

## RAPPORT DE GESTION SUR LES COMPTES ANNUELS STATUTAIRES ARRETES AU 31.12.2018

Nous avons l'honneur de vous présenter le rapport de gestion relatif aux activités de notre société pour l'exercice comptable se clôturant le 31 décembre 2018 et de soumettre à votre approbation les comptes annuels arrêtés à cette même date.

### 1/ Situation de l'entité durant l'exercice écoulé

En ce qui concerne le résultat, l'exercice 2018 s'est très considérablement amélioré par rapport à l'exercice précédent.

Comme vous pourrez le constater, nous clôturons l'exercice par un **bénéfice de 770 K€** alors que pour **2017 nous avons une perte de 66 K €**, et que **2016 se terminait sur une perte de 566 K€**.

Le bénéfice de cette année résulte essentiellement d'une augmentation de Chiffre d'affaires lié aux acquisitions antérieures de filiales qui continuent à porter leurs fruits mais surtout à l'acquisition début du second semestre d'un groupe Belge important dans le domaine de la publication venant compléter une acquisition dans le même domaine. Egalement aux résultats de nos filiales en nette amélioration. Nous vous proposons de reporter le bénéfice de sorte que le résultat reporté se présente de la manière suivante :

Perte de l'exercice 2017 reportée :	-1.997 K€
Bénéfice de l'exercice 2018 :	+ 770 K€
	-----
<b>Perte totale reportée au 31.12.2018 :</b>	<b>-1.227 K€</b>

### REGLES D'EVALUATION.

Les **frais d'établissement et d'augmentation de capital** sont considérés comme des frais faisant partie intégrante de l'exercice en cours et ne sont donc plus amortis.

Les **immobilisations incorporelles** consistent essentiellement en licences informatiques ; elles sont amorties à concurrence de 25% l'an.

Les **immobilisations corporelles** sont amorties de la manière suivante :

- Matériel de bureau 20%, soit 5 ans,
- Téléphone et GSM 33%, soit 3 ans,
- Matériel informatique 33%, soit 3 ans,
- Développement du site internet 25%, soit 4 ans,
- Matériel roulant 20%, soit 5 ans,
- Aménagements 20%, soit 5 ans.

Les **immobilisations financières** font l'objet d'une réévaluation annuelle selon l'application de la formule suivante :

**Capitaux propres de la filiale à la date de clôture + (6.5 x EBITDA budgété sur l'exercice suivant)**

Cette formule est prudente dans la mesure où un groupe comme le nôtre se négocie entre 10 et 12 fois son EBITDA...

En ce qui concerne la rubrique « immobilisations financières », notons également que, au cours de l'exercice 2018, notre société a procédé aux adaptations et/ou modifications suivantes :

- Nous avons acquis les 1.96 % d'Innovation restant par le rachat de 2 x 73 actions par le biais d'une cession de créance envers les anciens détenteurs et qui ont quittés la société  
Vivactis Innovation. Cette opération qui s'est déjà déroulée en 2017 pour 73 actions permet ainsi de détenir comme prévu 2.94 % du capital de Innovation directement par Newton 21 Europe Sa.  
Ces opérations se font faites SANS sortie de cash, par apurement de la dette envers NEWTON 21 des trois personnes concernées.
- Finalisation de l'acquisition du groupe RMN dont les longues négociations avaient commencés en 2017 pour se terminer par le rachat par Newton 21 de 100 % du groupe en juillet. Le groupe RMN est composé de 4 entités : Reflexion Medical Network ( RMN ) , Gambel, O com et Communication Avenue
- L'Acquisition de Simed à Madrid, en Espagne en avril 2018 avec acquisition directe de 60 % directement par NEWTON 21 et 15 % par Euromedice (détenue à 87 %) dans le domaine du digital SANTE.
- Participation dans le capital de Media For Health en Italie en mars 2018 pour 25 % soit 125.000 euro pour augmenter notre position sur le marché Italien
- Acquisition en octobre du groupe HM3A par le biais du groupe RMN devenue notre filiale depuis juillet 2018
- Fin 2018 nous avons acquis 20 % de participation supplémentaire dans Euromedice (Spain) pour atteindre 87.10 %

## **2/ EVOLUTION PREVISIBLE**

### **- RAPPEL DES ELEMENTS DE BASE DE LA STRATEGIE DU GROUPE.**

Notre stratégie consiste à développer, en Europe, de manière cohérente et intégrée, par acquisition ou création d'entreprises, un groupe fort sur un ensemble de métiers liés au marché de la santé au sens large et marginalement aux métiers de conseils en marketing et communication au sens large.

