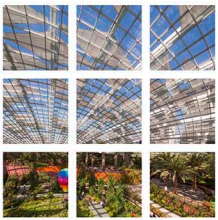
DOCUMENT DE BASE

Serge Ferrari

Créateur de matériaux composites souples innovants

Gardens by the Bay (Jardin botanique) - Singapore



Introduction sur Euronext

SergeFerrari Group
SA au capital de 3 469 380,00 €
Siège social : Zone industrielle la Tour-du-Pin – 38110 Saint-Jean-de-Soudain
382 870 277 RCS Vienne

DOCUMENT DE BASE

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

En application de son règlement général, notamment de l'article 212-23, l'Autorité des marchés financiers a enregistré le présent Document de base le 20 mai 2014 sous le numéro I. 14-032. Ce document ne peut être utilisé à l'appui d'une opération financière que s'il est complété par une note d'opération visée par l'Autorité des marchés financiers. Il a été établi par l'émetteur et engage la responsabilité de ses signataires. L'enregistrement, conformément aux dispositions de l'article L621-8-1-I du code monétaire et financier, a été effectué après que l'AMF a vérifié *« si le document est complet et compréhensible, et si les informations qu'il contient sont cohérentes »*. Il n'implique pas l'authentification par l'AMF des éléments comptables et financiers présentés.

Ce document est disponible sans frais au siège social de la Société, ainsi qu'en version électronique sur le site de l'AMF (www.amf-france.org) et sur celui de la Société (www.sergeferrari.com).

REMARQUES GENERALES

Définitions

Dans le présent Document de base, et sauf indication contraire :

- Les termes « Serge Ferrari » ou le « Groupe » renvoient à l'ensemble composé de la société SergeFerrari Group SA et de ses filiales et sous-filiales consolidées,
- Les termes « SergeFerrari » ou « SergeFerrari Group » ou la « Société » renvoient à SergeFerrari Group SA.

AVERTISSEMENT

Le présent Document de base contient des déclarations prospectives et des informations sur les objectifs du Groupe Serge Ferrari, notamment aux chapitres 6.1.3 « Stratégie » et 12 « Informations sur les tendances » du présent Document de base, qui sont parfois identifiées par l'utilisation du futur, du conditionnel et de termes à caractère prospectif tels que « estimer », « considérer », « avoir pour objectif », « s'attendre à », « entend », « devrait », « souhaite » et « pourrait ». Ces informations sont fondées sur des données, hypothèses et estimations considérées comme raisonnables par la Société. Les déclarations prospectives et les objectifs figurant dans le présent Document de base peuvent être affectés par des risques connus et inconnus, des incertitudes liées notamment à l'environnement réglementaire, économique, financier et concurrentiel, et d'autres facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats futurs, les performances et les réalisations de la Société soient significativement différents des objectifs formulés ou suggérés. Ces facteurs peuvent notamment inclure les facteurs exposés au chapitre 4 « Facteurs de risques » du présent Document de base.

Les investisseurs sont invités à prendre attentivement en considération les facteurs de risques décrits au chapitre 4 « Facteurs de risques » du présent Document de base avant de prendre leur décision d'investissement. La réalisation de tout ou partie de ces risques est susceptible d'avoir un effet négatif sur les activités, la situation, les résultats financiers de la Société ou ses objectifs. Par ailleurs, d'autres risques, non encore actuellement identifiés ou considérés comme non significatifs par la Société, pourraient avoir le même effet négatif et les investisseurs pourraient perdre tout ou partie de leur investissement.

Le présent Document de base contient des informations sur les marchés du Groupe et ses positions concurrentielles, y compris des informations relatives à la taille des marchés, notamment au chapitre 6.3 « Un marché spécifique avec une concurrence disparate ». Compte tenu de l'absence d'étude de marché relative au secteur d'activité du Groupe, ces informations proviennent d'estimations de la Société et ne sont fournies qu'à titre indicatif. Les estimations du Groupe sont fondées sur des informations obtenues auprès de clients, fournisseurs, organisations professionnelles et autres intervenants des marchés au sein desquels le Groupe opère. Bien que la Société considère que ces estimations soient pertinentes à la date d'enregistrement du présent Document de base, elle ne peut pas garantir l'exhaustivité ou l'exactitude des données sur lesquelles ces estimations sont fondées, ou que ses concurrents retiennent les mêmes définitions des marchés sur lesquels ils opèrent. Ces esimations, ainsi que les données sur lesquelles elles sont fondées, n'ont pas été vérifiées par des experts indépendants. Le Groupe ne donne aucune garantie sur le fait qu'un tiers utilisant des méthodes différentes pour réunir, analyser ou calculer des données sur les marchés obtiendrait les mêmes résultats. Dans la mesure où les données relatives aux parts de marché et aux tailles de marché figurant dans le présent Document de base ne sont que les estimations du Groupe, elles ne constituent pas de données officielles.

SOMMAIRE

1 PERSONNES RESPONSABLES 5

1.1 RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE 5

1.2 ATTESTATION DE LA PERSONNE RESPONSABLE 5

1.3 RESPONSABLES DE L'INFORMATION FINANCIERE 5

2 CONTROLEURS LEGAUX DES COMPTES 6

2.1 COMMISSAIRES AUX COMPTES TITULAIRES 6

2.2 COMMISSAIRES AUX COMPTES SUPPLEANTS 6

3 INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES 7

4 FACTEURS DE RISQUES 11

4.1 RISQUES RELATIFS AU MARCHE SUR LEQUEL INTERVIENT LA SOCIETE 11

4.2 RISQUES LIES A L'ACTIVITE 13

4.3 RISQUES JURIDIQUES 17

4.4 RISQUES FINANCIERS 21

4.5 ASSURANCES ET COUVERTURE DES RISQUES 24

4.6 RISQUES LIES A L'ORGANISATION DE LA SOCIETE 25

4.7 PROCEDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE 25

5 INFORMATIONS CONCERNANT LA SOCIETE 26

5.1 HISTOIRE ET EVOLUTION DE LA SOCIETE 26

5.2 INVESTISSEMENTS 28

6 APERCU DES ACTIVITES 31

6.1 PRESENTATION GENERALE 31

6.2 UNE OFFRE INNOVANTE DE MATERIAUX COMPOSITES SOUPLES 37

6.3 UN MARCHE SPECIFIQUE AVEC UNE CONCURRENCE DISPARATE 45

6.4 UN GROUPE INDUSTRIEL INTEGRE 48

6.5 ORGANISATION COMMERCIALE 56

7 ORGANIGRAMME 59

7.1 ORGANIGRAMME JURIDIQUE 59

7.2 SOCIETES DU GROUPE 59

7.3 PRINCIPAUX FLUX INTRA-GROUPE 61

8 PROPRIETES IMMOBILIERES, USINES ET EQUIPEMENTS 63

8.1 USINES ET EQUIPEMENTS 63

8.2 QUESTION ENVIRONNEMENTALE 63

9 EXAMEN DU RESULTAT ET DE LA SITUATION FINANCIERE 64

9.1 INTRODUCTION 64

9.2 COMMENTAIRES SUR LE COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE DES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2013, 2012 ET 2011 70

10 TRÉSORERIE ET CAPITAUX 79

10.1 INFORMATIONS SUR LES CAPITAUX, LIQUIDITES ET SOURCES DE FINANCEMENT DU GROUPE 79

10.2 FLUX DE TRESORERIE 82

10.3 INFORMATIONS SUR LES CONDITIONS D'EMPRUNT ET LA STRUCTURE DE FINANCEMENT DE L'EMETTEUR 86
10.4 RESTRICTION A L'UTILISATION DES CAPITAUX 86
10.5 SOURCES DE FINANCEMENT NÉCESSAIRES A L'AVENIR 86
11 RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT, BREVETS, LICENCES, MARQUES ET NOMS DE DOMAINE 87
11.1 POLITIQUE D'INNOVATION DU GROUPE 87
11.2 PORTEFEUILLE DE PROPRIETE INTELLECTUELLE 87
12 INFORMATION SUR LES TENDANCES 94
12.1 PRINCIPALES TENDANCES DEPUIS LA FIN DU DERNIER EXERCICE 94
12.2 TENDANCE CONNUE, INCERTITUDE, DEMANDE D'ENGAGEMENT OU EVENEMENT RAISONNABLEMENT SUSCEPTIBLE D'INFLUER SUR LES PERSPECTIVES DE LA SOCIETE 95
13 PREVISIONS OU ESTIMATIONS DU BENEFICE 97
14 ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE ET DIRECTION GENERALE 98
14.1 DIRIGEANTS ET ADMINISTRATEURS 98
14.2 CONFLITS D'INTERET AU NIVEAU DES ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE LA DIRECTION GENERALE 102
15 REMUNERATIONS ET AVANTAGES 103
15.1 REMUNERATIONS DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS 103
15.2 SOMMES PROVISIONNEES PAR LA SOCIETE AUX FINS DE VERSEMENT DE PENSIONS, RETRAITES ET AUTRES AVANTAGES AU PROFIT DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS 106
15.3 BSA OU BCE OU AUTRES TITRES DONNANT ACCES AU CAPITAL ATTRIBUES AUX ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS 106
16 FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION 107
16.1 CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DIRECTION GENERALE 107
16.2 CONTRATS DE SERVICES LIANT LES ADMINISTRATEURS ET / OU DIRIGEANTS ET LA SOCIETE 111
16.3 COMITES SPECIALISES – GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE 111
16.4 DECLARATION RELATIVE AU GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE 112
16.5 RAPPORT DU PRESIDENT SUR LE CONTROLE INTERNE 112
17 SALARIES 114
17.1 RESSOURCES HUMAINES 114
17.2 PARTICIPATIONS ET STOCK-OPTIONS DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS 115
17.3 PARTICIPATION DES SALARIES DANS LE CAPITAL DE LA SOCIETE 116
17.4 CONTRATS D'INTERESSEMENT ET DE PARTICIPATION 116
18 PRINCIPAUX ACTIONNAIRES 117
18.1 REPARTITION DU CAPITAL ET DES DROITS DE VOTE AU 1er MAI 2014 117
18.2 ACTIONNAIRES SIGNIFICATIFS NON REPRESENTES AU CONSEIL D'ADMINISTRATION 117
18.3 DROITS DE VOTE DES PRINCIPAUX ACTIONNAIRES 117
18.4 CONTROLE DE LA SOCIETE 117
18.5 ACCORD POUVANT ENTRAINER UN CHANGEMENT DE CONTROLE 118
18.6 ETAT DES NANTISSEMENTS 118
19 OPERATIONS AVEC LES APPARENTES 119

19.1 CONVENTIONS SIGNIFICATIVES CONCLUES AVEC DES APPARENTES 119

19.2 RAPPORTS DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES ETABLIS AU TITRE DE L'EXERCICE CLOS LE 31 DECEMBRE 2013 120

20 INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DE L'EMETTEUR 121

20.1 COMPTES CONSOLIDES ETABLIS EN NORMES IFRS POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2013, 2012 et 2011 121

20.2 INFORMATIONS FINANCIERES PROFORMA 166

20.3 ETATS FINANCIERS HISTORIQUES DE SERGEFERRARI GROUP SA 166

20.4 VERIFICATION DES INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES ANNUELLES 166

20.5 DATE DES DERNIERES INFORMATIONS FINANCIERES 167

20.6 INFORMATIONS FINANCIERES INTERMEDIAIRES CONSOLIDEES 167

20.7 POLITIQUE DE DISTRIBUTION DE DIVIDENDES 167

20.8 PROCEDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE 167

20.9 CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION FINANCIERE OU COMMERCIALE 167

21 INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES 168

21.1 CAPITAL SOCIAL 168

21.2 ACTE CONSTITUTIF ET STATUTS 172

22 CONTRATS IMPORTANTS 178

23 INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DÉCLARATIONS D'EXPERTS ET DÉCLARATIONS D'INTERETS 179

24 DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC 180

25 INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS 181

26 GLOSSAIRE 182

1 PERSONNES RESPONSABLES

1.1 RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE

Monsieur Sébastien FERRARI, président-directeur général de la Société SergeFerrari Group.

1.2 ATTESTATION DE LA PERSONNE RESPONSABLE

« J'atteste, après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, que les informations contenues dans le présent Document de base sont, à ma connaissance, conformes à la réalité et ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée.

J'ai obtenu des contrôleurs légaux des comptes une lettre de fin de travaux, dans laquelle ils indiquent avoir procédé à la vérification des informations portant sur la situation financière et les comptes donnés dans le présent Document de base ainsi qu'à la lecture d'ensemble du Document de base. »

Sébastien FERRARI
Président-directeur général
Le 20 mai 2014

1.3 RESPONSABLES DE L'INFORMATION FINANCIERE

Monsieur Sébastien FERRARI Président-directeur général Adresse : Zone industrielle la Tour-du-Pin 38110 Saint-Jean-de-Soudain Téléphone : +33 (0)4 74 97 41 33 Télécopie : +33 (0)4 74 97 67 20 Adresse électronique : investor@sergeferrari.com	**Monsieur Philippe BRUN** Directeur général délégué Adresse : Zone industrielle la Tour-du-Pin 38110 Saint-Jean-de-Soudain Téléphone : +33 (0)4 74 97 41 33 Télécopie : +33 (0)4 74 97 67 20 Adresse électronique : investor@sergeferrari.com

2 CONTROLEURS LEGAUX DES COMPTES

2.1 COMMISSAIRES AUX COMPTES TITULAIRES

- **Cabinet Martine CHABERT (société de Madame Martine CHABERT)**
  74 rue Maurice Flandin 69003 Lyon

Le cabinet Martine CHABERT a été nommé commissaire aux comptes titulaire en remplacement de Madame Martine CHABERT, démissionnaire, au cours de l'assemblée générale extraordinaire réunie le 30 avril 2014, pour la durée restant à courir de son prédécesseur, soit jusqu'à l'issue de la réunion de l'assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2018.

- **MAZARS représenté par Monsieur Pierre BELUZE**

131 Boulevard Stalingrad – Le Premium – 69624 Villeurbanne Cedex

Le cabinet MAZARS a été nommé commissaire aux comptes titulaire par l'assemblée générale réunie le 25 avril 2007 pour la durée restant à courir du mandat de son prédécesseur démissionnaire, soit jusqu'à l'assemblée générale devant approuver les comptes de l'exercice 2008. Son mandat a été renouvelé par l' assemblée générale du 17 avril 2009 pour une période de six exercices prenant fin à l'issue de la réunion de l'assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2014.

2.2 COMMISSAIRES AUX COMPTES SUPPLEANTS

- **Monsieur Didier VAURY (Commissaire aux Comptes suppléant de Martine CHABERT)**
  115 boulevard Stalingrad – CS 52038 – 69616 Villeurbanne Cedex

Monsieur Didier VAURY a été nommé commissaire aux comptes suppléant en remplacement du cabinet COGEM Audit, démissionnaire, au cours de l'assemblée générale extraordinaire réunie le 30 avril 2014, pour la durée restant à courir de son prédécesseur, soit jusqu'à l'issue de la réunion de l'assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2018.

- **Monsieur Max DUMOULIN**
  131 Boulevard Stalingrad – Le Premium – 69624 Villeurbanne Cedex

Monsieur Max DUMOULIN a été nommé commissaire aux comptes titulaire par l'assemblée générale réunie le 25 avril 2007 pour la durée restant à courir du mandat de son prédécesseur démissionnaire, soit jusqu'à l'assemblée générale devant approuver les comptes de l'exercice 2008. Son mandat a été renouvelé par l' assemblée générale du 17 avril 2009 pour une période de six exercices prenant fin à l'issue de la réunion de l'assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2014.

Durant la période couverte par les informations financières historiques, il n'y a pas eu de démission ni de mise à l'écart du contrôleur légal, à l'exception de la démission de Madame Martine CHABERT, commissaire aux comptes depuis le 25 février 1999 et qui a été remplacée par le cabinet Martine CHABERT par décision de l'assemblée générale du 30 avril 2014.

3 INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES

Les principales informations financières présentées ci-dessous sont extraites des comptes consolidés établis en normes IFRS.

Ces principales données comptables et opérationnelles doivent être lues avec les informations contenues dans les chapitres 9 « Examen du résultat et de la situation financière», 10 « Trésorerie et capitaux » et 20 « Informations financières concernant le patrimoine, la situation financière et les résultats de l'émetteur » du présent Document de base.

Informations comptables résumées

Données consolidées Normes IFRS (en K€)	Exercice 2013 12 mois audités	Exercice 2012 12 mois audités	Exercice 2011 12 mois audités
Actifs non courants	**37 003**	**39 939**	**42 806**
Dont immobilisations incorporelles	*4 706*	*4 127*	*3 103*
Dont immobilisations corporelles	*27 592*	*30 855*	*34 697*
Dont actifs financiers non courants	*3 021*	*3 134*	*3 106*
Actifs courants	**78 040**	**86 113**	**89 430**
Dont stocks et en-cours	*35 498*	*33 804*	*37 566*
Dont clients et comptes rattachés	*23 913*	*25 764*	*31 060*
Dont trésorerie et équivalent de trésorerie	*7 993*	*13 856*	*12 280*
TOTAL ACTIF	**115 044**	**126 052**	**132 235**
Capitaux propres	**51 153**	**46 299**	**45 878**
Passifs non courants	**19 759**	**19 343**	**23 763**
Dont dettes financières - Part long terme	*15 662*	*13 489*	*19 054*
Dont provisions et autres passifs non courants	*3 225*	*4 934*	*3 879*
Passifs courants	**44 132**	**60 409**	**62 594**
Dont dettes financières - Part court terme	*20 034*	*35 306*	*38 146*
Dont provisions et autres passifs courants	*12 279*	*14 316*	*10 618*
TOTAL PASSIF	**115 044**	**126 052**	**132 235**

Données consolidées Normes IFRS (en K€)	Exercice 2013 12 mois audités	Exercice 2012 12 mois audités	Exercice 2011 12 mois audités
Chiffre d'affaires	**139 592**	**139 388**	**155 574**
Résultat opérationnel	**8 959**	**3 259**	**6 257**
Résultat financier	**(1 718)**	**(1 219)**	**(2 833)**
Résultat net	**3 817**	**873**	**1 346**

Données consolidées Normes IFRS (en K€)	Exercice 2013 12 mois audités	Exercice 2012 12 mois audités	Exercice 2011 12 mois audités
Flux de trésorerie lié aux activités opérationnelles	**16 722**	**12 118**	**11 769**
Flux de trésorerie lié aux activités d'investissement	**(5 223)**	**(4 583)**	**(10 862)**
Flux de trésorerie lié aux activités de financement	**(6 012)**	**(8 053)**	**618**
Variation de trésorerie sur l'exercice	**5 432**	**(454)**	**1 636**

Indicateurs clés

Pour évaluer la performance de ses activités, le Groupe suit trois indicateurs clés : la marge brute sur coûts de production standards, l'EBITDA ajusté et le besoin en fonds de roulement opérationnel dont les règles de détermination sont définies ci-dessous.

- **Marge brute**

La « Marge brute » est une marge brute sur coûts de production standards, calculée comme suit :
Marge brute = Chiffre d'affaires global - coûts standards de production (coût matière standard + coûts de personnel standards + frais généraux standards).

- **EBITDA ajusté**

Le Groupe évalue la performance de ses activités à travers un « EBITDA ajusté », à savoir le résultat opérationnel retraité des dotations aux amortissements et dépréciations et certains autres produits et autres charges comptabilisés en « autres produits et charges » dans les comptes consolidés du Groupe (il s'agit de charges et produits sur exercices antérieurs ainsi que les pertes et profits sur créances irrécouvrables, qui représentent une charge nette de 141 K€ en 2011, et un profit net de 87 K€ en 2012 et de 9 K€ en 2013), ainsi que la CVAE qui a été retraitée en impôts sur les bénéfices (qui représente une charge nette de 714 K€ en 2013, 561 K€ en 2012 et 633 K€ en 2011).

La direction estime que l'EBITDA ajusté est un indicateur pertinent car il mesure la performance des activités ordinaires du Groupe, sans prendre en compte l'effet des charges liées aux décaissements passés (dépréciations et amortissements), ou qui de par leur nature exceptionnelle ne sont pas représentatives des tendances des résultats du Groupe.

- **ROCE**

Le ROCE (Return On Capital Employed) après impôts correspond à l'EBIT après impôts divisé par les capitaux engagés moyens (s'entendant de la moyenne des capitaux engagés à la clôture des exercices n et n-1). Il s'est élevé respectivement, au titre des exercices 2011, 2012 et 2013 à 5,1%, 2,6% et 7,5%, comme le montre le tableau ci-dessous.

IFRS - en K€	**31-déc-11**	**31-déc-12**	**31-déc-13**
Capitaux engagés (1)	92 605	83 772	80 058
Capitaux engagés moyens (2)	89 124	88 189	81 195
EBIT après impôt	4 523	2 334	6 067
ROCE (3)	**5,1%**	**2,6%**	**7,5%**

(1) Capitaux engagés = Immobilisations nettes + BFR opérationnel

(2) Capitaux engagés moyens de l'exercice n = moyenne des capitaux engagés à la clôture en n et en n-1

Pour information, le montant des capitaux engagés au 31/12/2010 s'est élevé à 85 643 K€

(3) ROCE = EBIT après impôts / Capitaux engagés moyens

- **Besoin en fonds de roulement opérationnel**

Un des indicateurs opérationnels de performance suivi par le Groupe est le « besoin en fonds de roulement opérationnel (BFR opérationnel) » composé des stocks, créances clients et dettes fournisseurs.
Le BFR opérationnel ainsi que le besoin en fonds de roulement liées aux éléments d'exploitation hors stocks, créances clients et dettes fournisseurs (i.e. dettes fiscales sociales, comptes de régularisations, créances fiscales hors impôt sur les sociétés…) forment ensemble le besoin en fonds de roulement lié à l'activité.

