 215 688	3 120 140
- Imposition	- 188 731	- 177 753	202 703	656 025	731 177	1 029 646
NOPAT (profit net après imposition)	- 383 180	- 360 892	411 548	1 331 929	1 484 511	2 090 494
+ toutes dotations aux amortissements	53 750	84 600	84 600	84 600	84 600	100 000
BFR	2 824	120 677	163 716	- 139 252	- 29 242	460 020
- Variation du BFR	2 824	117 853	43 039	- 302 968	110 010	50 000
- Investissements nets	312 000	-	-	-	-	100 000
Flux de trésorerie	- 644 254	- 394 145	453 109	1 719 497	1 459 101	2 040 494
Taux d'actualisation	0,88	0,77	0,68	0,60	0,52	0,46
Flux de trésorerie actualisés	- 566 129	- 304 349	307 451	1 025 256	764 494	939 467

Valorisation des cash flows en EUR - 12/2017

Coût moyen pondéré du capital / WACC	13,80%
Taux de croissance à l'infini	2,0%
Somme des cash flows actualisés	2 166 191
Valeur terminale	7 961 588
Valeur terminale actualisée	3 665 609
Trésorerie nette	250 000
Valeur post monnaie	6 081 800
Augmentation de capital après IPO	750 000
Valorisation Capitaux propres pré-monnaie	5 331 800

Avec une valorisation retenue de 4,75 M€, cela représente une décote de 11 % par rapport à la valorisation obtenue par la méthode des Discounted Cash Flows ;

9.3. Valorisation par la méthode des comparables

9.3.1. Comparables sélectionnés

L'entreprise MULTIMICROCLOUD développe et met à disposition des logiciels de gestion hôtelière. Nous avons donc porté notre attention sur deux secteurs spécifiques permettant d'appréhender au mieux l'environnement économique dans lequel évolue l'entreprise. Le premier secteur retenu est spécialisé dans les logiciels, le second est la réservation d'hôtels en ligne.

Parmi le secteur de logiciels :

- CEGID GROUP : Editeur de logiciels de gestion destinés aux entreprises et aux cabinets d'experts comptables.
- DL SOFTWARE : Entreprise spécialisée dans l'édition et la commercialisation de logiciels de gestion à destination de PME.
- GENERIX : Editeur de logiciels et de services applicatifs, propose des solutions de commerce collaboratif permettant d'optimiser le coût de disponibilité des biens de consommation afin d'augmenter les ventes.
- MEDAYS : Editeur de logiciels médicaux à destination des établissements de santé publics et privés.

Parmi le secteur des services de réservations en ligne :

- TRIP ADVISOR INC. : Site d'informations de voyages en ligne, le site propose des informations détaillées et permet la comparaison de tarifs et de calcul de prix (chambres d'hôtel, billets d'avion...).
- THE PRICELINE GROUP : Agence de voyage en ligne, sa principale filiale est booking.com spécialisée dans la réservation d'hébergements (hôtels, chambres d'hôtes, appartements, villas...).
- EXPEDIA : Site de réservation de voyages en ligne : billets d'avions, spectacles, réservations d'hôtels.

SYNTHESE COMPARABLES

Au 31/08/2016	Capitalisation (M€)	VE/CA		TMCA CA	VE/EBITDA		TMCA EBITDA
		2017e	2018e		2017e	2018e	
EXPEDIA	18035	1,92	1,7	12,81%	9,69	8,16	12,87%
TRIP ADVISOR	7039	3,89	3,54	19,52%	16,33	13,87	29,84%
PRICELINE GROUP	71035	5,95	5,18	14,87%	15,56	13,45	14,94%
Moyenne	32 036	3,92	3,47	15,73%	13,86	11,83	19,22%
CEGID GROUP	595	1,85	1,77	6,42%	6,4	6,04	8,76%
DL SOFTWARE	81	1,09	1,04	-1,03%	6,9	5,89	2,11%
GENERIX	70	0,9	0,85	5,96%	9,89	8,47	26,05%
MEDASYS	15	0,81	0,77	12,35%	3,52	3,41	21,44%
Moyenne	190	1,16	1,11	5,93%	6,68	5,95	14,59%