La réussite de cet objectif dépend de notre capacité à créer des centres de compétences capables de transmettre à l'ensemble du groupe, les fondamentaux nécessaires à l'implémentation des expertises propres à ces métiers.

Il faut donc que ces centres de compétences disposent des ressources humaines, de la maîtrise de la langue et de la capacité à s'adapter à une démarche internationale et multiculturelle.

Aujourd'hui, nous sommes armés plus que jamais pour continuer, en 2019, 2020 et 2021, l'expansion de notre groupe par d'autres acquisitions déjà encours durant le premier semestre 2019

L'expansion de nos activités de conseil au marché de la santé et bien-être s'est concrétisée de la manière suivante :

- En Italie, à MILAN, ceci s'est concrétisé en mars 2018 par une prise de participation chez VIVACTIS-MEDIA 4 Health de 25%, par augmentation de capital. Avec une option sur 26% supplémentaires au moins dans les deux ans voire une acquisitions des 75 % restants en 2019
- Afin de conforter notre place de numéro un de conseil au marché de la santé en Espagne,

Dont 15% via Euromedice.

Nous avons acquis à MADRID d'une entreprise de DIGITAL Health (simed)

Cette opération s'est conclue fin avril 2018 par une prise de participation de 75%.

Cette acquisition est la quatrième sur le marché Espagnol augmentant notre présence déjà dominante sur le marché

- L'acquisition du groupe RMN dont les longues négociations avaient commencés en 2017 pour se terminer par le rachat à 100 % du groupe en juillet composé de 4 entités : Reflexion Medical Network ( RMN) , Gambel, O com et Communication Avenue. Ce qui positionne le groupe en leader du marché sur le segment de la presse santé destiné aux médecins
- Acquisition en octobre du groupe HM3A par le biais du groupe RMN nous permettant ainsi de mettre un pied dans le marché du Market Access et du réglementaires
- Nous poursuivrons en 2019 cette politique d'acquisitions ciblées afin d'amener le groupe à continuer sa croissance et de devenir un acteur majeur en Europe

De même, nous n'avons cessé d'améliorer la communication et les échanges entre chaque entité du groupe pour que les clients des uns deviennent les clients des autres.

Stratégie qui porte ses fruits, en 2018 par le gain de deux budgets internationaux :

Omnicell et EDIM...d'autres suivent.

#### **- LES EVENEMENTS MARQUANTS POUR NEWTON 21 EUROPE SA.**

Avant de commenter les résultats de 2018, il y a lieu de revenir sur les évènements importants qui se sont déroulés au cours de l'exercice et qui ont ou auront un impact sur les résultats futurs du groupe.

2018 a été une année exceptionnelle de croissance externe ET interne, ce qui explique le chiffre d'affaire de **2.311 K€** contre 1.228 K€ en 2017 par rapport à 526 k€ pour 2016, de 485 K€ en 2015.

Pour l'exercice se clôturant le 31.12.2018 nous terminons l'année sur un bénéfice de **770 K€** contre une perte de 66 K€ en 2017 qui s'explique par les éléments suivants :

- Finalement l'impact en dividendes et management fees de l'acquisition de INNUO, Euromedice, Lexic et de notre dernière acquisition la plus importante soit le groupe RMN a porté ses fruits ainsi que le résultat de nos autres filiales.
- Diminution des frais financiers courants
- Et ceci malgré la non distribution de dividendes des filiales Belges (en prévision de leurs besoins de financement dans le cadre de leur croissance 2019/2020)

Ceci nous permet de constater un résultat courant positif avant impôt en **2018 de 770 k€, versus en 2017, de – 66 K€ versus – 566 K€ en 2016.**

Le groupe en 2019 s'est et va considérablement se renforcer :

- Plusieurs acquisitions sont en cours de négociation en Belgique, en Espagne, en France et Italie
- La croissance interne sera soutenue surtout en Franc. 2019 sera meilleure que 2018
- En Espagne, Vlvactis Innuo profitera largement du gain de 2 lancements internationaux
- La mise en place de la plateforme JUICEVIVACTIS avec les partenaires US nous a permis en février 2019 de gagner le lancement en Europe de 2 vaccins. Plusieurs compétitions /consultations sont en cours et devraient déboucher sur l'un ou l'autre lancement supplémentaire
- Les synergies entre les entreprises belges nouvellement acquises en 2018 doivent commencer à porter leurs fruits au second semestre de 2019

- Le lancement de produits innovants, tel que la plateforme de congrès virtuel 3D lié à une plateforme d'e-learning, donne une image d'innovation au groupe et participe à sa croissance interne.