Données consolidées Normes IFRS (en K€)	Exercice 2013 12 mois	Exercice 2012 12 mois	Exercice 2011 12 mois
Marge brute	**59 916**	**51 212**	**52 725**
taux de marge brute sur Chiffres d'affaires	*42,9%*	*36,7%*	*33,9%*
EBITDA ajusté	**16 947**	**9 884**	**14 272**
taux d'Ebitda ajusté sur Chiffres d'affaires	*12,1%*	*7,1%*	*9,2%*
BFR opérationnel	**52 436**	**53 235**	**60 536**
taux de BFR opérationnel sur Chiffres d'affaires	*37,6%*	*38,2%*	*38,9%*

Note : ces montants ont été calculés à partir de données auditées

Chiffre d'affaires consolidé au 31 mars 2014 (1er trimestre 2014) et au 30 avril 2014 (1er quadrimestre) – Non audité

en K€ - IFRS - Non audité	**1er trim. 2014**	**Avril 2014**	**1er quadri. 2014**
Chiffre d'affaires total matér. comp.	32 782	13 091	45 873
Var. vs. 2013	*-1,3%*	*4,4%*	*0,3%*
Chiffre d'affaires Autres produits	2 194	774	2 968
Chiffre d'affaires total	**34 976**	**13 865**	**48 841**
Var. vs 2013	*-0,7%*	*6,9%*	*1,3%*

en K€ - IFRS - Non audité	**1er trim. 2013**	**Avril 2013**	**1er quadri. 2013**
Chiffre d'affaires total matér. comp.	33 212	12 537	45 749
Chiffre d'affaires Autres produits	2 017	428	2 445
Chiffre d'affaires total	**35 229**	**12 965**	**48 194**

4 FACTEURS DE RISQUES

Les investisseurs sont invités à prendre en considération l'ensemble des informations figurant dans le présent Document de base, y compris les facteurs de risques décrits dans le présent chapitre avant de décider d'acquérir ou de souscrire des actions de la Société. Dans le cadre de la préparation du présent Document de base, la Société a procédé à une revue des risques qui pourraient avoir un effet défavorable significatif sur le Groupe, son activité, sa situation financière ou ses résultats et considère qu'il n'y a pas d'autres risques significatifs hormis ceux présentés.

4.1 RISQUES RELATIFS AU MARCHE SUR LEQUEL INTERVIENT LA SOCIETE

4.1.1 Risques liés au prix des matières premières et de l'énergie

Le risque lié au prix des matières premières et de l'énergie (les produits chimiques ainsi que les coûts de transports supportés par le Groupe sont en effet étroitement liés au cours du pétrole) est le principal facteur de risques affectant le Groupe.

En effet, le Groupe utilise de grandes quantités de matières premières dans les procédés de fabrication (environ. 57% des coûts de production standard en 2013), principalement issues de la pétrochimie (polychlorure de vinyle (« PVC »), polytéréphtalate d'éthylène (« PET ») et plastifiants), lesquels sont indirectement soumis aux fluctuations des cours du pétrole brut. Le Groupe est également exposé aux variations de prix d'autres matières premières essentielles à son activité, telles que les colorants, les vernis, l'antimoine (ignifugeant), les pigments, etc. La hausse du prix des matières premières en 2011, notamment le prix du pétrole et des produits pétrochimiques, a eu un impact négatif sur les résultats du Groupe, sur les mois précédant la repercussion de ces hausses de coûts dans les prix de vente. À ce titre, les niveaux de marges opérationnelles se sont dégradés entre 2010 et 2011. Bien que le Groupe ait pu répercuter cette hausse sur ses clients au cours des exercices 2011 et 2012, ses résultats ont été affectés en raison du temps nécessaire à la révision à la hausse des prix de vente des produits du Groupe à la suite de l'augmentation du prix des matières premières.

En outre, les coûts de transports sont également affectés par l'évolution du cours du pétrole brut et subissent les conséquences de sa volatilité.

Depuis 2011, la Société ne bénéficie plus de contrats cadres, ses fournisseurs souhaitant conserver la plus grande flexibilité en terme de fixation de prix. La quasi-totalité des achats sont faits sur la base de prix spot, négociés de gré à gré entre la Société et ses fournisseurs, en général pour le mois suivant.

Au titre du dernier exercice clos, l'impact de la variation de +/-10% du prix de certaines matières premières « sensibles » aurait été le suivant :

		Impact si fluctuation des matières premières sensibles aux variations de cours*	
en milliers d'euros	31/12/2013 audité	Hausse de 10%	Baisse de 10%
*Achats consommés de matières premières sensibles aux variations de cours**	(6 268)	(627)	627
Résultat opérationnel	8 959	(627)	627
Résultat net total après impôt**	3 817	(418)	418
Total des capitaux propres après impôt**	51 153	(418)	418

**Ce montant concerne les achats consommés de matières premières comptabilisés en 2013 que la Société estime comme exposé à de fortes variations potentielles de prix. Par référence aux augmentations connues au cours de la période avril 2010 - avril 2012, le montant objet de l'étude de sensibilité ne concerne qu'une partie du total du poste "Achats consommés" du Compte de résultat tel que présenté au chapitre 20 du présent document de base. Il porte sur les matières premières dont l'augmentation avait dépassé la moyenne de l'augmentation constatée sur la période précitée et représentait 6 268 K€ d'achats réalisés au cours de l'exercice 2013.*
*** Sur la base d'un taux d'impôt théorique de 33,33%.*

Sur le plan commercial, les contrats de vente ne comportent pas de clause de révision de prix, le prix étant déterminé à la signature du bon de commande. Pour la très grande partie des commandes clients, le délai de

livraison se compte en jours ou en quelques semaines au plus à partir de la date de réception de la commande. De manière ponctuelle, sur le segment dit « Architecture », des offres de prix peuvent être remises à des prospects dans le cadre de projets avec une durée de validité maximum de 6 à 9 mois maximum. Ces offres de prix intègrent une « clause de revoyure » permettant de répercuter toute ou partie des hausses de coûts matières subies ou des variations de change lors l'offre est exprimée en devise..

En terme de gestion du risque de fluctuation des coûts de matières, s'agissant pour la plupart d'entre elles de produits transformés et non de matières premières brutes (baril de pétrole) , la Société ne peut mettre en place de politique de couverture. En revanche, elle s'attache par de nombreuses mesures opérationnelles à limiter et prévenir l'impact de ces variations sur son résultat. Ces mesures portent à la fois sur l'optimisation des délais de production, l'effort commercial afin de négocier de possibles révisions de prix, la recherche permanente de sources d'approvisionnements alternatives ainsi que la poursuite d'une politique d'innovation forte portant notamment sur la formulation chimique des produits et la substutition de certains de leurs composants.

En cas d'augmentation future des prix des matières premières, si le Groupe ne parvenait pas à répercuter immédiatement ou entièrement le surcoût à ses clients en raison notamment de l'amplitude de l'augmentation des coûts, des délais induits par les carnets de commande, des pressions de la concurrence ou des conditions de marché et si le Groupe ne parvenait pas à optimiser la formulation de ses produits, il pourrait en résulter un impact défavorable significatif sur l'activité, la situation financière ou les résultats du Groupe.

4.1.2 Risques liés à l'environnement concurrentiel

Sur chacun de ses marchés, le Groupe doit faire face à une concurrence active avec selon les cas des acteurs de tailles diverses (se reporter au paragraphe 6.3.2 du présent Document de base). Cependant, le Groupe estime bénéficier à ce jour d'un positionnement concurrentiel fort au niveau mondial, grâce notamment à une gamme de produits innovante et à forte valeur ajoutée reconnue en France et à l'étranger. En effet, le Groupe estime sa part de marché à 4,2% du marché mondial de 3,1 milliards d'euros (se reporter au paragraphe 6.3.1 du présent Document de base). Il n'en demeure pas moins que sur un plan commercial, le Groupe est confronté à une concurrence se traduisant principalement par une pression plus ou moins forte sur les prix. L'arrivée de nouveaux acteurs dont certains pourraient disposer de moyens financiers bien plus importants, de nouveaux produits ou de nouvelles technologies développées par ses concurrents pourraient également affecter la position concurrentielle du Groupe. Le Groupe ne peut garantir qu'il sera en mesure de maintenir ses niveaux de marge face à la concurrence, notamment si de nouveaux entrants pénétraient un ou plusieurs de ses marchés ou si la concurrence s'intensifiait pour toute autre raison. Ces pressions concurrentielles pourraient entraîner une réduction de la demande des produits du Groupe ou contraindre le Groupe à diminuer ses prix de vente ou encore le contraindre à certains investissements supplémentaires. Ces éléments pourraient avoir un impact défavorable significatif sur l'activité du Groupe, sa situation financière, ses résultats ou ses perspectives. Le Groupe estime que le maintien d'une politique de recherche et développement active constitue le meilleur moyen de préserver son positionnement concurrentiel.

4.1.3 Risques liés aux évolutions technologiques

Le marché des matériaux composites souples, sur lequel le Groupe intervient, est en compétition permanente avec les matériaux traditionnels sur certains de ses segments d'application (architecture notamment), mais peut également connaître lui-même des évolutions technologiques et voir apparaître de nouveaux matériaux composites plus performants ou moins chers. Depuis sa création, le Groupe a ainsi consacré une part très significative de ses ressources aux travaux de R&D afin d'élargir sa gamme produits et/ou les rendre plus performants, ainsi qu'au développement de processus et équipements de fabrication permettant de maximiser la qualité des matériaux proposés (se reporter au paragraphe 9.2.2 du présent Document de base pour des détails sur les frais de R&D). Il n'en demeure pas moins que le Groupe devra impérativement poursuivre son engagement en matière de R&D afin de conserver sa position d'acteur de référence en termes d'innovation technologique et d'être à même de s'adapter le cas échéant aux futures innovations technologiques du secteur.

Bien que le Groupe considère que le risque d'une technologie nouvelle soit très limité, si celui-ci ne parvenait pas à suivre le rythme des évolutions technologiques ou ne parvenait à poursuivre ses efforts en terme de politique d'innovation face notamment à ceux engagés par des concurrents disposant de moyens plus importants, son incapacité à développer des produits nouveaux ou à les introduire à temps sur le marché rendrait son offre commerciale moins attractive, ce qui pourrait avoir un impact défavorable sur l'activité, le chiffre d'affaires, les résultats, la situation financière et le développement du Groupe.

4.1.4 Risques liés à l'environnement économique et aux secteurs de débouchés du Groupe

Dans un contexte économique qui demeure incertain en France ainsi que dans certains pays adressés par le Groupe, ce dernier pourrait être confronté à la détérioration de la situation financière ou une difficulté accrue de financement des prospects et des clients existants du Groupe. Toutefois, le Groupe estime que la diversité de ses marchés d'application et de ses débouchés géographiques lui confère une forme de protection par rapport à la dépendance à la situation économique d'un pays ou d'un marché d'application même si ponctuellement, le Groupe pourrait être confronté aux difficultés financières de certains de ses clients et / ou distributeurs. En outre, cet environnement économique incertain pourrait exercer une pression accrue sur les prix, ce qui impacterait négativement le chiffre d'affaires, la performance financière et la position concurrentielle du Groupe.

Afin de limiter l'impact de la conjoncture économique sur ses activités et ses résultats financiers, le Groupe consacre une part significative de ses efforts commerciaux au développement de son internationalisation notamment dans les zones où une demande soutenue est anticipée (Asie et Etats-Unis notamment) et à la diversification de son offre, de ses marchés d'applications et de sa base de clients (se reporter au chapitre 6.5 du présent Document de base).

4.2 RISQUES LIES A L'ACTIVITE

4.2.1 Risques liés à la réglementation environnement-sécurité industrielle et à son évolution

Se reporter au paragraphe 4.3.1 ci-après.

4.2.2 Risques liés aux incendies et accidents industriels

Les installations du Groupe, en raison notamment de la toxicité ou de l'inflammabilité de certaines matières premières, produits finis ou procédés de fabrication ou d'approvisionnement, comportent un certain nombre de risques de sécurité, d'incendie ou de pollution. En particulier, les procédés de fabrication du Groupe, qui utilisent des matières inflammables (vernis, produits chimiques, PET, PVC, etc.), peuvent créer un risque important d'incendie ou d'explosion.

Le Groupe s'est donc attaché à mettre en place des mesures de gestion du risque contre les incendies et les accidents industriels, à savoir :
Concernant les incendies, en collaboration avec les service du SDIS 38 (Service Départemental d'Incendie et de Secours de l'Isère), un plan ETARE N° 411 qui consiste en l'identification des locaux situés dans les zones à risque (avec une insuffisance de moyens) et des risques liés à leurs activités a été établi. De plus, une formation du personnel « anti-incendies » (utilisation des moyens d'extinctions et exercices d'évacuation) est régulièrement entreprise. Enfin, la centrale d'incendie est reliée à un PC de télésurveillance.

Concernant les accidents industriels, en rapport notamment à sa certification ISO 14001, le Groupe a mis en place un plan annuel d'amélioration qui consiste notamment à organiser la rétention des zones sensibles (dépotage des camions), à aménageer des zones ATEX (Atmosphères Explosibles), à conduire les études et scénarii incendies (émission des flux thermiques), etc. En outre, une formation du personnel sur l'étude à la détermination des zones à risque d'explosion et la surveillance de l'oxydateur de fumées (pollution de l'air) a également été réalisée.

Malgré ces mesures, il ne peut être exclu que la responsabilité du Groupe soit recherchée dans le cadre de sinistres impliquant des activités ou des produits du Groupe. Dans de telles hypothèses, les conséquences sur son activité, sa situation financière, ses résultats ou ses perspectives, pourraient être significativement défavorables.

4.2.3 Risques liés au réseau de commercialisation

Risques liés à la part de chiffre d'affaires réalisé par le biais de distributeurs

En plus de sa propre force de vente, le Groupe a recours sur certaines zones géographiques à des partenaires distributeurs, la plupart du temps non exclusifs (se reporter au chapitre 6.5.2 du présent Document de base). A ce jour, le Groupe estime toutefois n'être confronté à aucune situation de dépendance vis-à-vis de l'un d'entre eux, le plus important ayant contribué à hauteur de 8% du chiffre d'affaires consolidé au titre de l'exercice 2013. Plus de 1 500 clients ont été facturés en 2013, le nombre effectif des clients finaux étant très supérieur à ce nombre compte tenu des ventes réalisés par les distributeurs qui servent eux-mêmes un grand nombre de clients régionaux ou locaux. Le Groupe pourrait cependant être confronté à des difficultés quant au recrutement de nouveaux distributeurs, au renouvellement ou à la résiliation des contrats avec certains d'entre eux ou encore, être confronté à des problèmes de solvabilité de leur part. L'activité, la situation financière, les résultats, le développement et les perspectives du Groupe à moyen et long terme pourraient être plus ou moins affectés par la réalisation de l'un ou plusieurs de ces risques.

Risques liés au développement d'une politique de partenariats commerciaux

Afin de développer ses débouchés commerciaux dans des pays où il n'est que peu présent, le Groupe a souhaité engager une politique de partenariats commerciaux avec des acteurs spécialisés. Ainsi, un premier accord de ce type a ainsi été mis en place en Allemagne concernant la distribution exclusive d'une de ses gammes de produits. Ce partenariat, actuellement en phase de démarrage, pourrait être, en fonction des résultats obtenus, étendu à d'autres pays. Le succès mitigé ou l'échec de ces partenariats pourrait d'une part, limiter la croissance du Groupe sur certaines zones géographiques et d'autre part, le contraindre à des investissements commerciaux d'une autre nature susceptibles d'affecter de manière plus ou moins significative ses résultats.

Risque lié au développement international

Depuis de nombreuses années, le Groupe réalise une part significative de son chiffre d'affaires consolidé à l'international (la part du chiffre d'affaires réalisé hors de France dans le total du chiffre d'affaires des matériaux composites s'est élevée à 75,2% au titre de 2013, 73,7% au titre de 2012 et 74,9% au titre de 2011) et ce, grâce à un réseau de distribution mondial comprenant à la fois des filiales de distribution (4 filiales et 5 bureaux de vente à l'étranger) et le recours à des distributeurs, la plupart du temps non exclusifs (se reporter aux paragraphes 6.5 et 9.2.1 du présent Document de base pour plus de détails sur le développement à l'international). Cette présence locale, directe ou indirecte s'avère particulièrement importante afin de s'assurer une connaissance du tissu économique, des différents acteurs de chacun de ses segments de débouchés, des pratiques, spécificités et contraintes réglementaires locales afin de faciliter la commercialisation de l'offre du Groupe. Dans ce sens, le Groupe prévoit des recrutements significatifs de commerciaux dans ses 3 zones géographiques (se reporter au paragraphe 12.2 du présent Document de base). Cependant, malgré cette proximité sur le terrain, la montée en puissance du réseau de ventes international dans la contribution des revenus du Groupe pourrait s'avérer plus longue que prévue et requérir des efforts commerciaux supplémentaires, sur un ou plusieurs de ses marchés, ce qui pourrait avoir un impact significatif sur les activités, les résultats, la situation financière et les perspectives du Groupe.

4.2.4 Risques liés à l'outil industriel

Risques liés à l'adéquation de l'outil industriel et des capacités de production actuelles

Le Groupe dispose à ce jour de trois sites de production dont les capacités encore disponibles devraient lui permettre d'absorber une croissance de l'ordre de 30% de ses volumes de production sans investissements capacitaires supplémentaires significatifs (se reporter aux paragraphe 6.4.5 et 5.2 du présent Document de base). Le Groupe devra donc veiller en fonction de l'évolution de son carnet de commandes, à l'adéquation de son outil et anticiper toute évolution significative pouvant le contraindre à devoir accélérer son plan d'investissement. Si une telle situation devait se produire à l'avenir, le Groupe pourrait ne pas être en mesure de bénéficier de la croissance d'un ou plusieurs marchés concernés et serait contraint de mettre en œuvre des investissements importants pour y faire face. Si le Groupe n'était pas alors en mesure de mettre en œuvre les investissements nécessaires pour répondre à la demande de ses clients ou si le coût de tels investissements s'avérait significatif et n'était pas compensé par des volumes de commandes à la hauteur des investissements réalisés, une telle situation

serait susceptible d'avoir un impact défavorable sur la croissance du Groupe, sa situation financière, ses résultats ou ses perspectives.

A l'inverse, afin de se prémunir contre un niveau de sous-activité, le Groupe mène à la fois une politique de prospection commerciale active notamment à l'international ainsi qu'un effort de R&D soutenu dans le but de développer son offre à destination de nouveaux domaines d'application.

Risques liés à l'activité de recyclage

Depuis 2008, le Groupe a complété son offre d'une prestation associée de recyclage de ses matériaux (se reporter au paragraphe 6.4.7 du présent Document de base), ce qui peut constituer un facteur déterminant dans l'obtention de certains marchés, et notamment ceux qui concernent les projets d'architecture. Cette activité a été développée dans le cadre d'un joint-venture avec Solvay. Même si le Groupe dispose de l'ensemble de la propriété intellectuelle relative au processus unique au monde de recyclage des composites PEC-PVC par le biais d'une licence concédée par Solvay à titre gratuit pour les activités couvertes par le Groupe et pour une durée qui s'achèvera lors de la tombée dans le domaine public du dernier brevet couvert par la licence, il n'en demeure pas moins que le traitement industriel des matériaux à recycler est réalisé pour une très large part au sein d'une usine détenue majoritairement et opérée par une filiale du groupe Solvay.

Si les choix industriels et/ou stratégiques de ce partenaire devaient le conduire à fermer ce site de traitement, le Groupe ne serait plus en mesure de commercialiser cette prestation, ne disposant pas de ses propres installations. Même si cette activité ne contribue que dans une faible mesure au chiffre d'affaires du Groupe, elle constitue un élément marketing différenciateur fort qui peut en revanche s'avérer déterminante pour certains clients quant au choix des matériaux du Groupe. Aussi, l'arrêt de l'activité recyclage pourrait avoir une incidence défavorable plus ou moins significative sur l'activité et le développement du Groupe principalement sur le segment des projets « d'architecture » En outre, la co-entreprise fait partie d'une business-unit du partenaire ayant fait l'objet d'une cession en 2013 à un groupe financier détenant des participations dans l'industrie chimique : cette opération est actuellement soumise au contrôle des concentrations au niveau de l'Union Européenne. La Société n'est pas informée d'intentions du repreneur qui le conduiraient à discontinuer cette activité.

Dans l'hypothèse d'une telle situation, le bénéfice de la licence accordée ne serait pas remis en cause. En revanche, la Société serait dans l'incapacité de l'utiliser tant qu'un nouveau partenariat avec un acteur industriel du secteur de la chimie disposant d'installations ad'hoc n'aura pas été conclu.

Par ailleurs, en ce qui concerne les mesures de gestion de ce risque relatif à l'échéance de la licence octroyée du fait de la tombée dans le domaine public du dernier brevet couvert par la dite licence, soit à l'horizon 2028, le Groupe considère que les travaux de mise au point et d'ajustements technologiques développés depuis l'octroi de cette licence lui confère une avancée technologique face à un tiers qui souhaiterait mettre en œuvre cette technologie. La Société estime qu'un délai de plusieurs années serait nécessaire pour maitriser le procédé.

4.2.5 Risques liés à la qualité des produits du Groupe

La croissance des ventes du Groupe dépend de la qualité et de la fiabilité de ses produits et de ses rapports avec ses clients. Le Groupe, certifié ISO 9001, a mis en place un certain nombre de mesures de management de la qualité. Celles-ci comprennent : la politique QSE, la responsabilité de la direction, le management des ressources, la réalisation du produit. Une revue est faite via des tableaux de bord et de l'avancement des projets avec une focalisation sur les actions difficiles (audits internes et externes).