9.3.2. Méthode

Nous avons tout d'abord calculé les ratios VE/CA et VE/EBITDA pour chaque valeur du groupe de comparables de chacun des secteurs, puis en avons déterminé la moyenne. Ce ratio moyen nous donne une indication sur la valorisation qui s'applique à des sociétés cotées comparables à MULTIMICROCLOUD dans deux secteurs distincts. Compte tenu de la forte croissance attendue de MULTIMICROCLOUD, nous avons tenu compte d'un facteur de croissance lié à chaque entreprise (grâce au taux de croissance moyen annualisé : TMCA) que nous avons appliqué à notre échantillon et à la valeur induite de la société. Enfin, nous utilisons l'abaque d'Éric Eugène Grena qui nous fournit la décote de taille à appliquer en rapportant la capitalisation de MULTIMICROCLOUD à la capitalisation moyenne des comparables. Nous avons valorisé l'entreprise par rapport à chacun des deux secteurs. Néanmoins le cœur de métier de l'entreprise est le développement de logiciels c'est pourquoi lors de la valorisation finale un coefficient de pondération de 0,8 sera appliqué à la valorisation issue du secteur logiciels et de 0,2 pour le secteur de la réservation d'hôtels en ligne. Compte tenu de résultats d'exploitation négatifs en 2017 et 2018, nous avons fait le choix d'utiliser uniquement des multiples de CA.

9.3.3. Valorisation avec les ratios de chaque secteur

1 Secteur logiciels

	Comparables	MMC	VE	Valorisation avant décote	Capi/Capi comparables	Décote d'Abaque	Valorisation	
VE/CA	2017e	1,16	18,20	6 115 112	6 365 112	2,50%	-26 %	4 710 183
	2018e	1,11	17,34	5 825 795	6 075 795	2,50%	-26 %	4 496 088
TMCA CA		5,93%	158,66%					
						Moyenne VE		4 603 136

2 Secteur de réservation en ligne

	Comparables	MMC	VE	Valorisation avant décote	Capi/Capi comparables	Décote d'Abaque	Valorisation	
VE/CA	2017e	3,92	23,12	7 768 221	8 018 221	0,03%	-34 %	5 292 026
	2018e	3,47	20,49	25 636 350	25 886 350	0,03%	-34 %	17 084 991
TMCA CA		15,73%	158,66%					
						Moyenne VE		11 188 509

3 Synthèse

	Valorisation	Pondération
Secteur logiciels	4 603 136	70%
Secteur réservation en ligne	11 188 509	30%
Valeur Post-monnaie :	6 578 748	
Augmentations de capital après IPO:	750 000	
Valorisation capitaux propres pré-monnaie	5 828 747	

Avec une valorisation retenue de 4,75 M€, cela représente une décote de 19 % par rapport à la valorisation obtenue par la méthode des comparables.

9.4. Références aux dernières opérations en capital de la société

En novembre 2016, la société a réalisé une augmentation de capital en numéraire de 250 000 Euros par émission de 1 000 000 actions nouvelles à 0,25 €, sur la base d'une valorisation pré monnaie de 4,5 M€, valorisation de référence retenue pour le cours de la première cotation au Marché Libre d'Euronext Paris.

9.5. Synthèse

	en €	Pondération
DCF	5 331 800	60%
Comparables	5 578 748	20%
Opérations sur le capital	4 750 000	20%
Valorisation CP Pré-monnaie	5 264 749	

Compte tenu du profil de croissance de la société, en décalage par rapport aux comparables, nous avons surpondéré la valorisation DCF et avons tenu compte des transactions récentes sur le capital.

La valorisation des capitaux propres pré-monnaie s'établit à 5,264 M€, soit 0,277 € par action.

A 4,75 M€ (0,25 € par action), la décote offerte à l'inscription au Marché Libre est de 10 %.

Remarque : un million de BSA permettant de souscrire à 1 000 000 d'actions à 0,25 € pourrait entraîner une dilution de 5% aux actionnaires de la société.

10.INFORMATIONS FINANCIERES

La société ne dispose de comptes, compte tenu de sa création récente (2016).

Les comptes clôturant au 31 décembre 2016, portant sur un exercice raccourci n'ont pas encore été établis et certifiés.