En ce qui concerne le résultat financier, il a diminué par rapport à l'exercice précédent :

- en 2018, -196 K
- en 2017, - 54 K,
- en 2016, + 195K
- en 2015, - 625 K

Cette variation résulte principalement de la réduction de valeurs actée sur la participation dans Vivactis UK, qui n'a, à ce jour, plus d'activité

Notez que les obligations convertibles sont toujours génératrices d'intérêts à concurrence de 5% l'an et qu'une seconde opération de créations d'obligations convertibles a été réalisée en 2018 par la conversion des comptes courants actionnaires composés aussi bien des avances et intérêts sur ces mêmes montants que d'avances en cash par les actionnaires pour en arriver à un montant total de 5.587.200 euro

**PAS de revenus exceptionnels en 2018 comme en 2017**

Les charges exceptionnelles s'élèvent à un montant de 0 k€ pour cette année contre 25 K€ en 2017, 2,5 K€ en 2016, 3 K€ en 2015 et se décomposent de la manière suivante :

Divers	0
<b>TOTAL =</b>	<b>0</b>

- **EVENEMENTS MARQUANTS DANS LES FILIALES EN 2018.**

Avant de procéder à l'analyse détaillée de chaque filiale avant impact des règles de consolidation, il y a lieu de préciser les modifications de périmètre intervenues au sein du groupe au cours de l'année 2018 :

- Intégration de 30% de la société What's up doc, en 2017 non consolidé en 2016 et 2017 et 2018 par Business Solutions
- Consolidation de Spin
- Intégration dans la consolidation des nouvelles acquisitions 2018 soit Simed, (60%), Media for Health (25%) le groupe RMN (100%) composé des sociétés suivantes Gamble, O com, Communication Avenue, Hm3a et RMN

Les autres filiales appellent les commentaires suivants : (dans le cadre des comptes consolidés)

**Newton 21 Milan – The Link :**

Comme indiqué par le passé, cette filiale était devenue une holding en Italie.

Nous avons par ailleurs relancé une activité opérationnelle dans cette structure mais l'activité qui avait porté ses fruits par un CA de 1.238 en 2017 a connu une légère baisse en 2018 de 35% du CA c soit 801 K€ contre un CA de 967 k€ en 2016 pour un CA de 855 K€ en 2015.

Le résultat de l'exercice après impôts est de +5 K€ en 2018 comme en 2017+ 5 K€

Ce résultat de 2018 égal à 2017 s'explique par une réduction des charges importantes qui a compensé cette baisse de chiffre d'affaires

**Newton 21 Germany :**

A nouveau un léger profit opérationnel de 5 K€ en 2018 contre 5 K€ en 2017 contre 4 K€ en 2016

Depuis 2016, le chiffre d'affaires se stabilise tout en diminuant légèrement

Les frais fixes continuent à se réduire

Nous attendons une confirmation d'une croissance plus importante en 2019, grâce à l'acquisition de nouveaux clients qui se sont confirmés durant le premier semestre 2019

**Business Solutions-VIVACTIS BENELUX /Spin :**

Le Chiffre d'affaires de Business Solutions en 2018 est de 1.531 k€ contre **1.395 Keuro en 2017 contre 872 Keuro en 2016** est en très nette progression comme prévu mais devrait pour l'année 2019 être en léger recul à cause de la diminution du CA d'un client non farma Mastercard.

L'ebitda qui passe en 2018 à 75 contre 96 Keuro en 2017 contre – 34 Keuro en 2016 est en léger recul  
La société Spin a en 2018 remplis sa fonction de centrale d'achat de production parfaitement pour le groupe Medisquare et Business Solutions grâce à l'engagement d'une personne qui a pour but de négocier les meilleurs prix avec nos prestataires existants et également permettre de comparer des offres de prix de divers autres fournisseurs

**VIVACTIS-Euromedice :**

Les résultats de Euromedice sont en léger recul pour 2018 aussi bien en chiffres d'affaires de 3.000 K€ contre 3.274 k€ en 2017 qu'au niveau du résultat de -1 k€ en 2018 contre 15 K€ en 2017

Ce léger recul n'est pas significatif, il ne tient pas compte des paiements au groupe des managements fees contractuels.