Dans l'éventualité où les produits du Groupe ne répondraient pas aux exigences de ses clients de manière répétée, sa réputation et le volume de ses ventes pourraient en être altérés. Les ventes de matériaux sont accompagnées d'une garantie qui peut atteindre 30 ans. A cet effet, la Société dispose d'une couverture d'assurance en responsabilité produits (police pour « Garantie de défaut de fabrication ») et comptabilise en sus une provision pour garanties, qui se sont révélées être suffisantes à ce jour, pour faire face aux réclamations des clients (se reporter au paragraphe 4.5 concernant les assurances et au paragraphe 9.2.2 comportant des informations sur les provisions du présent Document de base). Le Groupe ne peut cependant pas garantir que ses clients ne seront pas confrontés à des problèmes de qualité ou de fiabilité liés à ses produits d'une importance telle qu'ils pourraient avoir un impact défavorable significatif sur les résultats, la réputation, l'activité, la situation financière et les perspectives du Groupe. Le Groupe ne peut pas non plus exclure qu'en cas de mise en œuvre de la garantie pour défectuosité des produits commercialisés, la responsabilité civile ou contractuelle des

sociétés en cause ne soit engagée, ce qui pourrait par ailleurs entraîner des conséquences financières défavorables sur les résultats, la réputation, l'activité, la situation financière et les perspectives du Groupe.

4.2.6 Risques liés à la gestion du BFR et à la saisonnalité des activités

Certaines activités du Groupe, comme la gamme de Protection solaire et Façades microclimatiques dans le marché Architecture, ou encore le Yachting, le Mobilier extérieur et la Protection solaire dans le marché Consumer, sont soumises à la saisonnalité marquée de l'activité de leurs clients (voir la présentation de l'offre au paragraphe 6.3). De cette période de relative concentration de l'activité, qui s'étend de mars à septembre dans l'hémisphère nord où sont encore majoritairement concentrées ses ventes, il résulte pour le Groupe des contraintes organisationnelles portant à la fois sur la gestion des stocks, la planification de la production, les livraisons, mais également sur la disponibilité des ressources humaines, afin de gérer au mieux cette période ainsi que les contraintes financières liées à un besoin en fonds de roulement plus ou moins marqué selon la période de l'année.
De la même manière, l'expansion internationale pourra entraîner des contraintes financières liées au financement du besoin en fonds de roulement.

Le Groupe s'attache donc à mettre en œuvre diverses mesures afin, d'une part, de gérer au mieux cette saisonnalité et, d'autre part, de l'atténuer. A cette fin, le Groupe a mis en place une structure avec des fonctions support et notamment une direction des achats et une direction industrielle dont une des missions consiste à appréhender au mieux les contraintes de chaque activité afin de pouvoir mettre en œuvre des synergies industrielles comme une optimisation de l'utilisation de l'outil de production, ou encore de sécuriser les approvisionnements pour éviter toute rupture dans les plannings de production et installations. Le développement de nouveaux marchés d'application acycliques ou avec des cycles décalés, notamment dans l'hémisphère sud, mais également sur des zones et des pays variés en termes de cycles, devrait également contribuer à atténuer la saisonnalité actuelle.

Cependant, malgré toutes les mesures mises en œuvre par le Groupe, une forte croissance des activités soumises à la saisonnalité par rapport aux capacités d'absorption de la croissance du Groupe dans ces domaines pourrait avoir une incidence significative sur les activités, les résultats, la situation financière et les perspectives du Groupe.

4.2.7 Risques liés à la dépréciation des stocks

La valeur brute des stocks représentant au 31 décembre 2013 et 31 décembre 2012 respectivement 33,1% et 28,9% du total de bilan, le résultat et donc la situation financière et les perspectives du Groupe pourraient se trouver impactés par une provision pour dépréciation de stocks significative.

De plus, des procédures de gestion de ce risque ont été mises en place. Les achats et stocks de matières premières sont majoritairement gérés dans le système d'information intégré. Les commandes résultent d'informations de planification industrielle, déclenchées par l'identification de besoins de fabrication (commandes, prévisions, etc.). Afin d'abaisser son besoin en fonds de roulement sur ces achats, le Groupe a recours aux stocks consignations, qui n'entraînent une facturation du fournisseur qu'au moment de la consommation des matières consignées. Sous leur forme brute, les matières premières sont peu exposées à un risque de péremption rapide. En revanche, sous leur forme préparée (plastisols), la durée de péremption est de quelques jours au plus : c'est pourquoi ces préparations sont faites uniquement sur ordre de fabrication identifié. Les produits intermédiaires et/ou finis sont également peu concernés par le risque de péremption, mais davantage par le non-écoulement qui résulterait par exemple de produits ou de coloris qui ne correspondraient pas ou plus aux besoins du marché. C'est la raison pour laquelle une provision pour faible rotation est constituée sur ces références. Enfin, une provision spécifique au titre du « lower-of-cost or market » est constituée sur les produits présentant des défauts d'aspect dont le prix de vente sera inférieur aux prix habituellement pratiqués.

Il résulte de cette gestion rigoureuse une diminution constante au titre des trois derniers exercices clos du taux de provisionnement global sur stocks passé de 9,8% au 31 décembre 2011 à 6,8% au 31 décembre 2013.

4.2.8 Risques liés aux systèmes d'information

Le Groupe exploite des systèmes d'information complexes (notamment pour la gestion de sa production, de ses ventes, de sa logistique et pour la tenue de sa comptabilité et de son reporting) qui sont indispensables à la conduite de son activité commerciale et industrielle. Malgré une politique de renforcement des programmes de

secours de ses systèmes d'information et de ses infrastructures, une défaillance de l'un d'entre eux pourrait avoir un impact défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats ou les perspectives du Groupe.

Le Groupe pourrait faire l'objet d'attaques complexes et ciblées de ses réseaux informatiques. Un nombre croissant de sociétés ont en effet récemment fait l'objet d'intrusions ou de tentatives d'intrusion de leurs systèmes de sécurité informatique. Les techniques mises en œuvre pour pirater, interrompre, dégrader la qualité ou saboter les systèmes informatiques sont en constante évolution, et il est souvent impossible de les identifier avant le lancement d'une attaque. Le Groupe pourrait donc ne pas être en mesure de se prémunir contre de telles techniques de piratage ou de mettre en place rapidement un système de réponse approprié et efficace. Toute panne ou interruption des services informatiques du Groupe, liée à de telles intrusions ou à d'autres facteurs, serait susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats ou les perspectives du Groupe.

4.3 RISQUES JURIDIQUES

4.3.1 Risques liés à la réglementation et à son évolution

Le Groupe est soumis à un environnement réglementaire contraignant notamment dans le domaine de l'environnement et de la sécurité et plus particulièrement pour ce qui a trait à la sécurité industrielle, aux émissions ou rejets de toutes natures, à l'utilisation, à la production, à la traçabilité, à la manipulation, au transport, au stockage de produits et substances, à l'élimination ou encore à l'exposition à ces dernières ainsi qu'à la remise en état de sites industriels et à la dépollution de l'environnement. Le Groupe est également soumis à des exigences contraignantes en matière de sécurité, notamment concernant les normes anti-incendie appliquées aux produits du Groupe et à ses sites de fabrication.

Dès Juin 2007, le Groupe Serge Ferrari s'est mis en conformité avec la réglementation REACH (Registration Evaluation and Authorisation of Chemicals). En outre, le Groupe a également engagé une démarche pour anticiper et dépasser ces exigences réglementaires européennes. En effet, Serge Ferrari évalue régulièrement la performance sanitaire et environnementale de ses matériaux composites grâce à cinq indicateurs clés : Précaution sanitaire, Qualité de l'air intérieur, Empreinte environnementale, Economie circulaire et Contenu renouvelable. Ces indicateurs du Système Eco IDentity mesurent les progrès accomplis au-delà des exigences réglementaires. Le Groupe est par ailleurs membre de plusieurs organisations opérant dans le domaine du développement durable, dont l'association Orée et l'institut INSPIRE.

Le respect de ces réglementations impose que le Groupe engage des dépenses régulières et importantes. De plus, cet environnement réglementaire évolue fréquemment et ce, dans un sens de plus en plus restrictif. Un manquement à ces règlementations ou l'incapacité du Groupe à s'adapter aux futures évolutions en la matière pourrait entraîner des sanctions de diverses natures : financières, civiles, administratives ou pénales, et pourrait conduire au retrait des permis et licences nécessaires pour la poursuite des activités (classement ICPE de ses sites industriels en France). Des changements dans ces lois et règlements et leur interprétation pourraient conduire à des dépenses et/ou à des investissements significatifs concernant principalement l'outil industriel et/ou l'adaptation de la formulation de ses produits, ce qui pourrait avoir un impact défavorable significatif sur l'activité du Groupe, ses résultats et ses perspectives.

4.3.2 Risques liés à la protection des droits de propriété intellectuelle

La croissance future du Groupe dépend notamment de sa capacité à obtenir, à conserver et à protéger ses brevets, marques et autres droits de propriété intellectuelle ainsi que de sa capacité à conserver en interne son savoir-faire en termes d'innovation mais également d'ingénierie de processus de fabrication et de conception d'équipements industriels. Malgré les efforts entrepris par le Groupe pour protéger ses éléments de propriété intellectuelle, il ne peut garantir le niveau de protection qui sera accordé à son portefeuille de brevets et de marques et éviter les risques de contrefaçon de ses produits, d'appropriation ou d'utilisation illicite de ses droits de propriété intellectuelle.
C'est pourquoi le Groupe attache une attention toute particulière à conserver et développer son savoir-faire de conception d'équipements industriels :

- d'une part, car il s'agit d'une forme de protection intellectuelle non volatile alors même que certains brevets relatifs à la technologie Précontraint® sont d'ores et déjà tombés dans le domaine public ;

- d’autre part, car en l’absence d’équipements ad hoc que seul le Groupe sait concevoir, la fabrication de matériaux souples à qualité égale s’avérerait extrêmement difficile.

Concernant le Précontraint®, le Groupe a déposé un brevet en 1974, aujourd'hui tombé dans le domaine public. Désormais, la protection du procédé Précontraint® (qui est détaillé au chapitre 6.2.1 du présent Document de base) est assurée par les savoir-faire du Groupe, qui peuvent être qualifiés de "propriétaires" en raison du track-record des développements qui ont été nécessaires à la mise au point progressive de celui-ci. En effet, depuis 1974, les équipes du Groupe dédiées à la conception et à la fabrication des machines ont constamment développé et amélioré la technologie Précontraint® sur les lignes de production de La Tour-du-Pin. Le Groupe, qui conçoit et fabrique ses propres machines de production à travers sa filiale CI2M, jouit donc également de la protection liée à la production des équipements, mais aussi à celle qui résulte de l'utilisation de la technologie. Par conséquent, la barrière à l’entrée est telle qu’un concurrent qui chercherait à obtenir un niveau de qualité similaire se verrait dans l’incapacité de se lancer dans la conception et la production de telles machines, car cela représenterait un coût disproportionné par rapport à ses espérances de gain de parts de marché. Les concurrents utilisent donc généralement les équipements standards, qui ne permettent pas d’accéder à la technologie mise en œuvre par le Groupe Serge Ferrari.
Concernant le risque lié à la protection des droits de propriété intellectuelle sur le recyclage, se reporter au paragraphe 4.2.4 du présent Document de base.

- **Limites de la protection conférée par les brevets et autres droits de propriété intellectuelle**

Le succès commercial du Groupe et la protection de ses innovations dépendent notamment de sa capacité à obtenir, maintenir et protéger ses brevets, marques, dessins et modèles et demandes y afférentes ainsi que ses autres droits de propriété intellectuelle ou assimilés (tels que notamment ses brevets, ses secrets commerciaux et son savoir-faire industriel).

La Société consacre d'importants efforts financiers et humains à la protection de sa technologie et met en œuvre des moyens communément utilisés dans l'industrie à cet effet (tels que le dépôt de demandes de brevets portant tant sur les inventions principales que sur des développements complémentaires). A la connaissance de la Société, les inventions incorporées dans le processus de fabrication de la Société ont été ou sont protégées par ses brevets et ses demandes de brevets (cf. chapitre 11).

Cependant, la Société pourrait ne pas être en mesure de maintenir une protection adéquate de ses brevets et, par là-même, perdre son avantage technologique et concurrentiel.

En effet, tout d’abord, la Société ne peut garantir l’issue des demandes de brevets qu’elle a déposées, lesquelles supposent un examen préalable par les offices de propriété industrielle concernés avant une éventuelle délivrance du titre.

De plus, même délivrés, des brevets peuvent toujours être antériorisés, soit par des demandes de brevets antérieures non encore publiées, soit par des divulgations antérieures de l’invention.

Malgré les recherches d'antériorités et la veille qu'il effectue, le Groupe ne peut donc être certain d'être le premier à concevoir une invention et à déposer une demande de brevet, compte tenu du fait, notamment, que dans la plupart des pays, la publication des demandes de brevets a lieu 18 mois après le dépôt des demandes.

Enfin, la durée de protection d’un brevet est limitée dans le temps. Cette durée varie selon les territoires à compter de la date de dépôt de la demande de brevet (20 ans en France et en Europe). C’est pourquoi le procédé Précontraint® qui a été déposé en 1974 est aujourd’hui tombé dans le domaine public

La Société peut par ailleurs être amenée à déposer des marques, dessins et modèles.
S’agissant des marques, à l’occasion du dépôt de l’une de ses marques dans un pays où elle n’est pas couverte, la Société pourrait constater que la marque en question n’est pas disponible dans ce pays. Une nouvelle marque devrait alors être recherchée pour le pays donné.

S’agissant des dessins et modèles, la Société ne sera pas protégée dans les pays dans lesquels elle n’aura pas déposé sachant qu’elle ne pourra pas déposé dans ces pays si elle a déjà effectué des dépôts portant sur le même dessin et modèle dans un autre pays depuis plus de 12 mois.

Le Groupe pourrait donc rencontrer des difficultés dans le cadre du dépôt et de l'obtention de certains de ses titres de propriété industrielle (brevets, marques, dessins ou modèles).

De plus, la seule délivrance d'un brevet, le seul enregistrement d'une marque ou d'un dessin et modèle ne garantit pas la validité, ni l'opposabilité. En effet, les concurrents de la Société pourraient à tout moment contester avec succès la validité ou l'opposabilité des brevets, marques, dessins et modèles ou demandes y afférentes de la Société devant un tribunal ou dans le cadre d'autres procédures, ce qui, selon l'issue desdites contestations, pourrait réduire la portée de ces titres, aboutir à leur invalidation totale ou partielle ou permettre leur contournement par des concurrents.

Enfin, des évolutions, changements ou des divergences d'interprétation des lois régissant la propriété intellectuelle en Europe, aux Etats-Unis ou dans d'autres pays pourraient permettre à des concurrents d'utiliser les inventions ou les droits de propriété intellectuelle de la Société, de développer ou de commercialiser les produits de la Société ou ses technologies sans compensation financière. En outre, il existe encore certains pays qui ne protègent pas les droits de propriété intellectuelle de la même manière qu'en Europe ou aux Etats-Unis et les procédures et règles efficaces nécessaires pour assurer la défense des droits de la Société peuvent ne pas exister dans ces pays.

En conséquence, les droits de la Société sur ses brevets, ses marques, ses dessins et modèles, les demandes y afférents et ses autres droits de propriété intellectuelle pourraient ne pas conférer la protection attendue contre la concurrence. La Société ne peut donc garantir de manière certaine que :

- la Société parviendra à développer de nouvelles inventions brevetables ;
- les demandes de brevets de la Société en cours d'examen donneront effectivement lieu à la délivrance de brevets ;
- les brevets délivrés à la Société ne seront pas contestés, invalidés ou contournés ;
- le champ de protection conféré par les brevets, les marques et les droits de propriété intellectuelle de la Société est et restera suffisant pour la protéger face à la concurrence et aux brevets, marques et droits de propriété intellectuelle des tiers couvrant des dispositifs similaires ;
- des tiers ne revendiqueront pas la propriété des droits sur des brevets ou d'autres droits de propriété intellectuelle de la Société ; et
- des salariés de la Société ne revendiqueront pas des droits ou le paiement d'un complément de rémunération ou d'un juste prix en contrepartie des inventions à la création desquelles ils ont participés.

- **Limites à la protection des secrets commerciaux et du savoir-faire de la Société**

Il est également important pour la Société de se prémunir contre l'utilisation et la divulgation non autorisées de ses informations confidentielles et de ses secrets commerciaux. Or, la Société peut être amenée à fournir, sous différentes formes, des informations, technologies, procédés, savoir-faire, données ou renseignements, non brevetés et/ou non brevetables, aux tiers avec lesquels elle collabore (tels que des entités publiques ou privées, ses distributeurs, ou ses sous-traitants) concernant les recherches, le développement, la conduite de tests, la fabrication et la commercialisation de ses produits. Dans ces hypothèses, la Société exige généralement la signature d'accords de confidentialité. En effet, les technologies, procédés, savoir-faire et données propres non brevetés et/ou non brevetables sont considérés comme des secrets commerciaux que la Société tente en partie de protéger par de tels accords de confidentialité.

Cependant, ces éléments n'offrent qu'une protection limitée et pourraient ne pas empêcher une divulgation ou une utilisation illicite par des tiers des secrets et savoir-faire détenus par la Société. Et ce, malgré les précautions, notamment contractuelles, prises par la Société avec ces entités.

Rien ne permet donc de garantir que les tiers concernés (i) préserveront la confidentialité des innovations ou perfectionnements non brevetés et du savoir-faire de la Société, (ii) ne divulgueront pas les secrets commerciaux de la Société à ses concurrents ou ne développeront pas indépendamment ces secrets commerciaux et/ou (iii) ne violeront pas de tels accords, sans que la Société n'ait de solution appropriée contre de telles violations.

En conséquence, les droits de la Société sur ses secrets commerciaux et son savoir-faire pourraient ne pas conférer la protection attendue contre la concurrence et la Société ne peut pas garantir de manière certaine :

- que son savoir-faire et ses secrets commerciaux ne pourront être usurpés, contournés, transmis sans son autorisation ou utilisés ;
- que les concurrents de la Société n'ont pas déjà développé une technologie, des produits ou dispositifs semblables ou similaires dans leur nature ou leur destination à ceux de la Société ; et

- qu’aucun cocontractant ne revendiquera le bénéfice de droits de propriété intellectuelle sur des inventions, connaissances ou résultats de la Société.

- **Risques spécifiques liés à la violation de droits de propriété intellectuelle**

Il est important, pour la réussite de son activité, que la Société soit en mesure d'exploiter librement ses produits sans que ceux-ci ne portent atteinte à des brevets ou autres droits de propriété intellectuelle de tiers, et sans que des tiers ne portent atteinte aux droits de propriété intellectuelle de Serge Ferrari.

Risques de violation de droits de propriété intellectuelle de tiers par la Société

La Société continue donc de diligenter, comme elle l'a fait jusqu'à ce jour, les études préalables qui lui semblent nécessaires au regard des risques précités avant d'engager des investissements en vue de mettre sur le marché ses différents produits. Avec l'aide de ses cabinets conseils en propriété industrielle, elle maintient notamment une veille sur l'activité (notamment en termes de dépôts de brevets) de ses concurrents.

Toutefois, surveiller l'utilisation non autorisée des produits et de la technologie est difficile. La Société ne peut ne peut pas garantir de manière certaine :

- qu'elle pourra éviter les détournements ou les utilisations non autorisées de ses produits et de sa technologie, notamment dans des pays étrangers où ses droits seraient moins bien protégés en raison de la portée territoriale des droits de propriété industrielle ;
- que ses produits ne contrefont ou ne violent pas de brevets ou d’autres droits de propriété intellectuelle appartenant à des tiers ;
- qu'il n'existe pas des brevets, d'interprétation complexe, ou autres droits de propriété intellectuelle susceptibles de couvrir certains produits, procédés, technologies, résultats ou activités de la Société et que des tiers agissent en contrefaçon ou en violation de leurs droits à l'encontre de la Société en vue d'obtenir notamment des dommages-intérêts et/ou la cessation de ses activités de fabrication et/ou de commercialisation de produits ou procédés ainsi incriminés ;
- qu’il n’existe pas de droits de marques, de dessins et modèles ou d’autres droits de propriété intellectuelle antérieurs d’un tiers qui pourraient permettre d’engager une action en contrefaçon à son encontre ; et/ou
- que les noms de domaine de la Société ne feront pas l’objet, de la part d’un tiers qui disposerait des droits antérieurs (par exemple des droits de marques), d’une procédure UDRP (Uniform Dispute Resolution Policy) ou assimilée ou d’une action en contrefaçon.

Un litige intenté contre la Société, quel qu'en soit l'issue, pourrait entraîner des coûts très substantiels et compromettre sa réputation et sa situation financière. En effet, si ces poursuites étaient menées à leur terme et devaient se solder en défaveur de la Société, cette dernière pourrait être contrainte d’interrompre (sous astreinte) ou de retarder la recherche, le développement, la fabrication ou la vente des produits ou des procédés visés par ces procès, ce qui affecterait de façon significative ses activités. Certains concurrents disposant de ressources plus importantes que la Société pourraient être capables de mieux supporter les coûts d'une procédure complexe. Tout litige de ce type pourrait donc affecter la faculté de la Société à poursuivre toute ou partie de son activité dans la mesure où la Société pourrait être tenue :

- de cesser, de vendre ou de ne pas utiliser l'un de ses produits qui dépendrait de la propriété intellectuelle contestée dans une zone géographique donnée, ce qui pourrait réduire ses revenus ;
- d'obtenir une licence de la part du détenteur des droits de propriété intellectuelle, licence qui pourrait ne pas être obtenue ou bien l'être à des conditions défavorables ;
- de revoir sa conception ou, dans le cas de revendications concernant des marques déposées, renommer ses produits afin d'éviter d'empiéter sur les droits de propriété intellectuelle de tiers, ce qui pourrait s'avérer impossible ou être long et coûteux, et pourrait, de fait, impacter ses efforts de commercialisation.

Risques de violation de droits de propriété intellectuelle de la Société par des tiers

D'autres sociétés pourraient utiliser ou tenter d'utiliser les éléments de la technologie de la Société protégés ou non par un droit de propriété intellectuelle, ce qui créerait une situation dommageable pour la Société. La Société ne peut pas garantir de manière certaine qu’elle n’intentera pas de contentieux judiciaire ou administratif afin de

faire valoir le monopole conféré par ses droits de propriété intellectuelle (notamment ses brevets, marques, logiciels, dessins et modèles ou noms de domaine), ses secrets commerciaux ou son savoir-faire en justice.

Une action en justice à l'initiative de la Société pourrait donc s'avérer nécessaire afin de faire respecter ses droits de propriété intellectuelle, de protéger ses secrets commerciaux ou son savoir-faire. Tout litige pourrait entraîner des dépenses significatives, influer négativement sur le résultat et la situation financière de la Société et éventuellement ne pas apporter la protection ou la sanction recherchée.

Incidence d'une action judiciaire

La survenance de l'un de ces évènements concernant les droits de propriété intellectuelle de la Société pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, les perspectives, la situation financière, les résultats et le développement de la Société. Cependant, au jour de l'enregistrement du présent Document de base, la Société n'a été confrontée à aucune de ces situations ni impliquée dans un quelconque litige, en demande ou en défense, relatif à ses droits de propriété intellectuelle ou ceux d'un tiers.

Enfin, le Groupe ne prévoit pas, pour le moment, de réaliser d'investissements significatifs différents de ceux observés au cours des exercices écoulés portant sur la protection de sa technologie pour les années à venir et pour lesquels les organes de direction de la Société ont pris des engagements fermes.

4.4 RISQUES FINANCIERS

4.4.1 Risque de change

En raison du caractère international des activités et des implantations du Groupe, ce dernier est confronté à des fluctuations des taux de change des différentes devises lesquelles ont un impact comptable direct sur les comptes consolidés du Groupe, et qui se traduisent par un risque de transaction sur les revenus et les charges libellés en devises et un aléa portant sur leur conversion en euro dans les bilans et les comptes de résultat des filiales étrangères à la zone euro.

En 2013, la répartition du chiffre d'affaires consolidé en devises a été la suivante : 80% en euros, 12% en dollars américains et 7% en francs suisses, le solde étant réalisé en yens japonais, couronnes norvégiennes et d'autres devises. Dans le même temps, environ 80% en valeur des achats de matières premières et prestations ont été engagés en euro et 20% en dollars américains. Aussi, même si le Groupe bénéficie d'un adossement mécanique partiel, une exposition résiduelle demeure. Enfin, une partie des fabrications du groupe est réalisée en Suisse (micro-cables PET et matériaux composites) dans une monnaie de compte distincte de l'euro. Ces facturations annuelles intragroupe, de l'ordre de 45 millions de CHF font l'objet de politique de couverture partielle. Au titre de l'exercice 2013, le résultat de change était une perte de 418 K€.

Le Groupe a recours à des opérations de couverture du risque de change pour une quote-part de 50% environ de ses flux nets en dollars américains et en francs suisses : la mise en place de ces couvertures vise à assurer le cas échéant l'atteinte du cours budgété pour les flux commerciaux. Le Groupe veille notamment à limiter son exposition au franc suisse, devise utilisée en interne pour l'exploitation des usines en Suisse dont la forte hausse en 2011 avait eu un impact significatif sur les résultats du Groupe avec une perte de change annuelle de 1 388 K€ pour l'essentiel relative à l'évolution de cette parité €/CHF.

Une variation de +/- 10% du cours des devises aurait eu l'impact suivant sur le résultat avant impôt et les capitaux propres :

	Impact sur le résultat avant impôt		**Impact sur les capitaux propres avant impôt**	
en milliers d'euros	**Hausse de 10%**	**Baisse de 10%**	**Hausse de 10%**	**Baisse de 10%**
USD	376	-376	376	-376
CHF	-3006	3006	-3006	3006
Autres devises	marginal	marginal	marginal	marginal
Total	**-2630**	**2630**	**-2630**	**2630**

De nouvelles variations significatives et durables des taux de change pourraient avoir un impact défavorable significatif sur les résultats du Groupe, sa situation financière ou ses perspectives.

4.4.2 Risques liés aux clients

Au titre des exercices 2013 et 2012, la contribution du principal client du Groupe au chiffre d'affaires consolidé s'est respectivement élevée à 8% et 9%, et celles des cinq premiers d'entre eux à 17% pour chacune des deux années. Le Groupe estime donc ne pas être confronté à une situation de dépendance vis-à-vis d'un client et ce d'autant plus que les principaux d'entre eux sont des distributeurs qui s'adressent à plusieurs centaines de clients finaux régionaux ou locaux. Il est également précisé que sur les 300 premiers clients présents en 2012 , 197 étaient déjà clients du Groupe 10 ans auparavant, ce qui témoigne de la pérennité des relations.

Le Groupe estime également le risque lié à la solvabilité de ses clients comme faible et n'a été que rarement confronté à des difficultés de recouvrement ou impayés. Ainsi, au titre de l'exercice 2013, la variation nette des provisions pour dépréciations du poste clients s'est élevée à 214 K€ pour un chiffre d'affaires sur l'année de près de 140 M€ (se reporter également à la note 29 « Informations sur les risques financiers » de l'annexe aux comptes consolidés IFRS insérés au chapitre 20.1 du présent Document de base). Toutefois, compte tenu du poids de certains distributeurs dans les créances clients du Groupe, la société ne peut exclure que des provisions ou des pertes sur ces créances clients pourraient avoir un impact défavorable significatif sur les résultats du Groupe, sa situation financière ou ses perspectives

4.4.3 Risques liés aux fournisseurs

Compte tenu de son degré d'intégration verticale (se reporter au paragraphe 6.4 du présent Document de base), le Groupe limite de façon significative son risque de dépendance vis-à-vis d'un fournisseur et / ou prestataire. Pour la plupart des approvisionnements, le Groupe dispose au moins d'un double sourcing possible.

A l'image de ses concurrents, le Groupe est contraint de mobiliser des ressources afin de s'assurer un stock suffisant pour limiter toute difficulté ou retard d'approvisionnement.
Le département R&D travaille en permanence à des projets de développement de produits de substitution pour de nombreux composants chimiques intervenant dans la formulation des matériaux composites souples du Groupe. Dans l'attente de la mise au point d'un tel produit, toute difficulté ou retard d'approvisionnement pourrait avoir un impact sur la vente de certaines gammes produits et avoir ainsi un effet plus ou moins significatif sur les ventes, les résultats et les perspectives du Groupe.

4.4.4 Risque de liquidité

Le Groupe revoit régulièrement ses sources de financement afin de maintenir une liquidité suffisante à tout moment. Au 31 décembre 2013, outre sa trésorerie et équivalent de trésorerie disponible s'élevant à 7 993 K€, les principales ressources financières dont disposaient le Groupe sont :

- des lignes de crédit court terme confirmées pour 9,5 M€ (dont 6 M€ étaient tirées au 31 décembre 2013 et à échéance 31 mars 2015) et non confirmées pour 4,5 M€ ;
- un contrat d'affacturage sur des clients français et étrangers d'un montant maximum de 20 M€ dont 10,7 M€ étaient utilisés au 31 décembre 2013.

La Société a procédé à une revue spécifique de son risque de liquidité et elle considère être en mesure de faire face à ses échéances à venir pour les douze prochains mois à la date du présent Document de base.

L'échéancier de la dette bancaire est le suivant :

Consolidé (en K€) - IFRS - Audité	TOTAL	< 1 an	De 1 à 5 ans	> 5 ans
Emprunts bancaires	21 254	5 592	15 662	
Concours bancaires courants	3 742	3 742		
Factoring	10 700	10 700		
Total des emprunts et dettes financières	35 696	20 034	15 662	0
Trésorerie disponible	7 993	7993		
Endettement net	**27 703**	**12 041**	**15 662**	**0**

Les financements bancaires du Groupe comportent des clauses de respect de ratios financiers (« covenants ») comme cela est détaillé en note 29 de l'annexe aux comptes consolidés 2013 insérée au chapitre 20.1 du présent Document de base. Le non-respect de ces ratios, ou l'absence de waiver ou d'autorisation préalable des établissements bancaires prêteurs, pourrait entraîner l'exigibilité immédiate du capital restant dû à la date de non-respect, à défaut d'obtenir l'accord du pool bancaire de renoncer au remboursement anticipé du solde dû.

Ces covenants sont testés à chaque clôture annuelle sur la base d'états financiers établis en application du référentiel comptable CRC 99-02 :

- Ratio de leverage (Dette nette / EBITDA) avec un maximum de 3 à respecter au 31 décembre 2013.
- Ration de gearing (Dettes / Fonds propres) avec un maximum de 1,1 à respecter au 31 décembre 2013.

Au 31 décembre 2013, ces ratios étaient respectés.

4.4.5 Risque de taux

Ce point est développé note 29 « Informations sur les risques financiers » de l'annexe aux comptes consolidés IFRS insérés au chapitre 20.1 du présent Document de base.

Au 31 décembre 2013, la totalité des emprunts et dettes financières s'établit à 35 696 K€ dont la moitié a été souscrite à taux variable (17 948 K€).
Les contrats de financements mis en œuvre avec les banques prévoient que près de 50% du nominal de l'emprunt contracté à taux variable fasse l'objet d'une couverture de taux, au 31 décembre 2013, 8 156 K€ ont ainsi fait l'objet d'un contrat de couverture de taux (mise en place de swaps payeurs à taux fixe).
Après couverture de taux, la décomposition de l'exposition au risque de taux se résume ainsi :

- Emprunts à taux fixe : 25 904 K€ (soit 72,6% du total des emprunts et dettes financières) ;
- Emprunts à taux variable : 9 792 K€ (soit 27,4% du total des emprunts et dettes financières).

Au regard du coût de l'endettement financier net constaté au titre de l'exercice 2013 majoré de la variation de juste valeur des instruments de couverture de taux, soit (931) K€, une variation de +/- 10% des taux d'intérêt applicables sur l'ensemble de l'endettement financier aurait eu un impact inférieur à 1,6 % du résultat net consolidé 2013 et peut ainsi être considéré comme marginal.

4.4.6 Risques liés au CIR

Au titre de sa politique d'innovation, le Groupe bénficie du dispositif du Crédit d'Impôt Recherche (« CIR »), qui ouvre droit à un crédit d'impôt pour les entreprises investissant significativement en recherche et développement. Les dépenses de recherche éligibles au CIR incluent notamment les salaires et traitements, les amortissements du matériel de recherche, les prestations de services sous-traitées à des organismes publics ou privés et les frais de propriété intellectuelle.

Il ne peut être exclu que les services fiscaux remettent en cause les modes de calcul des dépenses de recherche et développement retenus par le Groupe ou que le CIR soit remis en cause par un changement de réglementation ou par une contestation des services fiscaux alors même que le Groupe se conforme aux exigences de documentation et d'éligibilité des dépenses. Si une telle situation devait se produire, cela pourrait avoir un effet défavorable sur l'activité, les résultats, la situation financière, le développement et les perspectives du Groupe.

Au titre de l'exercice 2013, la créance relative au CIR s'élève à 545 K€.

4.4.7 Risques liés à l'accès à des avances publiques

Au 31 décembre 2013, le Groupe bénéficie d'une avance remboursable OSEO de 107 K€ octroyée en janvier 2013, dont le remboursement sera effectué en huit échéances telles que présentées ci-dessous :

- 10,8 K€ à rembourser les 31 décembre 2015, 31 mars 2016, 30 juin 2016 et 30 septembre 2016, puis
- 16 K€ à rembourser les 31 décembre 2016, 31 mars 2017, 30 juin 2017 et 30 septembre 2017.

Dans le cas où le Groupe ne respecterait pas les conditions contractuelles prévues dans les conventions d'avances remboursables conclues, il pourrait être amené à rembourser les sommes avancées de façon anticipée.

4.5 ASSURANCES ET COUVERTURE DES RISQUES

Le Groupe a mis en place une politique de couverture des principaux risques assurables avec des montants de garantie et de franchise qu'il estime compatibles avec la nature de ses activités. Par ailleurs, l'occurrence d'un ou de plusieurs sinistres importants, bien qu'ils soient couverts par ces polices d'assurances et/ou même s'ils résultaient d'une défaillance dans la prestation de fabrication ou d'installation réalisée par un tiers, pourrait sérieusement affecter les activités du Groupe et sa situation financière compte tenu de l'interruption des activités du client final pouvant résulter de tels sinistres, des délais de remboursement par les compagnies d'assurance en cas de dépassement des limites fixées dans les polices et, enfin, en raison du renchérissement des primes qui s'en suivrait.

Les principales polices du Groupe, souscrites auprès de compagnies d'assurance de réputation internationale, sont les suivantes :

• **Responsabilité civile générale** en raison des dommages corporels, matériels et immatériels causés aux tiers du fait des activités du Groupe. Les limites globales de garantie dont :

- Responsabilité civile Exploitation : 8 M€ par sinistre ;
- Responsabilité civile après livraison : 16 M€ par année d'assurance
- Défense et recours : 100 K€.

La responsabilité civile professionnelle est également comprise dans ce programme en garantie additionnelle au contrat et fait l'objet d'une limite spécifique de 800 K€.

• **Assurances Dommages aux biens et pertes d'exploitation** dont les principales limites globales sont les suivantes avec une limite de 65 M€ par sinistre :

- « Dommages aux biens » limitée à 136 M€ pour les risques incendies, explosions et risques spéciaux et à 2 M€ pour les inondations – Franchise de 300 K€ par sinistre ;
- « Pertes d'exploitation » limitée à 60 M€ de marge brute - Franchise de 3 jours ouvrés ;

Dans le cadre de ces deux polices, le Groupe conduit depuis de nombreuses années une politique de prévention des risques en sollicitant l'intervention d'ingénieurs conseil auprès de ses assureurs, en conduisant des audits annuels et en mettant en œuvre les recommandations issues de ces opérations.

Garantie de défaut de fabrication, pour les gammes Matériaux composites pour l'architecture et les produits imper-respirants . La limite globale est de 1 524 K€ par an et de 762 K€ par sinistre ;

Le Groupe bénéficie également des polices suivantes :

- Transport – stocks et transits,
- Hommes-clés (Sébastien FERRARI et Romain FERRARI),
- Flotte automobile,
- Assurance-crédit.

Par ailleurs, le Groupe bénéficie de polices d'assurances pour ses entités suisses.

La réalisation de l'un ou de plusieurs de ces risques pourrait avoir un effet défavorable significatif sur les activités, les perspectives, la situation financière, les résultats ou le développement du Groupe.

Le montant des charges comptabilisées par le Groupe au titre de l'ensemble des polices d'assurances s'est élevé à 818 K€ au titre de l'exercice 2013.

4.6 RISQUES LIES A L'ORGANISATION DE LA SOCIETE

4.6.1 Risques de dépendance vis-à-vis d'hommes clés et au besoin d'attirer et de fidéliser le personnel clé

Le Groupe pourrait perdre des collaborateurs clés et ne pas être en mesure d'attirer de nouvelles personnes qualifiées.

Le succès du Groupe dépend largement de l'implication et de l'expertise de son équipe dirigeante ainsi que des dirigeants des entités opérationnelles et responsables de départements tels que la recherche & développement, le marketing ou la supply-chain. De plus, les dirigeants du Groupe sont très fortement présents au capital de la Société : se reporter au paragraphe 18.1 du présent Document de base pour l'actionnariat et au paragraphe 14.1.4 du présent Document de base pour la description de l'équipe de direction.
Malgré la structure mise en place afin de sécuriser le développement du Groupe, l'indisponibilité prolongée ou le départ de l'une ou plusieurs de ces personnes ou d'autres collaborateurs clés pourrait entraîner :

- des pertes de savoir-faire, de relationnel clients et la fragilisation de certaines activités, d'autant plus fortes en cas de transfert à la concurrence, ou
- des carences en termes de compétences techniques pouvant ralentir certains segments d'activité et pouvant altérer, à terme, la capacité du Groupe à atteindre ses objectifs.

Le Groupe aura par ailleurs besoin de recruter de nouveaux dirigeants, des commerciaux et du personnel qualifié pour le développement de ses activités. Malgré l'attrait que peut présenter le Groupe au regard de ses perspectives de développement, il pourrait ne pas être en mesure d'attirer ou de retenir ces personnels clés à des conditions qui soient acceptables d'un point de vue économique. Dans une telle situation, cela pourrait l'empêcher globalement d'atteindre ses objectifs et ainsi avoir un effet défavorable significatif sur son activité, ses résultats, sa situation financière, son développement et ses perspectives.

Face à ce risque, le Groupe a mis progressivement en place des dispositifs contractuels spécifiques à son activité et conformes à la législation en droit du travail : clauses de non concurrence, de transfert de propriété intellectuelle et de confidentialité. Enfin, le Groupe s'est attaché à mettre en place un environnement de travail et une politique salariale dynamiques et motivants.

4.6.2 Risques liés à la réalisation d'opérations de croissance externe

Le Groupe pourrait envisager, dans le cadre de sa stratégie de développement, de procéder à des acquisitions de sociétés, d'activités ou de technologies complémentaires afin de poursuivre le développement de ses activités, d'améliorer sa compétitivité sur un ou plusieurs de ses marchés actuels ou de pénétrer de nouveaux marchés. Le Groupe ne peut garantir que de telles opportunités d'acquisition se présenteront, ni que les acquisitions auxquelles il procédera se révéleront rentables.

Malgré la structure mise en place à cet effet et la courbe d'expérience du Groupe en la matière, la réalisation de nouvelles acquisitions pourrait de surcroît se traduire par des difficultés d'intégration des nouvelles entités, mobiliser l'équipe dirigeante et la détourner temporairement des activités existantes du Groupe, diluer les actionnaires existants ou impacter négativement les résultats financiers du Groupe et, ainsi, avoir un impact défavorable significatif sur le Groupe.

4.7 PROCEDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE

Se reporter paragraphe 20.8 du présent Document de base.

5 INFORMATIONS CONCERNANT LA SOCIETE

5.1 HISTOIRE ET EVOLUTION DE LA SOCIETE

5.1.1 Dénomination sociale de la Société

La dénomination sociale de la Société est SergeFerrari Group.

5.1.2 Lieu et numéro d'enregistrement de la Société

La Société est inscrite au Registre du Commerce et des Sociétés de Vienne sous le numéro 382 870 277.

5.1.3 Date de constitution et durée

La Société a été constituée pour une durée de 99 ans s'achevant le 30 juin 2090, sauf dissolution anticipée ou prorogation.

5.1.4 Siège social de la Société, forme juridique, législation régissant ses activités

Initialement constituée sous forme de société anonyme, puis transformée en Société par Actions Simplifiée par décision unanime des associés réunis le 30 juin 2003, la Société a été transformée en société anonyme par décision de l'assemblée générale des actionnaires réunie le 30 avril 2014.

La Société est régie par les dispositions législatives et règlementaires en vigueur et à venir, notamment par le Code de Commerce et ses textes modificatifs, ainsi que par ses statuts. Du fait de son activité, elle se conforme en outre depuis 2007 aux dispositions relatives à la règlementation européenne « REACH » relative à la sécurisation de la fabrication et à l'utilisation de substances chimiques dans l'industrie européenne.

Le siège social de la Société est situé au : Zone industrielle de La Tour-du-Pin - 38110 Saint Jean-de-Soudain.
Les coordonnées de la Société sont les suivantes :
Téléphone : +33(0)4 74 97 41 33
Adresse courriel : investor@sergeferrari.com
Site internet : www.sergeferrari.com

5.1.5 Évènements marquants dans le développement de la Société

1973	- Création de la Société TESF (Tissage et Enduction Serge Ferrari) par Serge FERRARI, père de Sébastien FERRARI et de Romain FERRARI. - Début de la mise au point du procédé Précontraint® et implémentation sur la 1ère ligne de production.
1977	Signature d'un 1er contrat de distribution en Italie.
1980	Sébastien FERRARI rejoint le groupe Serge Ferrari.
1987	Acquisition de l'activité Batyline® (Taraflex) alors spécialiste de l'enduction de câbles par extrusion pour le mobilier
1990	Romain FERRARI rejoint le groupe Serge Ferrari.