La filiale de Vivactis - Euromedice au Mexique et qui sera consolidé pour la première fois en 2018 se termine par un chiffre d'affaires 329 K€ et un résultat de 50 k€

**Vivactis Groupe Communication France :**

Composé de 7 filiales opérationnelles après que Mail call ai été cédée en 2017 (*en italiques*), le chiffre d'affaires consolidé des sociétés du groupe Vivactis se décompose de la manière suivante (nous ne prenons pas en considération la holding.)

<b>Nom de la filiale</b>	<b>CHAFF 2018 K€</b>	<b>CHAFF 2017 K€</b>	<b>CHAFF 2016 k€</b>
<b><i>Vivactis Alinéa +</i></b>	<b>262</b>	<b>328</b>	<b>330</b>
<b><i>Vivactis M2R</i></b>	<b>1.360</b>	<b>1.703</b>	<b>1.414</b>
<b><i>Vivactis Innovation</i></b>	<b>2.985</b>	<b>3.471</b>	<b>3.639</b>
<b><i>VIVACTIS Mail Call (cédé fin 2017/non consolidé)</i></b>			<b>231</b>

<b>VIVACTIS Meded</b>	<b>3.304</b>	<b>3.521</b>	<b>2.878</b>
<b>Vivactis Multimédia</b>	<b>990</b>	<b>982</b>	<b>994</b>
<b>Vivactis Public Relation</b>	<b>916</b>	<b>1.134</b>	<b>1.266</b>
<b>Vivactis Suisse</b>	<b>501</b>	<b>446</b>	<b>362</b>
Business Solutions/vivactis benelux+ SPIN	1.808	1.558	872
Vivactis-Euromedice (spain)	3.000	3.274	3.540
Vivactis Euromedice Mexico	329		
Vivactis-Innuo (spain)	2.110	2.171	2.075
Vivactis-Lexic (spain)	2.019	1.480	
Vivactis - Simed (Spain)	868		
N21 Germany	662	761	912
N21 The link , ROMA – Italie	801	1.238	962
Vivactis - Media For Health – Italie	1.118		
MPS+DME	2.342	2.247	2.229
VIVACTIS-QUALISSIMA	723	429	408
Groupe RMN (Gambel- O com- Communication Avenue – RMN)	6.737		
HM3A	448		
<b>TOTAL =</b>	<b>33.283</b>	<b>24.743</b>	<b>22.112</b>

Sur la base de ces chiffres d'affaires, les EBITDA générés sont les suivants :

<b>Nom de la filiale</b>	<b>EBITDA 2018</b>	<b>EBITDA 2017</b>	<b>EBITDA 2016</b>
	<b>K€</b>	<b>K€</b>	<b>k€</b>
<b>Vivactis Alinéa +</b>	<b>20</b>	<b>7</b>	<b>-17</b>
<b>Vivactis M2R</b>	<b>-281</b>	<b>-9</b>	<b>-236</b>
<b>Vivactis Innovation</b>	<b>41</b>	<b>692</b>	<b>750</b>
<b>Vivactis Mail Call</b>			<b>-238</b>
<b>Vivactis Meded</b>	<b>282</b>	<b>306</b>	<b>313</b>
<b>Vivactis Multimédia</b>	<b>80</b>	<b>78</b>	<b>224</b>
<b>Vivactis Public Relation</b>	<b>-89</b>	<b>8</b>	<b>15</b>
<b>Vivactis Suisse</b>	<b>28</b>	<b>18</b>	<b>16</b>
BusinessSolutions/vivactisbenelux+SPIN(2013/2014) BUSSOL seul en 2015	75	96	-34
Vivactis-Euromedice	342	215	180
Vivactis Euromedice Mexico	51		
Vivactis-Innuo	191	144	142
Vivactis-Lexic	407	234	0
Vivactis - Simed (Spain)	139		
N21 Germany	-14	16	31
N21 The link ROMA	27	53	60
Vivactis - Media For Health – Italie	98		
Mps+ DME	93	-153	100
VIVACTIS-QUALISSIMA	7.5	8	-55
Groupe RMN (Gambel- O com- Communication Avenue – RMN)	1.300		
HM3A	108		
<b>TOTAL =</b>	<b>2.898</b>	<b>1.718</b>	<b>1.251</b>

**Les résultats sont enfin à la hauteur** de ce que nous avons espéré, nous restons confiants quant à la progression du groupe dans le courant des années 2019 et suivantes.