1991	Dans le cadre d'une transmission familiale, constitution de la société Ferrari Participations (dont la dénomination sociale est ultérieurement devenue SergeFerrari Group) par apport de titres de la société TESF.
1999	Signature d'un accord de collaboration et de licence avec Solvay afin de développer un procédé industriel de recyclage de matériaux en PVC.
2000	Acquisition de 50% de la société Tersuisse (basée à Lucerne en Suisse), alors principal fournisseur du Groupe en micro-câbles, dans le cadre d'une joint-venture avec le groupe Rhodia.
2001	Acquisition de la société Forbo-Stamoïd basée à Zurich en Suisse, un des concurrents du Groupe, afin d'élargir sa gamme de technologies d'enduction et de produits (yachting et protections imper-respirantes pour les toitures et façades notamment).
2002	Création d'une filiale commerciale américaine (Serge Ferrari North America) dans le Kentucky, afin d'adresser les Etats-Unis et le Canada. C'est aujourd'hui la plus importante filiale du Groupe, aujourd'hui basée en Floride, avec 15 employés et un chiffre d'affaires d'environ 13 M$ en 2013.
2004	Prise de participation de 10% dans une société filiale commerciale à Tokyo au Japon (Serge Ferrari Japan) progressivement portée au cours des années suivantes à 83% .
2005	Acquisition des 50% restants de la société Tersuisse (dont la Société détenait 50% depuis 2000).
2007	Création d'une filiale commerciale à Hong Kong (Serge Ferrari Asia Pacific Ltd), afin d'adresser la Chine et l'Asie du Sud-Est.
2008	Prise de participation de 2% du capital de SergeFerrari Group par la Banque de Vizille devenue CM-CIC Capital Finance (qui détient CM-CIC Investissement). Développement des activités de collecte et recyclage des matériaux composites, via la filiale Texyloop créée en 2003, qui assure une première étape mécanique du recyclage des matériaux PVC collectés et commercialise les fibres PET issue du procédé de recyclage
2008 - 2012	Implémentation de SAP sur les sites de la Tour-du-Pin (France) et Eglisau (Suisse) dans le cadre d'une phase de rationalisation et de structuration du Groupe.
2009	Fusion de la société Précontraint Ferrari SAS avec la société de tissage Sénéclauze Ainé & Fils.
2011	Suite à une opération de restructuration de l'actionnariat (création d'un holding de contrôle dénommé Ferrari Participations), l'ancienne société pré-existante Ferrari Participations SAS change de dénomination et devient SergeFerrari Group SAS.
2012	Ouverture d'une filiale commerciale au Brésil à Sao Paulo (Serge Ferrari Brasil), afin d'adresser l'Amérique du Sud.
2013	- Signature en décembre d'un accord de distribution exclusif en Allemagne pour la gamme Stamisol avec le groupe allemand Würth. - Constitution d'un comité stratégique avec 3 membres extérieurs à l'entreprise.

2014 - Fusion-absorption de la société Précontraint Ferrari SAS par la société Serge Ferrari SAS (anciennement dénommée TESF).

- Transformation de la Société en société anonyme à conseil d'administration.

5.2 INVESTISSEMENTS

5.2.1 Principaux investissements réalisés au cours des 3 derniers exercices

Les montants des investissements réalisés au cours des 3 derniers exercices sont les suivants :

Investissements Consolidés, normes IFRS, en K€	Exercice 2013 12 mois	Exercice 2012 12 mois	Exercice 2011 12 mois
Immobilisations incorporelles	2 459	2 113	2 910
Immobilisations corporelles	3 119	2 385	6 382
Actifs financiers	(225)	616	1 758
TOTAL	**5 353**	**5 114**	**11 050**

Immobilisations incorporelles

Au titre de la période présentée, les investissements incoporels par nature se sont décomposés comme suit :

Investissements incorporels Consolidés, normes IFRS, en K€	2013	2012	2011
Frais de R&D activés	1 341	1 324	1 998
Immobilisations incorporelles en cours	0	353	624
Autres immobilisations incorporelles	1 118	435	289
TOTAL	**2 459**	**2 113**	**2 910**

- ✓ ***Frais de R&D activés*** : il s'agit des travaux de recherche et développement capitalisés relatifs à des projets identifiés présentant des chances de réussite avérées. Ces travaux portent sur le développement de nouveaux produits, de process innovants et de nouvelles formulations chimiques ;

- ✓ ***Immobilisations incorporelles en cours*** : le montant relativement important comptabilisé en 2011 était relatif à des études à la fois foncières et techniques, avaient été engagées en vue de la réalisation d'un investissement capacitaire majeur.

  Les dépenses d'aménagement des bâtiments industriels loués sont à la charge des sociétés opérationnelles locataires. A ce titre, des travaux d'études pour 435 K€ avaient été menés en 2011 pour l'implantation d'un équipement capacitaire significatif et donc immobilisés. Après la période de ralentissement économique constatée de 2008 à 2009, un redémarrage est intervenu en fin d'année 2010. Afin de pouvoir répondre à la demande de ses clients, le Groupe a été amené à réaliser des investissements relativement significatifs en 2011 portant sur des équipements de production compte tenu de ceux qui avaient été reportés en 2010 dans l'attente d'une reprise. Face à la rapidité de celle-ci, le Groupe a alors engagé début 2011 des études à la fois foncières et techniques, en vue d'un investissement capacitaire majeur. Puis, la hausse du prix des matières chimiques intervenue courant 2011 et des décisions de recentrage qui en ont résulté ont stoppé ce projet d'agrandissement, l'abandon de certaines gammes produits ayant libéré des capacités de production. Les études réalisées, ajournées dans un 1er temps, ont ensuite été entièrement abandonnées. Le montant de ces études a été rapporté au compte de résultat et la provision qui avait été constituée, reprise en conséquence.

- ✓ ***Autres immobilisations incorporelles*** : l'essentiel des ces investissements portent sur des dépenses liées au système d'information dans le cadre du déploiement de SAP sur le site d'Eglisau (2011-2012), au plan de progrès SAP sur les sites de La Tour-du-Pin (2012-2013) et au lancement du projet de déploiement de l'outil de gestion de la relation clients (2013) ainsi que sur l'intégration de nouvelles fonctionnalités.

Immobilisations corporelles

La décomposition par nature des investissements corporels réalisés au titre de la période présentée est résumée ans le tableau ci-dessous. Outre l'achat de pièces destinées à l'entretien des équipements de production ou à du matériel destiné à la recherche et développement, les montants concernent également des dépenses de re-engineering permanentes réalisées sur les équipements industriels de la chaîne de production afin de conserver un avantage technologique. Ces dépenses ont pour objet de prolonger la durée de vie des équipements industriels en les « up-gradant » des dernières technologies disponibles. Il ne s'agit donc pas de dépenses de maintenance mais d'enrichissement leur permettant de produire des biens à des conditions compatibles avec les évolutions des exigences technologiques et en respectant des exigences en terme de productivité et de compétitivité.

Investissements corporels **Consolidés, normes IFRS, en K€**	**2013**	**2012**	**2011**
Constructions	249	402	707
Installations techniques, matériel & outillage	1 801	1 688	2 463
Immobilisations corporelles en cours	206		3 097
Autres immobilisations corporelles	863	295	115
TOTAL	**3 119**	**2 385**	**6 382**

- ✓ ***Constructions*** : au titre de chacune des 3 années, les montants sont essentiellement relatifs à des agencements ou au réaménagement des bâtiments loués aux sociétés industrielles par les sociétés immobilières.

- ✓ ***Installations techniques, matériel & outillage :*** ce poste concerne les dépenses d'investissements de productivité et d'amélioration des équipements industriels.

- ✓ ***Immobilisations corporelles en cours : ces montants concernent pour l'essentiel des*** programmes d'amélioration des lignes d'enduction., engagés au cours de l'année 2011 et entrés en service au cours de l'année 2012.

Au total, sur la période présentée, le Groupe a consacré en moyenne près de 2,5 % de son chiffre d'affaires à des investissements de renouvellement et d'adaptation technologique (ceux-ci regroupent essentiellement les immobilisations corporelles hors constructions ainsi que les dépenses IT (systèmes d'information) pour leur part comptabilisées en « Autres immobilisations incorporelles).

En revanche, au cours des années 2011 à 2013, aucun investissement capacitaire n'a été réalisé.

Actifs financiers

Les investissements financiers portent essentiellement sur les financements apportés à la société Vinyloop, (détenue à 40% via une joint-venture avec Solvay, concernant l'étape chimique du process de recyclage des matériaux), rendus nécessaires pour recapitaliser cette société. Les produits perçus au titre de l'écoulement des matières premières issues de la régénération sont conformes au prix de marché. En revanche, le droit d'entrée acquitté par les producteurs des matériaux dont les déchets de fabrication ou les produits en fin de vie sont recyclés est encore insuffisant pour assurer l'équilibre financier de Vinyloop. Se reporter à la note 2.13 des comptes consolidés au chapitre 20.1 du présent Document de base.

Se reporter également au chapitre 10.2.2 du présent Document de base.

5.2.2 Principaux investissements en cours de réalisation

Pour l'exercice en cours, le plan d'investissements s'élève à environ 5 M€. Ce montant comprend les investissements de toute nature acquis auprès de tiers mais n'inclut pas les dépenses de recherche et développement qui pourraient être activées en 2014 dans la mesure où la vérification des critères permettant de les immobiliser ne peuvent être appréhendés qu'en fin d'exercice. Il est précisé qu'au titre de 2014, le budget R&D est d'un ordre de grandeur similaire à celui constaté au titre des 3 derniers exercices (se reporter au chapitre 11 du présent Document de base) sans que cela préjuge des sommes qui pourraient être activées en fin d'exercice.

5.2.3 Principaux investissements envisagés

La Société ne prévoit pas, pour le moment, de réaliser d'investissements significatifs en immobilisations corporelles et incorporelles pour les années à venir et pour lesquels les organes de direction de la Société auraient pris des engagements fermes.

6 APERCU DES ACTIVITES

6.1 PRESENTATION GENERALE

6.1.1 Un acteur majeur du marché des matériaux composites souples

Créé en 1973 à La Tour-du-Pin en Rhône-Alpes, le Groupe Serge Ferrari conçoit, fabrique et distribue des matériaux composites souples éco-responsables de haute technicité dont les caractéristiques uniques permettent de mettre en œuvre des applications répondant aux grands enjeux techniques et sociétaux d'aujourd'hui et de demain. Ainsi, les bâtiments basse-consommation, le raccourcissement des cycles de construction-déconstruction, la maîtrise énergétique, la performance et la durabilité des matériaux, ainsi que l'ouverture des espaces de vie vers l'extérieur et l'augmentation des espaces vitrés dans l'habitat constituent des tendances fortes d'évolution des marchés du Groupe.

Son principal avantage concurrentiel repose sur une technologie différenciante, le Précontraint®[1], et les savoir-faire industriels associés propriétaires alliant l'utilisation de micro-câbles PET (polyéthylène téréphtalate) spécifiquement élaborés, transformés en armatures souples par tissage et recouverts sous tension de polymères qui confèrent au matériau final de très nombreuses propriétés physiques, notamment en termes de résistance, de déformabilité et de légèreté, ou encore de protection acoustique et de résistance à la luminosité et aux UV. Ces matériaux se présentent sous forme de bobines ou de rouleaux de matériaux composites d'une épaisseur inférieure ou égale à 2mm principalement. La technologie Précontraint® Serge Ferrari procure au Groupe un positionnement concurrentiel très différenciant. Les deux avantages majeurs que sont la haute stabilité dimensionnelle et la permanence des propriétés de résistance mécanique se sont avérés déterminants pour aborder de nouveaux segments de marché aux exigences qualitatives particulièrement fortes ou de très grands projets constituant des vitrines pour le Groupe. Ce brevet est aujourd'hui tombé dans le domaine public. Se reporter aux chapitres 11.2.2 et 4.3.2 du présent Document de base.

Ainsi, le groupe Serge Ferrari commercialise son offre sur trois secteurs d'application qui représentent au total un marché actuel estimé par le Groupe à environ 3,1 milliards d'euros, chacun des trois grands secteurs consolidant de nombreux marchés de niche. Le Groupe propose :

- des **matériaux composites innovants pour l'architecture** : toitures tendues composites Précontraint®, protection solaire et façades microclimatiques, solutions acoustiques, écrans d'étanchéité de sous-couverture ;
- des **matériaux composites de spécialités pour les professionnels** : structures légères modulaires pour l'industrie, protection de l'environnement, bioénergie et sécurité, communication visuelle ; et
- des toiles **composites innovantes « consumers »** : yachting, mobilier indoor et outdoor, protection solaire.

Le Groupe, dans sa configuration juridique et économique actuelle, résulte de quatre grandes phases de développement successives pouvant se résumer ainsi :

- **La création et le développement d'une technologie innovante et du modèle économique de l'entreprise (1973 à 1989)**

La première société du Groupe (Tissage et Enduction Serge Ferrari) était à l'origine spécialisée dans la production de bâches de camion. Dans un marché relativement concurrentiel et de produits à faible valeur ajoutée, le fondateur et père des deux dirigeants actuels, Serge FERRARI, a souhaité mettre en œuvre une approche différenciante fondée sur l'innovation. Durant cette période, ses efforts ont porté sur le développement et la mise au point de la technologie dite du Précontraint® avec la mise en place d'une première ligne de production intégralement financée par les actionnaires familiaux. Sébastien FERRARI, actuel PDG, a rejoint le Groupe en 1980 ;

[1] Le sigle ® suivant un nom de marque a pour objet de préciser qu'il s'agit d'une marque déposée par le Groupe auprès de l'INPI et couvrant la plupart des pays où il opère.

- **L'internationalisation et la croissance externe (1990 à 2001)**

Durant cette seconde phase, plusieurs acquisitions ont été effectuées dans une double logique d'intégration verticale accrue et d'élargissement de la gamme de produits. En 1997, l'activité Batyline®[2] (gamme mobilier indoor et outdoor) est acquise. En 2000, le Groupe a acquis 50% de la société Tersuisse, située à Lucerne (Suisse), auprès du groupe Rhodia, qui était alors son principal fournisseur du Groupe en micro-câbles. En 2001, le Groupe a acheté un concurrent, Formo-Stamoïd situé à Zurich (Suisse), qui est venu élargir sa gamme de technologies d'enduction et de produits (yachting et protections imper-respirantes pour les toitures et façades notamment). Le Groupe croît à un rythme soutenu de l'ordre de 10% par an. Romain FERRARI, actuel directeur général délégué, rejoint le Groupe en 1990 au sein duquel, ingénieur de formation, il devient le maître d'œuvre de la politique technologique et environnementale du Groupe ;

- **L'accélération de la croissance organique et de l'internationalisation des activités (2002 à 2008)**

Le Groupe a engagé une phase de déploiement international avec le développement de deux filiales commerciales, en Floride aux Etats-Unis et à Hong-Kong pour couvrir la Chine et l'Asie du Sud-Est. Ces implantations lui permirent d'acquérir une connaissance des marchés locaux passant non seulement par une proximité avec les clients finaux mais également avec les prescripteurs et donneurs d'ordres potentiels. Dans le même temps, le Groupe a finalisé l'intégration de son fournisseur de micro-câbles de PET en portant sa participation dans Tersuisse à 100%.

- **La structuration du Groupe et l'organisation pour la croissance à venir (2009 à 2013)**

Conscient des enjeux environnementaux liés à son activité, le Groupe a conçu et intégré à son offre une prestation associée de recyclage de ses matériaux (Texyloop®), fondée sur une technologie développée en interne et opérée dans le cadre d'un partenariat industriel avec le groupe Solvay. Puis, une étape de structuration a été engagée afin d'intégrer au mieux le périmètre élargi au cours des années précédentes : un ERP (SAP) a été implémenté, le portefeuille de marques rationalisé et l'équipe dirigeante renforcée avec l'arrivée de Philippe BRUN en 2010 (Directeur Général Délégué) et de Marc BEAUFILS en 2013 (DG International). Durant cette période, le Groupe subit l'effet conjugué du ralentissement économique et d'une hausse très sensible du prix des matières premières (plus de 40% entre avril 2010 et avril 2012). Des mesures drastiques ont été engagées, passant par la suppression de produits d'entrée de gamme devenus non ou peu rentables sous l'effet de l'accroissement du prix des matières premières, représentant environ 20% des ventes en 2011, pour se recentrer sur des produits à plus fortes marges. Le Groupe a poursuivi également son déploiement commercial avec le développement de nouvelles implantations commerciales au Brésil et au Japon.

Doté de 585 collaborateurs réunis autour d'un management très expérimenté et dans le cadre d'un modèle sociétal fort, le Groupe a réalisé au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2013 un chiffre d'affaires consolidé de 139,6 M€ et dégagé un EBITDA ajusté de 16,9 M€.

Le Groupe Serge Ferrari est aujourd'hui un Groupe intégré ayant atteint une phase de maturité industrielle et bénéficiant d'une présence commerciale directe et indirecte à travers un réseau de distributeurs couvrant au total près de 80 pays. De par ses capacités démontrées en termes d'innovation, de croissance, de structuration mais également de résilience, le Groupe dispose aujourd'hui de tous les atouts pour s'engager dans une nouvelle phase de développement.

6.1.2 De nombreux atouts au service d'une stratégie ambitieuse

Fort de ses 40 ans d'expérience, Serge Ferrari affiche aujourd'hui des ambitions de croissance élevée à l'horizon 2018 dont le caractère réaliste est appuyé par les nombreux atouts dont il dispose :

Un savoir-faire propriétaire, le Précontraint® Serge Ferrari, constamment amélioré par un bureau d'études et une équipe de R&D intégrés, et des équipements industriels conçus et construits par une filiale du Groupe : élément différentiateur de l'offre, la technologie développée par le Groupe est aujourd'hui protégée par un savoir-faire intégré en termes de processus industriel, de conception, de fabrication et d'adaptation des équipements de production. Ce savoir-faire constitue une forme de protection non volatile qui revêt une importance toute particulière au regard de brevets dont certains

[2] Batyline® est une marque déposée par le Groupe auprès de l'INPI.

sont tombés dans le domaine public (comme le Précontraint®, se reporter au paragraphe 4.3.2 du présent Document de base) ;

- ✓ ***Un Groupe intégré :*** à travers l'ensemble de ses sites industriels, le Groupe maîtrise la totalité de la chaîne de valeur et se caractérise par une intégration verticale complète : l'innovation dans la formulation des matières premières, l'engineering des process et des machines, la filature de micro-câbles spécifiques de PET, des capacités de production recouvrant toutes les technologies de fabrication de matériaux composites souples (enduction multiprocess, enduction avec le Précontraint® [3] - *le brevet du Précontraint® est aujourd'hui tombé dans le domaine public. Se reporter aux chapitres 11.2.2 et 4.3.2 du présent Document de base* - et extrusion), la logistique mais également un réseau de distribution international et le recyclage de ses produits. Evitant ainsi toute dépendance à un tiers, cette intégration lui permet d'assurer en permanence un niveau de qualité optimal ;

- ✓ ***Une capacité d'innovation à même d'élargir les débouchés commerciaux face à une demande en pleine évolution et qui seule, permet de maintenir, voire de conforter les prix de vente :*** le choix stratégique d'investir fortement sur l'innovation, mis en œuvre dès les premières années de sa création, a conduit le Groupe à s'imposer progressivement sur un nombre croissant de marchés de niche, en répondant à, voire en suscitant ,de nouveaux besoins ou en venant en substitution de matériaux traditionnels (béton, acier, aluminium, verre, bois…). Cette capacité d'innovation tant dans la formulation des produits que dans leurs propriétés physiques, constitue au-delà du développement commercial, un levier fort en terme de « pricing power ». Cette offre innovante a été un des éléments moteurs de la restauration des marges suite à l'envolée des prix des matières premières en 2010 et 2011. Le département R&D emploie aujourd'hui 28 personnes et dispose d'un budget de l'ordre de 4,5 M€ en 2013 ;

- ✓ ***Une dimension internationale forte :*** en 2013, près de 75% des ventes ont été réalisées à l'international grâce à un réseau de distribution international couvrant près de 80 pays, à la fois directement (quatre filiales et cinq bureaux de représentation) et indirectement (plus de 100 distributeurs locaux). Cet ancrage international constitue un atout majeur pour la croissance à venir des 5 prochaines années. Cette présence géographique permet de profiter au mieux de la connaissance des clients finaux et des prescripteurs (comme les architectes et les donneurs d'ordres). Par ailleurs, cette large exposition géographique relativement équilibrée entre les trois grandes zones que sont l'Europe du Sud, la « Wide Europe » et le « Reste du Monde » constitue une protection naturelle contre les cycles économiques régionaux ;

- ✓ ***Une gamme de produits innovants parmi la plus large du marché :*** l'offre de produits du Groupe compte parmi les plus larges du marché. Fort de trois secteurs de débouchés commerciaux relativement équilibrés, le Groupe optimise ses possibilités de développement tout en se prémunissant contre une cyclicité de certains marchés. La poursuite des efforts de R&D devrait contribuer à élargir le spectre des marchés potentiels ;

- ✓ ***Un marché de près de 3,1 milliards d'euros (estimation Société 2013) offrant des opportunités de croissance, compte tenu de la part de marché actuelle (estimation Société de sa part de marché : 5%) :*** sur chacun de ses secteurs d'activité, le Groupe est confronté à une concurrence composée de nombreux acteurs de taille petite ou moyenne, aux profils variés allant d'acteurs de spécialités à des acteurs généralistes dont l'offre comprend plus des produits de commodités que des matériaux de haute technicité. En revanche, peu d'acteurs internationaux occupent une place prépondérante ;

- ✓ ***Le développement durable au cœur des préoccupations :*** le Groupe a toujours été préoccupé par l'impact environnemental de ses activités et s'est attaché à limiter son empreinte environnementale. En partenariat avec Solvay, il est le seul acteur mondial à pouvoir proposer sa propre prestation associée de

---

[3] Le sigle ® suivant un nom de marque a pour objet de préciser qu'il s'agit d'une marque déposée par le Groupe auprès de l'INPI et couvrant la plupart des pays où il opère.

recyclage de produits composites en fin de vie et la production de matières premières de 2ème génération de haute qualité ;

- ✓ ***Un modèle sociétal :*** le Groupe bénéficie d'un panel de compétences métiers unique, grâce à une politique de ressources humaines qui a su combiner des valeurs d'exigence, avec un accent particulier mis sur la productivité, l'employabilité et la formation des salariés, et une politique de rémunération attrayante. Le turnover est faible (seulement 3% en France en 2013), ce qui contribue à conserver un savoir-faire au sein du Groupe et une adhésion de tous autour d'un projet fédérateur favorisant la rapidité dans la prise de décision et une flexibilité opérationnelle ;

- ✓ ***Un historique de croissance et de rentabilité :*** les données financières historiques (se reporter au chapitre 3 du présent Document de base) traduisent la capacité du Groupe à construire une politique de croissance tant organique qu'externe sur la durée, sans la mener au détriment de la rentabilité (entre 1991 et 2007, une croissance annuelle moyenne supérieure à 13% associée à une marge d'EBITDA supérieure à 15%, - données issues d'états financiers établis selon le référentiel comptable CRC 99-02). Malgré le brutal recul de son chiffre d'affaires en 2009 (-14% en valeur), le résultat net consolidé s'était établi en légère perte (à - 1 M€), traduisant une relative protection du Groupe face à de fortes variations d'activité. En 2011, le Groupe conjugue une forte évolution à la hausse de ses volumes (traduisant partiellement un restockage dans la filière de commercialisation) avec une hausse significative du prix des matières premières (plastifiants, résines, antimoine, titane,…). La dégradation des marges qui en résulte, combinée à l'alourdissement de son besoin en fonds de roulement, s'est accompagnée de la mise en œuvre de mesures destinées à restaurer la compétitivité du Groupe : amélioration de la performance industrielle par réduction du taux de non-choix et réduction des stocks non-utiles, amélioration de la performance commerciale autour d'une organisation géographique des ventes, pilotage de l'activité par les marges et les volumes et décision d'abandon de certains produits ou marchés non rentables. Malgré un chiffre d'affaires équivalent à celui de 2012 et en repli de 10% par rapport à celui de 2011, le résultat net 2013 s'est établi à 3,8 millions d'euros contre 0,9 million d'euros en 2012 et 1,3 million d'euros en 2011, ce qui démontre la résilience du Groupe face à la hausse des matières premières qui constitue le principal facteur de risques ;

- ✓ ***Une équipe dirigeante expérimentée bénéficiant de l'appui d'un comité stratégique :*** malgré son caractère familial, le Groupe a su constituer autour des deux actionnaires-dirigeants un comité exécutif dont les membres ont un profil à la fois expérimenté et international (se reporter au chapitre 14.1.4 du présent Document de base). En se dotant en décembre 2013, d'un comité stratégique composé de trois personnalités indépendantes externes, le Groupe s'est par attaché à mettre en œuvre les premières marques d'une bonne gouvernance.

L'ensemble de ces atouts, qui constituent autant de barrières à l'entrée, sont tous mis au service d'une nouvelle phase de développement que le Groupe vient d'amorcer.

6.1.3 Une stratégie volontariste d'accélération de la croissance

La vision du Groupe est de devenir l'acteur de référence mondial des matériaux composites souples sur ses trois grands secteurs d'application actuels dans le monde entier. Cette ambition passe par la mise en place d'une stratégie commerciale ambitieuse. La politique d'innovation n'en deviendra pas pour autant secondaire puisqu'elle constituera au contraire un des drivers forts de la pénétration de nouveaux marchés et d'une amélioration du niveau de marge.

Le Groupe entend ainsi fonder sa stratégie de croissance et de performance financière accrue sur les trois principaux leviers suivants : le développement commercial, la poursuite de l'innovation et l'amélioration de la rentabilité opérationnelle (cette dernière étant corrélée à une optimisation de l'efficience industrielle).

- ✓ **Un levier commercial ambitieux pour se positionner sur les marchés les plus porteurs**

Pour accélérer sa croissance et profiter au mieux des bonnes perspectives de développement des zones situées en dehors de son marché d'origine (Europe du Sud), le Groupe s'attachera à :

- Sur la zone Wide Europe (i.e. : Europe hors France, Italie, Espagne, Portugal et Suisse) : accroître sa pénétration sur les marchés plus matures de la zone, mais encore insuffisamment développées (UK, Europe du Nord,…) ou en développement (Turquie,…). A cette fin, les moyens à mettre en œuvre porteront sur un renforcement de la force commerciale à la fois directe et indirecte, par la possibilité d'étendre le nombre de partenariats commerciaux, par la poursuite de l'amélioration de l'efficacité et de la performance commerciale via la mise en œuvre de BOOSTER, outil de CRM en cours de déploiement.

- Accélérer son déploiement dans le reste du monde (aux Etats-Unis et en Asie notamment), qui sont les zones au plus fort potentiel. Dans cette optique, un DG international expérimenté a rejoint le Groupe en septembre 2013, avec pour mission de mettre en œuvre une stratégie de développement structurée, par zone et par pays. Un renforcement significatif de la force commerciale sera réalisé et adapté au cas par cas selon le potentiel de développement des pays, mais aussi selon la nécessité de renforcer des liens avec les prescripteurs, comme par exemple avec les architectes aux Etats-Unis.

✓ **Un levier technologique au service de l'expansion commerciale**

La force de vente actuelle et future du Groupe continuera à s'appuyer sur l'innovation technologique pour maintenir et développer la différenciation du Groupe et son positionnement. Le pôle innovation doit ainsi permettre :

- d'améliorer le positionnement concurrentiel de l'offre du Groupe sur ses marchés actuels en améliorant à la fois la performance des propriétés techniques des produits mais également en optimisant la formulation de certaines matières premières (maîtrise du prix de revient, maîtrise de la formulation des produits en lien avec la vitesse de production, maîtrise de l'assortiment des pigments pour les nouvelles colorations,…) ;

- de créer de nouveaux produits ou d'adapter ceux existants à de nouveaux usages pour élargir le spectre des débouchés commerciaux à des nouveaux domaines tels que l'acoustique ;

- de poursuivre la différenciation technologique menée depuis l'origine du Groupe : un bureau d'études interne conçoit et met au point les process technologiques sensibles, mis en œuvre par une société du Groupe (CI2M) qui réalise les équipements de production. La préservation et le renforcement des savoir-faire est essentielle à la croissance du chiffre d'affaires et au maintien de marges appropriées par une différenciation forte.

L'innovation permet au Groupe de se différencier des fabricants de commodités et de maintenir sa spécificité de fabricant de spécialités sur des produits de haute technicité et donc à forte valeur ajoutée. Il s'agit par exemple de matériaux composites souples qui pourront être utilisés dans de nouveaux domaines d'applications comme les revêtements pour la robotique, les matériaux pour l'aquaculture, les énergies nouvelles ou le secteur *oil & gas*. La capacité du Groupe à augmenter ses prix de vente moyens au m^2 découle directement de cet avantage (se reporter au chapitre 6.2.2 du présent Document de base).

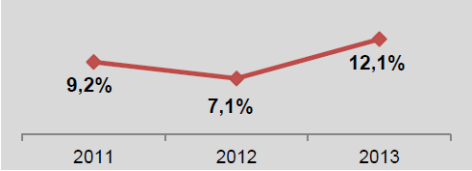
Serge Ferrari mise sur une accélération de la croissance organique grâce à la performance de ses équipes, tant commerciales que de R&D, combinée à la poursuite de partenariats commerciaux, technologiques ou industriels. Cependant, de manière opportuniste, le Groupe n'exclut pas de recourir à des opérations de croissance externe comme il l'a déjà fait par le passé avec succès afin d'accélérer certaines étapes de son développement, pour servir la stratégie conduite. A ce titre, des technologies nouvelles ou encore des implantations commerciales et/ou sites de production à l'étranger pourraient le cas échéant constituer des cibles éventuelles pour renforcer la présence commerciale.

✓ **Des leviers financiers pour une appréciation attendue des marges et une optimisation de la structure bilancielle**

Le Groupe estime disposer de capacités d'amélioration de sa rentabilité devant le conduire à retrouver un niveau de marge d'EBITDA ajusté (agrégat dont la définition figure aux chapitres 3 et 9.1.6 du présent Document de

base) approchant le niveau historique régulièrement constaté avant 2008[4] (soit un taux d'EBITDA ajusté supérieur à 15%).

Evolution du taux d'EBITDA ajusté sur chiffre d'affaires



En normes IFRS

A cette fin, plusieurs leviers existent :

- la poursuite du recentrage de la gamme vers des produits à plus forte valeur ajoutée, initiée dès 2011 lors de la hausse du prix des matières premières avec un prix de vente au m^2 en hausse sous l'effet d'une gamme de produits de plus en plus innovants et à forte valeur ajoutée ;
- une optimisation du taux d'utilisation de l'outil de production : la décision d'arrêter la commercialisation de produits non rentables a libéré environ 30% des capacités de production utilisées en 2011. L'ajout d'équipes supplémentaires de week-end, et la meilleure utilisation des capacités, doit permettre de porter à +40% l'accroissement des productions en volume, sans investissements autres que les investissements de renouvellement et d'adaptation technologique annuels qui s'élèvent à 2,5% du chiffre d'affaires ;
- l'amélioration de l'efficience industrielle grâce aux efforts de la R&D pour réduire le taux de non choix (production présentant des défauts d'aspect) ;
- une réduction sensible du besoin en fonds de roulement grâce à plusieurs éléments dont :
  - la mise au point d'équipements destinés à réduire la taille des séries ;
  - un effet favorable du mix géographique des ventes sur le délai de paiement moyen client, bien supérieur en Europe du Sud à celui constaté sur les autres zones (Etats-Unis, Asie...) ;
  - l'implémentation de l'ERP SAP sur l'ensemble des sites industriels du Groupe afin de concourir à une optimisation de la planification industrielle et des stocks.

La mise en œuvre de l'ensemble de ces leviers permet au Groupe d'afficher des ambitions très claires à l'horizon fin 2018 (se référer au paragraphe 12.2 du présent Document de base).

[4] Pour les exercices antérieurs à 2011, le Groupe n'établissait que des comptes selon le référentiel Français alors que les états financiers présentés au chapitre 20 du présent Document de base sont établis conformément au référentiel IFRS. Cependant, au regard des retraitements induits par ce changement de référentiel, aucune divergence majeure n'a été identifiée. Le Groupe estime donc que malgré des ajustements mineurs, la comparaison entre les données et agrégats comptables antérieures à 2011 et ceux insérés au chapitre 20 du présent Document de base demeure pertinente.

6.2 UNE OFFRE INNOVANTE DE MATERIAUX COMPOSITES SOUPLES

Note : La plupart des illustrations et schémas de ce chapitre proviennent de la Société. Si tel n'est pas le cas, la source externe est précisée.

L'offre commerciale du Groupe consiste en une très large gamme de matériaux composites souples, dont les propriétés induites tant par la structure de l'armature en micro-câbles PET, par la technologie industrielle utilisée que par les traitements de surface appliqués, leur ouvrent un grande nombre de champs d'application.

Livrés aux clients à travers le monde sous forme de rouleaux de diverses largeurs ou de pièces pré-découpées, ces matériaux sont ensuite intégrés ou font l'objet d'opérations de transformation spécifiques par le client ou par d'autres prestataires.

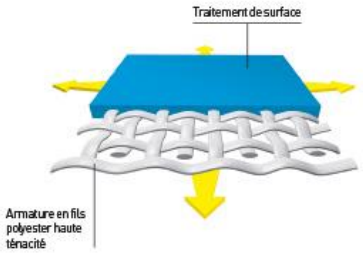
Les chiffres d'affaires des différents domaines d'activité se sont élevés en 2013 à 54 820 K€ pour l'Architecture, à 45 447 K€ pour les matériaux de Spécialité pour les professionnels et à 31 008 K€ pour les toiles composites « Consumer ».

6.2.1 Une technologie industrielle innovante : le Précontraint®

Le choix d'un positionnement de spécialiste a conduit le Groupe peu de temps après sa création, à concevoir une technologie de production novatrice permettant aux matériaux composites produits de disposer de propriétés physiques inégalées.

Le Précontraint® est une technologie industrielle consistant à assurer une enduction sous tension bi-axiale (dans le sens de chaîne et de la trame) tout au long du cycle de fabrication.

Tension bi-axiale du Précontraint®



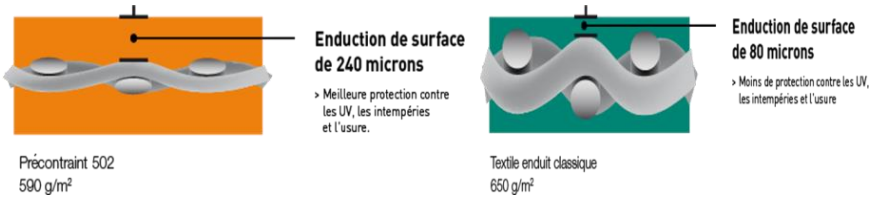
Enduction avec des couches de polymères hautes performances

Une fois fabriquée, l'armature souple en micro-câbles PET (polyéthylène téréphtalate) haute ténacité est enduite de plusieurs couches de polymères toujours sous tension bi-axiale : il en résulte un double avantage d'élimination des déformations sous charge et d'absence de nécessité d'ajustement périodique de la tension du matériau après son montage final, contrairement à des produits de moindre qualité. La très grande stabilité dimensionnelle du matériau constitue un atout déterminant sur la plupart des secteurs d'application.

Les matériaux intégrant cette technologie ont pour principales caractéristiques une grande durabilité, une parfaite homogénéité entre les différents lots produits et enfin, à poids égal, une durabilité supérieure grâce à une épaisseur de protection de l'armature supérieure grâce au procédé Précontraint®.

Grâce à la tension opérée, le support est plus plat et la couche d'enduit de polymères est homogène sur l'ensemble de la surface produite. A l'inverse, les supports produits à partir de technologies industrielles classiques ont une épaisseur moins homogène car les micro-câbles formant l'armature sont moins aplatis. La couche d'enduit a donc une épaisseur d'une amplitude forte (plus épaisse par endroits et plus fines à d'autres, comme le montre le schéma ci-dessous), ce qui entraîne une détérioration plus rapide.

Différence d'épaisseur d'enduit suivant la technique utilisée

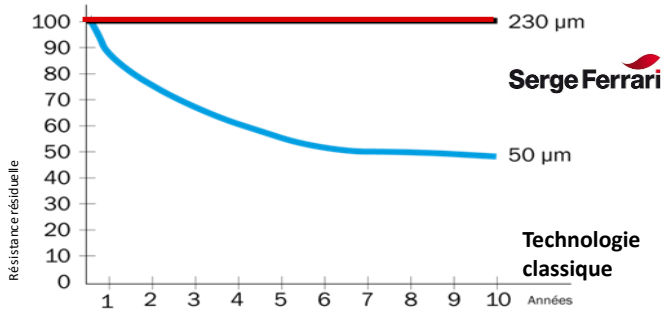


En outre, l'homogénéité du traitement de surface procurera au matériau une efficacité accrue en termes de protection contre la lumière et les UV, ainsi que contre les intempéries et l'usure.
Ces caractéristiques d'efficacité et de durabilité accrues seront particulièrement importantes pour certains secteurs d'application, notamment dans l'architecture, à la fois au moment de l'installation mais également à l'usage pendant toute la durée de vie du produit (jusqu'à 30 ans).
Le recours aux matériaux Serge Ferrari dans le cadre de l'équipement d'un bâtiment en stores de protection solaire permet de limiter de façon significative :

- les contraintes pendant la phase d'installation : l'épaisseur moindre des futurs stores nécessitant des caissons d'enroulage moins encombrants ; et
- les coûts d'usage par un taux de SAV inférieur, dus à l'absence de déformation et une meilleure permanence des propriétés mécaniques.

Ces deux points trouvent leur démonstration dans le schéma résultant d'une étude d'un tiers (étude publiée par ENKA Floride).

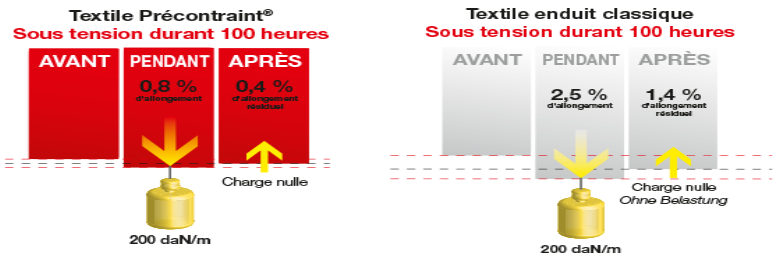
Evolution du ratio Résistance résiduelle UV / Epaisseur de la couche d'enduction



Source : ENKA Floride

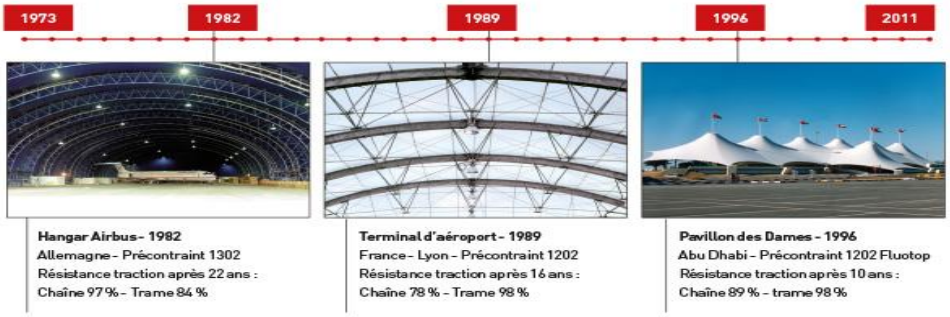
La mise sous tension des membranes pendant tout le processus d'enduction leur confère également une très grande résistance à l'étirement. Elles offrent une résistance à l'allongement pratiquement négligeable dans le sens de la trame comparé à des matériaux classiques.

Différence d'allongement sous charge et sans charge du matériau Précontraint® et d'un textile enduit classique



(Test de déformation sous charge)

La durabilité et la résistance à la traction des matériaux Serge Ferrari sont illustrées par des utilisations sur le long terme, avec une stabilité des performances :



6.2.2 Une large gamme de matériaux composites souples répondant aux enjeux environnementaux et sociétaux

- **<u>Une gamme de produits de haute technicité</u>**

Fruit d'une politique de R&D active et constante, la gamme de matériaux composites Serge Ferrari s'est enrichie au fil du temps afin de répondre aux évolutions de la demande de matériaux composites souples pouvant venir à la fois se substituer à des matériaux traditionnels ou répondre à des besoins jusque-là non satisfaits.
Le schéma ci-dessous synthétise les principales évolutions de gammes répondant aux problématiques posées par les nouveaux modes de vie, les nouvelles utilisations :

1974	Technologie Précontraint®
1990	Gamme architecture FluoTop
1993	Gamme écran protection solaire Soltis
2001	Gamme yachting
	Gamme Stamisol
2005	Gamme Sign (communication visuelle)
2010	Gamme Bioénergies
2012	Gamme acoustique
	Gamme sécurité civile et urgence
2014	Toitures tendues TX 30

Grâce à un outil industriel intégrant non seulement la technologie du Précontraint® mais également des technologies industrielles classiques telles que l'extrusion et l'enduction (se reporter au chapitre 6.4.5 du présent Document de base), le Groupe dispose à ce jour d'une des gammes les plus vastes du marché avec près de 1.200 références (couleur / laize).
Sur l'ensemble des ventes réalisées en 2013, la répartition par type de technologie industrielle utilisée est la suivante :

- environ 70% des ventes requièrent la technologie Précontraint® (destinés essentiellement aux secteurs Architecture et Professionnels),
- environ 20% utilisent les procédés d'enduction classique (notamment les produits Stamskin®, Stamisol® et Silicone « SK » destinés essentiellement au secteur « Consumer » et aux produits solaires et d'étanchéité des gammes destinées au secteur de l'architecture),
- environ 10% par l'extrusion (destinés essentiellement au secteur « Consumer » et aux solutions des gammes de l'acoustique du secteur de l'Architecture).

- **<u>Des propriétés répondant aux nouveaux enjeux environnementaux et sociétaux</u>**

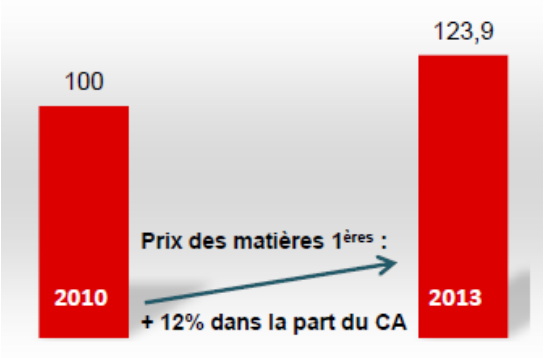
Les matériaux composites proposés offrent de nombreux avantages pour l'ensemble des champs d'application possibles et répondent aux évolutions en termes de mode de vie et de développement durable :
- performances thermiques par mise en œuvre de multiples couches,
- résistance sismique et aux aléas climatiques exceptionnels,
- qualité esthétique,

- protection solaire sachant concilier transmission de lumière et limitation de l'effet thermique,
- modularité,
- absence de réglage de tension,
- préfabrication avant déploiement,
- performance environnementale : ACV (analyse des cycles de vie) et Eco IDentity (mesure des progrès accomplis au-delà des exigences règlementaires),
- durabilité supérieure.

Toute la gamme répond aux exigences d'un contexte réglementaire de plus en plus strict (se reporter au paragraphe 4.3.1 du présent Document de base).

L'ensemble de ces performances est un élément déterminant dans le positionnement du Groupe en tant qu'acteur technologique sur des marchés de spécialités. Disposer de gammes innovantes constitue également un levier fort pour disposer d'un « pricing power ». Ainsi, au cours des dernières années, le Groupe a réussi à accroître son prix moyen au m² malgré les hausses de ses coûts de fabrication, comme le montre le graphique ci-dessous.
En fonction de la technicité, la gamme de prix peut varier de 1 à 5.