A noter que les frais non courants liés aux opérations d'acquisitions, de départ à la retraite, de restructuration ont été particulièrement élevé en 2018, ils ont affectés l'EBITDA des filiales à hauteur de plusieurs centaines de milliers d'euros.

### **Qualissima**

Compte tenu de la situation actuelle de l'activité de Qualissima et l'amélioration qui reste constante et qui ne fait que s'améliorer d'année en année, nous gardons confiance en Qualissima **pour une année 2018 excellente comme prouvé par l'évolution du CA en 2018 723 k€ contre 429 k€ en 2017 et 408 K€ en 2016**

Depuis 3 exercices, Qualissima est en très nette progression. L'année 2018 se clôture par un CA de l'ordre de 723 K€ qui est excellent. Les prévisions restent prudentes et minimalistes. Toutefois pour des raisons évoquées ci-dessus nous estimons ne pas devoir actée de réduction de valeur sur la participation détenue.

**Alinea**, a repris une certaine activité, mais est vouée à être fusionnée, ou de servir au lancement d'une nouvelle activité. Sa fusion est toujours d'actualité ....

Pour le pôle études, l'année 2018 a été une année encore difficile tant au niveau de la conservation du chiffre d'affaires que des marges. Nous continuons à mettre en place les moyens nécessaires afin de consolider le redressement, contrôlant les coûts au plus serré.

En 2018, la BU « études cliniques » est en progression très importante.

La BU « études adhoc » est toujours confrontée à une conjoncture difficile, le CA est en progression sur les premiers mois de l'année, nous avons cependant procédé à un licenciement en vue de réduire les frais fixes.

**Vivactis Innovation** est léger recul par rapport aux résultats 2016 et 2017.

Nous avons remplacé le team management de VIVACTIS INNOVATION, par une équipe plus jeune et plus motivée, ce qui devrait produire une croissance importante, déjà en 2019 et surtout en 2020 et 2021.

En conclusion pour ce qui concerne le groupe VIVACTIS:

L'année 2018 a été une nouvelle fois une bonne année mais avec une très légère diminution pour toute les sociétés du groupe

Dans une conjoncture FRANCAISE difficile, il faut néanmoins souligner les bonnes performances de Meded-Advance et de Vivactis MULTIMEDIA. **Ainsi que Qualissima**

Pour permettre de réduire les coûts de location de Vivactis Paris et après une longue négociation nous avons déménagé et rassemblé les équipes au 6ème étage pour permettre de réduire le coût de location. Ce qui permettra en année pleine une économie de 250.000 euros par an à minima.

### **3/ JUSTIFICATION DU MAINTIEN DES REGLES COMPTABLES EN CONTINUITE.**

Conformément à l'articles 96 du Code des sociétés, nous avons le devoir de justifier le maintien des règles de continuité à la suite de la perte reportée reprise au passif du bilan.

Le capital social de la société s'élevait à 9.892.097,87 euro au 31 décembre pour un actif net de 10.147.071,57 euro au 31 décembre 2018

La société répond à l'entièreté de ses engagements et se trouve donc en situation de « going concern ». La société propose donc la poursuite des activités.

Le capital social de la Société s'élevait à 7.488.086,74 EUR au 31 décembre 2016. Par suite des pertes cumulées d'un montant total de 1.931.321,30 EUR, l'actif net de la Société a été réduit à 7.038.300,18 EUR au 31 décembre 2016

En mai 2017, il a été en outre procédé à une augmentation de capital pour porter celui-ci à 7.638.086,87 EUR par apport de créance pour 51.836 euro et prime d'émission de 98.164 euro sans création d'actions nouvelles

Une nouvelle augmentation de capital en juin 2017 a été procédée par exercice de warrants pour un montant de 20.099,40 euro et création de 100.497 nouvelles actions pour le porter à 7.658.185,87 euro

En Octobre 2017, une troisième augmentation de capital par 46.987 euro par exercice de warrants et création de 234.935 nouvelles actions pour arriver à un capital de 7.705.172,87 euro

Malgré la perte reportée de 2017 nous maintenons des capitaux propres de 7.189.693,58 EUR au 31/12/2017

En juin 2018 une première augmentation de capital par apport en nature de la société Simed en capital d'un montant de 183.912,00 euro entraînant la création de 91.956 actions et en deux opérations soit d'un montant de 62.951,44 euro et d'une prime d'émission de 120.960,56 euro sans création d'actions nouvelles pour en arriver à un capital total de 7.892.097,87 euro