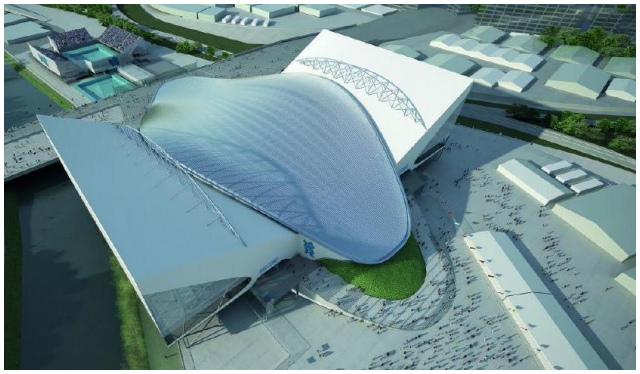
Evolution du prix de vente moyen au m² des produits du Groupe (base 100)



En 2008, cette offre de produits a été enrichie d'une prestation associée intégrée : le recyclage des matériaux composites que le Groupe est le seul acteur au monde à maîtriser (se reporter aux paragraphes 4.2.4 et 6.4.7 du présent Document de base). Ce complément d'offres est souvent un facteur déterminant dans l'obtention de certains marchés de projets d'architecture.

Cette capacité à re-générer des matières premières de haute qualité a par exemple été un atout déterminant pour obtenir le marché des équipements sportifs à Londres, où les organisateurs tenaient à la fois au côté spectaculaire de la mise en scène de certains sites mais veillaient également à ne laisser qu'une empreinte limitée une fois les évènements terminés.

La piscine construite à partir de matériaux Précontraint® Serge Ferrari était composée d'une partie centrale (qui a été conservée et sera utilisée définitivement) et de deux ailes destinées à couvrir les tribunes latérales adjacentes, comme le montre la photo ci-dessous. Les deux ailes ont été démontées et les matériaux ont été intégralement recyclés en 7 tonnes de fibres PET et 16 tonnes de granulés R-PVC de haute qualité.



Par ailleurs, le Groupe propose également une offre associée de systèmes périphériques, comme les agents de nettoyage, les adhésifs, les systèmes de tension, les systèmes d'imperméabilisation ou encore les accessoires de finition. Ces systèmes, liés à l'usage du matériau lors de son installation ou une fois mis en place, sont majoritairement produits en interne. Ils représentent un chiffre d'affaires l'ordre de 6 M€ en 2013 et renforcent le caractère global et complet de l'offre du Groupe.

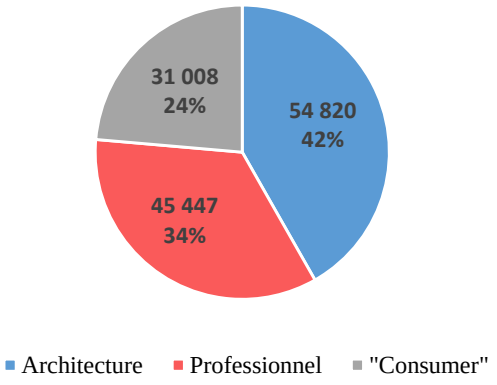
6.2.3 Une offre permettant d'adresser trois secteurs différents

L'offre du Groupe Serge Ferrari est organisée autour de trois secteurs porteurs tournés vers des clients finaux différents avec des circuits de distribution qui leur sont propres :

- Matériaux composites innovants pour l'Architecture,
- Matériaux composites de spécialités pour les professionnels,
- Toiles composites « consumers ».

Comme le montre le graphique ci-dessous, la contribution de chacun de ces 3 grands secteurs au chiffre d'affaires consolidé du Groupe est relativement équilibrée et prémunit ainsi le Groupe dans une certaine mesure, de la cyclicité plus ou moins marquée de l'un ou l'autre d'entre eux. Cette répartition au cours des trois derniers exercices n'a pas connu d'évolution sensible. Se reporter au chapitre 9.2.1 du présent Document de base.

Répartition du chiffre d'affaires* 2013 du Groupe sur ses 3 secteurs (en K€)



** Hors chiffre d'affaires lié aux accessoires associés (« autres produits » dans les comptes)*

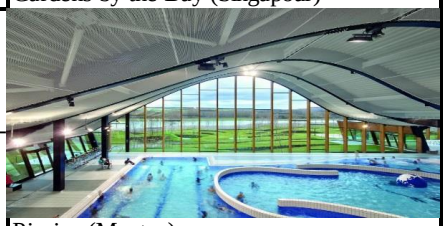
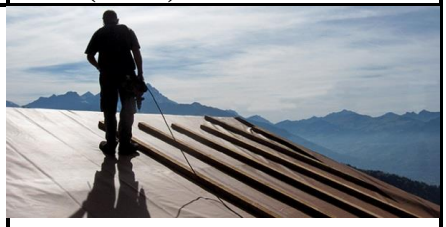
6.2.3.1 Les matériaux composites innovants pour l'Architecture

L'offre dédiée à ce secteur compte tout un ensemble de matériaux qui servent à la construction en général, et à l'édification de grands bâtiments publics tels que des stades, des aéroports, etc. Pour ce secteur, l'influence des prescripteurs (architectes, bureaux d'études, designers) est déterminante, notamment pour la gamme des toitures tendues pour laquelle la promotion auprès des utilisateurs finaux n'est pas possible.

Les matériaux composites sont livrés en bobines à des transformateurs, parfois établis dans des pays différents du lieu d'accueil de la construction : les matériaux sont alors préfabriqués, livrés facilement partout dans le Monde et sont installés sur le lieu de destination.

Sur ce secteur, la prestation associée de recyclage des installations en fin de vie est un élément différentiateur fort.

Les différentes gammes de produits figurent dans le tableau suivant :

Gamme de produits	Caractéristiques et technologie utilisée- Technologie utilisée	Illustration
Protection solaire et façades micro-climatiques	Permet d'avoir de grands espaces verriers sans effets de serre (économies d'énergie)- Propose des membranes ajourées pour les façades- Précontraint- Soltis ajouré	Gardens by the Bay (Singapour)
Solutions acoustiques	Coefficient moyen d'absorption acoustique de 65%- Produits très légers- Thermofixé- Gamme Batyline AW	 Piscine (Mantes)
Ecran d'étanchéité de sous-couvertures	Produits d'isolation de toitures- Gamme Stamisol (support non tissé produit en Suisse)	 Installation de Pack Stamisol
Toitures tendues composites (architecture lègère)	S'adresse à de grands bâtiments (stades, musées, aéroports,...)- Précontraint	Stade Omnilife (Mexique)

6.2.3.2 Les matériaux composites de spécialités pour les professionnels

Ce secteur comprend des marchés majoritairement industriels ou à usage professionnel.

L'offre est destinée aux marchés des structures légères et modulaires pour l'industrie (destinées au stockage industriel ou à l'évènementiel), où le Groupe y occupe une place prépondérante au regard des performances techniques de ses matériaux. Ses matériaux stables et ignifugés répondent parfaitement à la demande des industriels pour de grandes structures temporaires ou pérennes, et sont conformes aux normes très exigeantes en matière de résistance au feu.

L'offre porte également sur les marchés des bioénergies et de l'environnement (développement de sites de méthanisation et d'usines de traitement des eaux usées). Dans ce domaine, Serge Ferrari a développé des matériaux barrières qui permettent de confiner les odeurs, le dégagement de gaz ou l'écoulement de liquides. Les exigences des constructeurs ont évolué car ces derniers sont de plus en plus souvent également les exploitants des sites : ils ont constaté qu'il était in fine plus économique d'investir dès le départ dans des matériaux caractérisés par une qualité et une durabilité supérieure.

Enfin, dans la gamme dédiée à la communication visuelle, les matériaux Serge Ferrari permettent un enroulage facile des supports publicitaires et s'adaptent à tout type d'encres et aux nouveaux systèmes d'impression numérique.

Ces gammes de produits figurent dans le tableau suivant :

Gamme de produits	**Caractéristiques et technologie utilisée- Technologie utilisée**	**Illustration**
Structure légères et modulaires pour l'industrie	Marchés de niches- Leaders en matériaux pour des structures légères (stockage industriel, événements) de plus de 20m- Matériaux ignifuges- Précontraint ou Stamoïd	Structure pour Airbus
Protection de l'environnement, la bioénergie et la sécurité	Paroi impénétrable qui confine les bruits, les odeurs et les gaz- Précontraint	Bioénergie
Communication visuelle (affichage)	Ecrans d'affichage qui peuvent s'enrouler. Matières s'adaptant aux systèmes d'impression numérique et à tout type d'encres. Précontraint- Sign	Stands de salon en Chine

6.2.3.3 Les toiles composites « consumers »

Il s'agit des gammes de produits pour lesquelles l'utilisateur final est le particulier. Ces gammes de produits figurent dans le tableau suivant :

Gamme de produits	**Caractéristiques et technologie utilisée- Technologie utilisée**	**Illustration**
Yachting	Couvertures, tauds, biminis et tops- Stamoïd- Technologie Nanotop qui permet de limiter l'entretien	Expédition Tara
Mobilier outdoor	Matériaux qui peuvent rester à l'extérieur toute l'année- Thermofixé- Batyline et Stamskin	Fauteuils bain de soleil
Protection solaire	Similaires aux produits pour l'architecture mais à destination du particulier comme utilisateur final- Précontraint- Soltis-	Maison privée (USA)

6.3 UN MARCHE SPECIFIQUE AVEC UNE CONCURRENCE DISPARATE

Le marché des matériaux composites souples auquel s'adresse Serge Ferrari est un marché relativement récent, constitué essentiellement d'acteurs de taille moyenne, peu internationalisés. Ce marché est très différent de celui des matériaux traditionnels. Cependant, leurs propriétés spécifiques (inaltérabilité, faible poids) conduisent à une substitution progressive des matériaux traditionnels par des matériaux composites dans un nombre croissant de domaines d'application pointus.

A la connaissance de la Société, il n'existe pas d'étude disponible sur le marché mondial des matériaux composites souples dans les domaines d'application visés par le Groupe. Par ailleurs, bien qu'il existe des études sur des marchés de spécialités (comme les textiles techniques ou l'aéronautique), ils ne concernent pas les domaines d'applications du Groupe.

6.3.1 Un marché adressé estimé en 2013 à environ 3,1 milliards d'euros

Afin d'apprécier la taille de son marché adressé, le Groupe a procédé à une revue détaillée des marchés pour lesquels ses différents produits représentent une solution technologique adéquate. Forte de sa connaissance fine des marchés finaux (notamment les différents appels d'offre, ses relations privilégiées avec les prescripteurs,…), le Groupe estime la taille du marché mondial adressé à environ 3,1 milliards d'euros en 2013.

Il ressort de cette analyse réalisée en interne par le Groupe une part de marché estimée à 4,2% du marché mondial de 3,1 milliards d'euros, mais avec des disparités géographiques relativement fortes : 8,0% en Europe du Sud, 5,4% en Wide Europe et de 2,0% dans le Reste du monde.

Ces parts de marché témoignent d'un environnement concurrentiel fragmenté (présenté ci-dessous), dans lequel Serge Ferrari s'inscrit parmi les leaders technologiques du secteur. En effet, le Groupe a démontré sa capacité à :

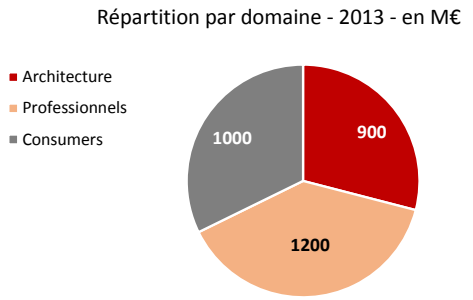
- augmenter son prix de vente moyen dans des proportions plus importantes que la hausse du prix des matières premières sous l'effet combiné d'une amélioration du mix produit et des efforts permanents d'innovation, et
- réaliser environ 75% de sa croissance entre 1995 et 2013 par de la croissance organique.

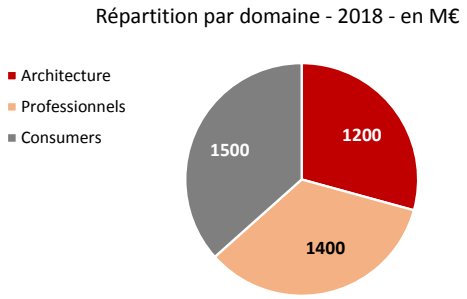
Ces parts de marché encore limitées aujourd'hui s'expliquent par le fait que la technologie développée par le Groupe depuis 1974 adresse une demande récente, et que la substitution des matériaux traditionnels par des matériaux composites souples ne se réalise que progressivement et principalement dans les années à venir.

Le Groupe estime donc pouvoir conserver cette position parmi les leaders technologiques (dans ce secteur qui n'a pas connu de consolidation et qui devrait rester fragmenté dans les prochaines années), améliorer ses parts de marché et être à même d'augmenter ses prix à moyen terme grâce à de nouvelles innovations.

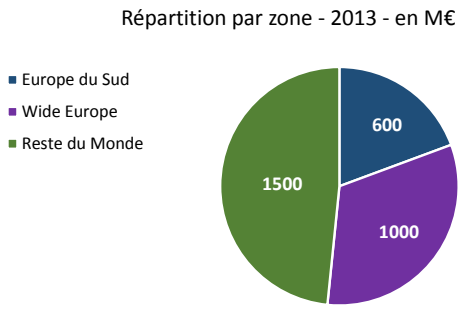
Selon les estimations du Groupe, le marché mondial qu'il adresse devrait croître à l'horizon 2018 pour atteindre environ 4,1 milliards (soit une croissance annuelle moyenne de 5,7% par an sur la période) d'euros porté par une évolution plus ou moins soutenue selon les zones géogaphiques. Les évolutions attendues figurent dans les schémas ci-dessous.

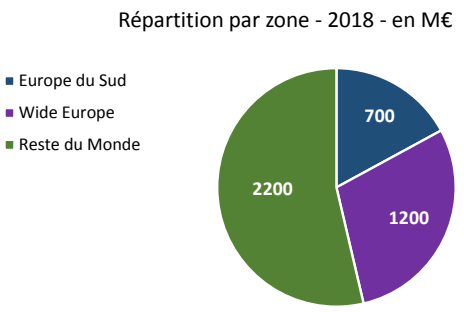
Evolution attendue de la répartition du marché mondial des matériaux composites souples par domaines d'activité (estimations Société)





Evolution attendue de la répartition du marché mondial des matériaux composites souples par zones géographiques (estimations Société)





La Société estime que ses marchés de les estimations de la Société, d'ici 2018,

- les tailles de marché des 3 domaines d'activité devraient croître annuellement de la manière suivante :
  - Architecture : +5,9%,
  - Professionnels : +3,1%,
  - « Consumers » : +8,4%.
- les tailles de marché des 3 grandes zones devraient croître annuellement de la manière suivante :
  - Europe du Sud : +3,1%,
  - Wide Europe : +3,7%,
  - Reste du monde : +8,0%.

La Société anticipe par ailleurs, qu'au regard des qualités physiques offertes aujourd'hui par les matériaux composites et compte tenu des travaux de R&D en cours, que ses produits pourraient constituer des produits de substitution aux matériaux traditionnels sur différents nouveaux domaines d'applications. Ces débouchés supplémentaires pourraient selon elle, à la fois concerner :

a) de nouvelles applications sur ses marchés actuels comme par exemple :
- Les toiles en fil d'inox pour bardages et plafonds,
- Les plaques composites pour bardages architecturaux,
- Les plaques métal revêtues d'un coating de protection pour bardages architecturaux,
- Les matériaux résistants à la corrosion pour usages sous marins, mais également

b) De nouveaux secteurs d'applications tels que l'aquaculture, des énergies nouvelles, l'oil & gaz, etc.

Aucun chiffrage n'a cependant été effectué concernant ces possibles marchés de substitution qui constitueront des relais de croissance.

6.3.2 L'univers concurrentiel du Groupe

<u>Trois marchés caractérisés par une concurrence relativement fragmentée</u>

L'analyse de la concurrence doit être établie de manière analytique par grands secteurs de débouchés :

- De nombreux concurrents disposent d'une offre produits qui relève davantage des commodités que des matériaux à forte valeur ajoutée. Pour s'en démarquer, l'organisation du réseau de distribution de Serge Ferrari doit continuer à valoriser et à démontrer l'avantage qualitatif de ses produits ;

- Aucun des acteurs au profil de spécialistes n'est présent sur autant de gammes d'applications que le Groupe Serge Ferrari, qui peut utiliser ses réseaux de commerciaux auprès de prescripteurs sur une plus large gamme de produits.

Principaux concurrents

Sur chacun de ses trois marchés, les concurrents auxquels la Société se retrouve fréquemment confrontée sont les suivants (sans classement par ordre d'importance et sans prétendre à l'exhaustivité de l'environnement concurrentiel) :

Principaux concurrents

Architecture	Spécialités	Consumers
Verseidag (D)	Mehler (D)	Herculite (US)
Seaman (US)	Sioen (B)	Twitchel (US)
Iraoka (J)	Heytex (D)	Phifer (US)
Chukoh (J)	Hanwha (SK)	Glen Raven (US)
Saint Gobain (US)	SRF (IN)	Parà (I)
Hunter Douglas (NL)	Dickson Coating (F)	Sattler (A)
Phifer (US)		
Dörken (D)		

Part des segments couverts par chaque acteur dans chacun des domaines d'activité (estimations société)

Un univers concurrentiel dans lequel Serge Ferrari s'inscrit parmi les leaders technologiques du secteur

Le Groupe se distingue de la concurrence, tant par son niveau élevé d'innovation sur ces process et ses avantages produits uniques, que par ses produits de spécialité (au prix moyen plus élevé mais de meilleure qualité).

Concernant les acteurs cités, aucun chiffre d'affaires n'est indiqué car :

- soit les acteurs ne sont pas cotés et les données ne sont pas publiques,
- soit les acteurs sont cotés et il s'agit de groupes industriels multi-activités dont la communication sectorielle ne permet pas une véritable comparabilité avec le chiffre d'affaires de Serge Ferrari. Il s'agit de SIOEN Industries (groupe belge coté sur Euronext à Bruxelles mnémonique : SIOE), Hanwha Corporation (conglomérat sud-coréen coté à Séoul, mnémonique : KRX : 000880) et SRF (groupe indien coté à la bourse de Bombay, mnémonique : SRF).

6.4 UN GROUPE INDUSTRIEL INTEGRE

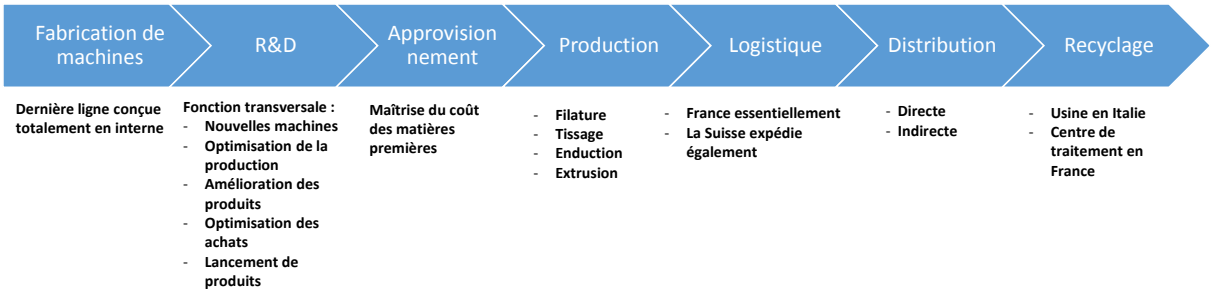
6.4.1 Un Groupe présent sur l'ensemble de la chaîne de valeur

Le Groupe Serge Ferrari maîtrise l'ensemble de la chaîne de valeur avec une intégration verticale complète comprenant :

- la fabrication des machines de production technologiques : les composants banals (fours par exemples) sont achetés et non développés en interne ;
- la R&D et le bureau d'études couvrant l'innovation, dont la formulation des matières premières, l'engineering des process et des machines ainsi que la fabrication des outils de production ;
- l'approvisionnement en PET pour les micro-câbles (avec une filiale dédiée, évitant toute dépendance majeure à l'égard d'un tiers et offrant une meilleure maitrise de la qualité) ainsi qu'en polymères nécessaires à l'enduction ;
- le processus de production avec des capacités de production intégrant toutes les technologies de fabrication de matériaux composites souples (enduction dont le Précontraint® et extrusion) ;
- la logistique et le traitement des commandes, qui permet de répondre à des demandes de toute taille en utilisant des machines dédiées à la transformation des bobines (gros métrages) en rouleaux sur-mesure ;
- un réseau de distribution international direct et indirect couvrant près de 80 pays et structuré de manière à être au plus proche des clients, des prescripteurs et donneurs d'ordres (se reporter au paragraphe 6.5 ci-après) ;
- une offre associée de recyclage de ses produits grâce à Texyloop®, joint-venture avec Solvay. Serge Ferrari est le seul Groupe de matériaux composites au monde à posséder une usine capable de recycler, ce qui constitue un avantage unique.

Cela permet d'éviter toute dépendance majeure à l'égard d'un tiers ainsi qu'une maîtrise totale du niveau de qualité de l'offre.

Intégration de l'ensemble de la chaîne de valeur



6.4.2 Des lignes de production conçues en interne

Le Groupe présente la particularité de concevoir ses équipements de production et d'en réaliser les postes technologiques. Ce savoir-faire constitue un élément de propriété intellectuelle non volatile.

La filiale CI2M assure pour l'ensemble du Groupe et en étroite relation avec le bureau d'études, la conception et la fabrication de lignes de production.