Une dernière augmentation de capital en septembre 2018 a été réalisée par un apport en nature de 2.000.000 euro de monsieur Vincent Leclercq par la création de 1.000.000 d'actions par deux opérations distinctes soit un apport en capital de 695.0238,01 euro et une création de prime d'émission de 1.304.761,99 euro qui sera incorporée au capital sans création d'actions nouvelles pour porter le capital à 9.892.097,87 euro au 31/12/2018

Une seconde opération de créations d'obligations convertibles a été réalisées en 2018 par la conversion des comptes courants actionnaires composés aussi bien des avances et intérêts sur ces même montants que d'avances en cash par les actionnaires pour en arriver à un montant total de 5.587.200 euro par la création de 3.492 obligations permettant à la holding à réduire ses dettes en comptes courants actionnaires et un apport en cash grâce à cette opération.

#### **4/ ELEMENTS IMPORTANTS SURVENUS APRES LA CLOTURE DE L'EXERCICE.**

- A. Le conseil d'administration a décidé de faire une évaluation globale et détaillée du groupe et cette mission à été confiée à E&Y
- B. Le conseil d'administration a décidé de lancer un Squeeze -out

#### **5/ ELEMENTS DE GESTION :**

##### **RISQUES ET INCERTITUDES :**

Les principaux risques qui pourraient ralentir le développement du groupe sont:

- Diminution des dépenses publicitaires et l'extension des délais de paiement en raison de la prolongation de la crise économique ou l'arrivée d'une nouvelle crise.
- Augmentation de la concurrence dans la communication digitale et principalement dans les secteurs de la communication santé.



- Baisse des marges en raison d'un niveau de compétition plus élevé.
- L'introduction de nouvelles mesures réglementaires menant à un cadre juridique plus strict pour la communication de la santé et de la commercialisation tant en Europe que dans le monde.
- La fuite des « cerveaux », des spécialistes et les difficultés pour engager des experts en communication, particulièrement sur le marché de la communication santé.
- Fusion de plusieurs grands acteurs du marché des produits pharmaceutiques résultant de la réduction du nombre de fournisseurs et de nouvelles procédures de passation des marchés de services.

#### INSTRUMENTS FINANCIERS

Nous n'avons fait appel à aucun instrument financier

#### EXISTENCE DE SUCCURSALES

L'implantation à MEXICO CITY d'une filiale dépendant à 100 % de VIVACTIS-Euromedice à Barcelone et non plus une succursale

#### RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT

Aucun frais en matière de recherche et développement engendrés en 2018

#### COMITE D'AUDIT

Non Applicable

#### 5/ AUTRES INFORMATIONS :

Compte tenu de l'amélioration générale de nos filiales en 2018 et qui devrait se poursuivre en 2019 (dont nous avons déjà de très bon échos) nous ne procéderons pas à des réductions de valeur pour ces raisons mais également par la valorisation de nos participations sur base de l'Ebitda 2018 qui donne un bon aperçu de la tendance positive pour 2019 :

	texys	VGC	Euromedice	innuo	lexic	qualissima	germany	italy	innovation	bussol
Participation	21.077,00	5.350.000,00	750.000,00	438.000,00	743.000,00	567.000,00	89.500,00	408.000,00	39.420,00	625.000,00
Rde Valeur		500.000,00				180.000,00		198.000,00		
detention	0,51	1,00	0,60	0,51	0,85	1,00	0,60	0,75	0,01	0,50
Capitaux P.	11.449,00	2.095.000,00	613.269,00	229.605,00	300.923,00	43.523,00	134.260,00	235.488,00	9.181,00	260.366,00
ebitda 2018 x 6	100x6,5=	1220x 6,5=	360x6,5=	160x6,5=	350x6,5=	50x605=	65x6,5=	85x6,5=	550x6,5=	370x6,5=
	650 k€	7,930 k€	2,340 k€	1,040 k€	2,275 k€	325k€	422,5 k€	552,5 k€	3,575 k€	2,405 k€
valeur	313.551	5.835.000	2.017.000	749.000	2.575.000	282.000	385.000	649.000	44.181	1.460.000

Le capital de la société a été augmenté en date du 04/06/2018 pour 183.912 euro par la création de 91.956 actions et le 05/09/2018 pour 2.000.000 euro avec création de 1.000.000 actions (voir point 3 plus détaillé)

Le Conseil d'Administration  
Le Président

**Alain MAHAUX**  
Administrateur-délégué

**Alain MAHAUX**  
Administrateur