Le bureau d'études dédié à la conception (plans, cahier des charges, définition des pièces nécessaires, …) et à l'amélioration des machines Serge Ferrari s'occupe de l'évolution du parc de machines du Groupe mais travaille également sur des équipements destinés à des clients et à des partenaires, ce qui représente de l'ordre de 25% de l'activité de la société CI2M. L'intégration du bureau d'études crée une réelle barrière à l'entrée car elle permet de développer des machines qui répondent à des demandes très spécifiques. Elle permet également d'améliorer l'efficacité de la production en limitant les taux de panne et de défauts (non-choix) et en augmentant la productivité des machines.

Le bureau d'études a également participé à la création des équipements de recyclage de l'usine de Ferrare (Italie), Solvay apportant son équipement pour le recyclage de gaines de câbles et Serge Ferrari celui destinée au recyclage des matériaux composites plus élaborés.

6.4.3 La R&D au cœur du dispositif de Groupe intégré

La R&D est au cœur du dispositif intégré puisqu'elle est en relation avec :

- le marketing (planning des nouveaux produits),
- le bureau d'études qui conçoit les équipements industriels ,
- la production (qualité des produits),
- le service achats (optimisation des coûts des matières premières).

Elle est constituée de 28 personnes hautement qualifiées, soit 5% des effectifs. Ces personnes doivent être proches des usines de production et se répartissent de la façon suivante :

- 2 personnes à Lucerne (filature),
- 6 personnes à Eglisau (enduction),
- 20 personnes à la Tour-du-Pin (formulations, tissage, enduction, extrusion).

Une partie de la R&D est externalisée via des contrats avec des laboratoires extérieurs en Allemagne, en Suisse (EMPA, institution de recherche dans le domaine des matériaux) et en France.

L'organisation par projets vise à :

- la recherche de nouveautés qu'il s'agisse de nouveaux produits ou d'un nouveau marché pour un produit existant,
- l'ajustement des formulations afin de diminuer les prix de revient en réduisant le mix-coût des matières premières utilisées,
- l'amélioration des process industriels et outils de production (permettant par exemple de réduire le taux de non choix).

Les équipes de R&D assurent également une veille technologique et participent à des projets collaboratifs. Plusieurs dizaines de projets de ce type sont en cours. Une fiche par projet permet de suivre leur évolution et d'évaluer leurs coûts.

Pour des projets très innovants, le Groupe travaille via des partenariats avec des pôles de compétitivité ou des organismes publics tels que le CNRS. Un programme d'une durée initiale de 4 ans dont l'horizon pourrait se situer au plus tôt en 2016/2017, est actuellement en cours dans le cadre d'un partenariat avec des pôles de compétitivité (tels que « Techtera », Elastopôle, Palstipolis et IAR) auxquels participent plusieurs sociétés industrielles privés ainsi que des laboratoires universitaires ou encore le CNRS. De manière très usuelle dans ce type de projets collaboratifs, les résultats pourraient selon la nature des sujets concernés, appartenir soit à l'un des partenaires, soit à plusieurs d'entre eux en fonction des apports intellectuels et financiers effectués. Ainsi, il pourrait en résulter le dépôt de brevets au seul profit du Groupe, ou en co-propriété ou encore au seul profit de l'un ou plusieurs partenaires.
Chaque partenaire privé bénéficiera d'un droit d'exploitation dans son domaine d'activité et versera aux organismes publics dont relèvent les laboratoires de recherche une compensation financière dont le montant, le taux et les modalités de règlement seront définis d'un commun accord entre les différents partenaires.

Le Groupe dépose en moyenne deux à trois nouveaux brevets par an sur ses produits mais juge parfois plus pertinent de ne pas déposer de brevet pour assurer une meilleure protection (pas de tombée dans le domaine public au terme de la durée de protection).

6.4.4 Approvisionnement et maîtrise du coût des matières premières

Les matières premières, qui ont représenté 57% des coûts de production de Serge Ferrari sur l'exercice 2013, constutuent un enjeu important de l'activité du Groupe. Deux personnes sont en charge des achats, afin d'assurer la maîtrise du coût des matières premières.

Les principales matières premières utilisées par le Groupe sont :

- le PET (coût d'environ 1 700 $ la tonne en moyenne en 2013),
- les plastifiants (1 800 €/t en moyenne en 2013) et les résines PVC issus de la chaîne de distillation de l'éthylène (coût moyen d'environ 1 400 € en moyenne en 2013 la tonne),

- Les vernis (coût d'environ 3 300 € la tonne en moyenne en 2013),
- Les solvants (coût d'environ 1 300 € la tonne en moyenne en 2013),

Les principaux fournisseurs de PET sont localisés en Asie (Taïwan, Corée et Chine).
Le reste des matières premières est pour l'essentiel acheté en Europe, sous une forme raffinée ou issue de transformation, les minerais comme l'antimoine (ignifugeant) étant sourcés très majoritairement en Chine.
Son coût particulièrement élevé (environ 9.000 € la tonne sous forme transformée en trioxyde d'antimoine) conduit le Groupe à travailler sur le développement de produits de substitution, en relation avec des partenaires chimistes européens.

Si le Groupe n'a pas été exposé à un problème de dépendance sur l'essentiel de ses matières premières, il est en revanche exposé à un risque de fluctuations du cours des matières premières (se reporter au chapitre 4.1.1 du présent Document de base). Malgré l'absence de disposition contractuelle d'indexation de prix avec ses clients, le Groupe a réussi à répercuter la hausse du prix des produits chimiques constaté en 2011, dans ses prix de vente et ce grâce au caractère innovant de son offre.

6.4.5 La production

La réputation de Serge Ferrari s'est construite autour du savoir-faire propriétaire du Précontraint® (se reporter au chapitre 6.2.1 du présent Document de base). Il dispose cependant d'un outil de production intégrant également des technologies de production plus classiques afin d'assurer les commandes de matériaux dont les caractéristiques souhaitées requièrent des spécificités différentes.

Les ventes réalisées avec les matériaux Précontraint® ont représenté environ 70% du chiffre d'affaires du Groupe en 2013 contre 20% pour la technologie d'enduction classique et 10% pour l'extrusion, tout comme en 2012 et 2011.

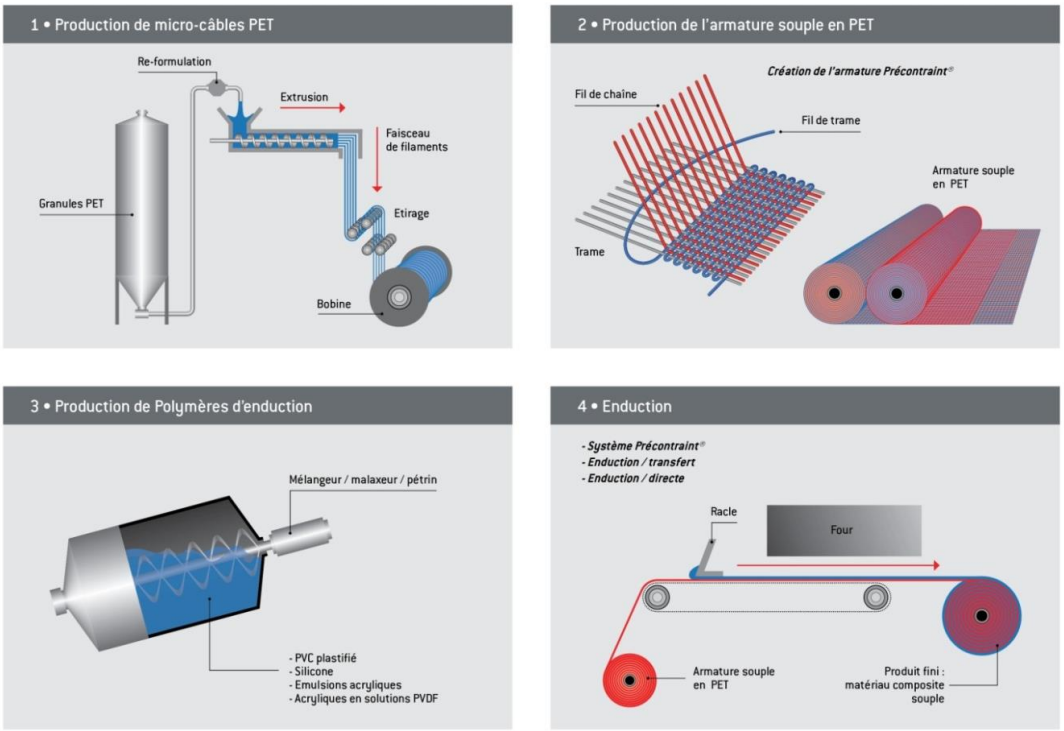
Au total, près de 23 millions de m² ont été produits en 2013 sur l'ensemble des sites de production du Groupe détaillés dans le tableau ci-dessous :

	Approvision-nements	Fabrication de l'outil de production	Production			Préparation des commandes	Recyclage	Taille des constructions
	Filature micro-câbles PET		Enduction Précontraint	Enduction classique	Extrusion			
France								
Site Serge Ferrari (La Tour-du-Pin) dont CI2M et Texyloop		✓	3 lignes		2 lignes	✓	Nettoyage et broyage des matériaux récupérés	50 000 m²
Suisse								
Site TERSUISSE (Lucerne)	✓							9 240 m²
Site Serge Ferrari AG (Eglisau)				4 lignes		Fabrication de rouleaux à partir des bobines		15 926 m²

Au total, le Groupe estime que la configuration actuelle de son outil industriel lui permet sans investissement supplémentaire d'absorber une augmentation des volumes d'environ 30% dans une configuration de mix produit équivalente à celle rencontrée au titre des trois derniers exercices. Le taux de disponibilité par site ne constitue pas une donnée pertinente compte tenu d'une part, du degré d'intégration du Groupe, et d'autre part qu'il doit être apprécié au regard du mix produit du carnet de commandes.

6.4.5.1 Production utilisant la technologie du Précontraint®

Schéma des étapes de la production du matériau Précontraint®



➢ <u>1ère étape : Fabrication de micro-câbles (en Suisse)</u>

Un faisceau de filaments en PET extrudés (poly-téréphtalate d'éthylène, polyester de grande consommation) est étiré pour constituer un micro-câble ultra-résistant composé de 192 filaments. Les caractéristiques de ce câble peuvent varier en fonction du produit final.

Illustrations de l'usine de fabrication de micro-câbles

➢ <u>2ème étape : Tissage d'une armature de micro-câbles en PET (en France)</u>

Le tissage permet de créer l'armature des matériaux Précontraint®.

Le Groupe compte une centaine de machines à même d'effectuer tous types de tissage.

Le tissage va donner les propriétés mécaniques des matériaux. En faisant varier la taille et le nombre de micro-câbles, la résistance à la rupture est différente.

Illustrations de l'usine de tissage

- 3ème étape : Production de polymères d'enduction

Cette étape consiste à préparer la pâte constituée de polymères d'enduction, qui sera appliquée sur la nappe de PET. Celle-ci contient :

- PVC plastifié
- Autres polymères liquides (résines acryliques, silicone…)
- Solvants
- Colorants
- Ignifugeants
- Vernis

Cette pâte obtenue est ensuite mélangée à l'aide d'un malaxeur.

La composition (ou « formulation ») de cette pâte fait l'objet de travaux réguliers d'optimisation par les équipes de R&D, afin d'améliorer ses performances en termes de coût/efficacité/coloration.

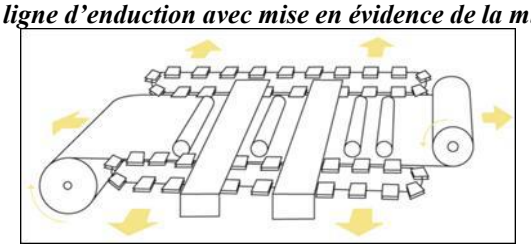
- 4ème étape : Enduction à l'aide de polymères (en France et en Suisse)

Etape la plus importante de la constitution d'un matériau Précontraint® ou classique, elle consiste à recouvrir l'armature PET d'une pâte composée de PVC (polymère thermoplastique de grande consommation) pour leur caractère plastifiant et à des adjuvants permettant l'ignifugation et la résistance aux UV. D'autres polymères liquides tels que les silicones ou résines acryliques sont également mis en œuvre. La coloration peut se faire immédiatement après la fabrication de cette pâte grâce à un malaxeur. La pâte peut également être stockée dans des cuves et être utilisée plus tard pour la mise à la couleur en fonction du carnet de commandes.

L'armature PET est placé sur une ligne d'enduction afin d'être recouvert par enduction. Une fois chaque couche d'enduit déposée, le matériau passe dans des fours de cuisson.

L'armature est mise sous tension à la fois dans le sens de la chaîne et de la trame durant toute l'opération d'enduction.
Le processus de mise sous tension est mis en évidence dans le schéma suivant :

Schéma d'une ligne d'enduction avec mise en évidence de la mise sous tension



Le Groupe dispose au total de 3 lignes de production Précontraint® (voir tableau ci-dessus) couvrant des largeurs comprises entre 1,8 mètre et 2,7 mètres pour la plus récente particulièrement sollicitée dans la mesure où les clients, notamment en architecture, privilégient les grandes largeurs pour limiter le nombre de soudures.

Le contrôle des produits finis est réalisé systématiquement en bout de chaine pour identifier les matériaux présentant des défauts (non-choix) et des tests sont effectués sur des échantillons pour vérifier les propriétés et la qualité des produits livrés aux clients. Sur certains produits, des tests de résistance sont réalisés, et des tests supplémentaires sont parfois pratiqués dans des laboratoires de contrôle.

Illustration de l'usine d'enduction

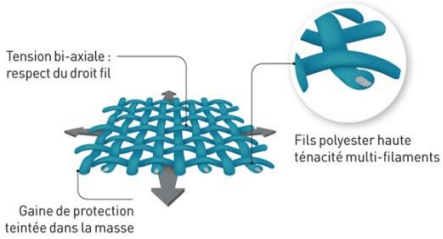
6.4.5.2 Production fondée sur la technologie industrielle d'extrusion

L'extrusion est une technologie classique particulièrement adaptée pour les matériaux thermofixés. Contrairement au Précontraint®, les micro-câbles sont d'abord gainés par un processus d'extrusion avant d'être tissés.

Les micro-câbles en polyester ainsi obtenus sont de haute ténacité grâce à la formulation spécifique de la gaine.

Ces micro-câbles sont ensuite tissés tout en étant chauffés et élargis grâce à des picots sur les côtés. Ce procédé est appelé thermofixation. L'ajouration est optimisée en fonction de l'usage final du matériau.

Matériau composite thermofixé



Cette technologie permet :

- d'utiliser des micro-câbles de différentes couleurs,
- de produire des métrages de longueur réduite,
- de créer des produits souples qui s'adaptent aux formes, ce qui est utile non seulement pour faire du mobilier mais également des solutions acoustiques et n'est pas possible avec le Precontraint®.

6.4.5.3 Production fondée sur la technologie industrielle d'enduction classique (non Précontraint®)

- <u>Les matériaux Stamskin (produits en Suisse)</u>

Cette technologie d'enduction par transfert garantit une grande élasticité au produit en plus des performances détaillées au chapitre 6.2.2 du présent Document de base. Ces matériaux présentent également des caractéristiques de très grande résistance au frottement et à la causticité des produits de nettoyage. Ils sont utilisés pour faire des sièges pour les hôpitaux, les aéroports, les restaurants et pour le grand public.

- <u>Les matériaux Stamisol (produits en Suisse)</u>

Cette technologie (enduction directe sur supports non tissés) permet de produire des matériaux plus légers que ceux en Précontraint®. Ils sont imperméables tout en laissant passer la vapeur d'eau et appelés membranes imper-respirantes. Ils sont utilisés à la protection des sous-toitures et des façades notamment pour les bâtiments anciens.

- <u>Les matériaux Silicone « SK » (produits en Suisse)</u>

Ces matériaux présentent une grande résistance aux agressions chimiques et ont des comportements ignifuges supérieurs.

6.4.6 La logistique

La logistique est presque entièrement centralisée à la Tour-du-Pin en France. Elle est organisée en trois parties :

- la réception des bobines de 1,8 mètre et de 2,7 mètres de toutes les usines y compris celles qui sont fabriquées en Suisse qui n'a pas de distribution propre, à l'exception de produits Stamisol,
- la transformation qui découpe les bobines et prépare les rouleaux tout en vérifiant qu'il n'y ait pas de défauts d'aspect. Ceci est un avantage de Serge Ferrari qui peut également préparer et livrer des rouleaux de petit format et satisfaire ainsi tous ses clients, quelle que soit leur taille,
- l'expédition avec des caisses fabriquées spécialement pour les containers. Le Groupe prépare entre 80 et 100 commandes par jour nécessitant près de 10 passages à quai de camions. Les transporteurs assurent le dispatching et le routage des produits auprès des différents clients.

6.4.7 La prestation associée de recyclage : une approche environnementale unique

La politique environnementale et le développement durable ont toujours constitué une préoccupation majeure du Groupe Serge Ferrari. Il s'est intéressé très tôt aux problématiques environnementales afin de limiter son empreinte en abordant le thème à la fois en amont et en aval de la chaine de valeur.

Prescrits par les grands architectes internationaux, les matériaux composites souples Serge Ferrari contribuent par leur légèreté, leur faible densité matérielle et leurs performances, à une démarche de construction durable. Ces matériaux combinent isolation, translucidité, légèreté, résistance et stabilité. La technologie Précontraint permet notamment de présenter le meilleur rapport poids/performance et stabilité dimensionnelle dans le temps et ainsi d'être en phase avec le défi des ressources naturelles : faire mieux avec moins, plus longtemps.

Dès 1998, Serge Ferrari a posé les bases d'une technologie de recyclage qui aujourd'hui est opérationnelle au stade industriel. Cette technologie baptisée Texyloop® est unique au monde. Elle permet de donner une seconde vie aux matériaux composites, au travers de la génération de matières première de haute qualité et facilite la mise en œuvre d'offres environnementales qui correspondent à l'attente des grands donneurs d'ordre.

La filière opérationnelle de recyclage Texyloop comporte un réseau de collecte, une unité de tri, une unité industrielle et plusieurs filières de réemploi dont la réintégration de matière dans certaines gammes Serge Ferrari. Se reporter au site internet *www.texyloop.com.*

Pour contribuer à une information claire et lisible, le Groupe Serge Ferrari a pris les décisions suivantes :

- réaliser les Analyses de Cycle de Vie[5] (ACV) de l'ensemble de ses produits,
- tenir les ACV à disposition de tous les publics,
- accompagner ses clients pour établir leurs ACV complètes.

Toutes les ACV des produits Serge Ferrari font l'objet d'une double vérification par des organismes indépendants reconnus internationalement : EVEA (France) et CIRAIG (Canada).

En septembre 1999, l'ISO a publié la norme ISO 14021 relative à l'auto-déclaration des questions environnementales, dénommée déclarations de Type II. L'objectif principal de cette norme est de clarifier la communication environnementale mais les résultats sont très variables en qualité. ISO 14021 exige que la communication environnementale soit : exacte, précise, vérifiable, pertinente et non trompeuse. Serge Ferrari se conforme strictement à cette exigence depuis de nombreuses années.

Entrée en vigueur en juin 2007, la réglementation REACH (Registration, Evaluation and Authorization of Chemicals) est une réglementation européenne qui impose aux industriels d'utiliser et de déclarer les substances

---

[5] L'Analyse de Cycle de Vie est une méthode d'analyse permettant de compléter la connaissance de la soutenabilité du système étudié. Elle n'inclue ni les éléments économiques, ni les éléments sociaux. Les systèmes étudiés sont considérés comme en fonctionnement normal, les accidents sont donc exclus. Les impacts étudiés ont lieu dans la biosphère et non dans la techno-sphère. Ce qui arrive au sein de l'environnement de production n'est donc pas développé.

chimiques qui composent leurs produits. Le Groupe Serge Ferrari s'est mis en conformité avec cette réglementation et l'entreprise va plus loin en engageant une démarche pour anticiper et dépasser ces exigences réglementaires

D'un point de vue opérationnel, le Groupe collecte les matériaux composites à recycler, en assure une 1ère étape mécanique de tri et broyage au sein de sa filiale à 100%, Texyloop® avant d'envoyer cette matière « pré-recyclée » en Italie où elle fera cette fois l'objet d'un process industriel conduisant à la séparation des deux composants que sont d'une part, les fibres et d'autre part, les produits chimiques.

Matériaux composites collectés

Site industriel de la JV Vinyloop®

Matériaux à l'issue de la phase de « pré-recyclage »

Se reporter aux facteurs de risques relatifs à cette prestation associée de recyclage présentés au chapitre 4.2.4 du présent Document de base.

6.5 ORGANISATION COMMERCIALE

6.5.1 Une couverture commerciale de près de 80 pays

Au 31 décembre 2013, le réseau commercial du Groupe couvre près de 80 pays à travers d'une part, une force de vente directe comptant 107 collaborateurs et une force de vente indirecte à travers un réseau de plus de 100 distributeurs. De manière analytique, cette force de vente totale est structurée en trois grandes zones géographiques, chacune d'entre elles étant placée sous la responsabilité d'un Business Area Manager :

- Europe du Sud (France, Italie, Espagne, Portugal et Malte), composée de 23,5 personnes à fin 2013,
- Wide Europe (reste de l'Europe), composée de 34 personnes à fin 2013,
- Reste du Monde (hors Europe), composée de 49,5 personnes à fin 2013.

Cet ancrage fort à l'international, qui se traduit par une part de chiffre d'affaires réalisé hors de France de près de 75% en 2013, est le fruit d'une politique active de conquête de parts de marché à l'export engagée en 2002 avec la création de la première filiale à l'étranger.

Depuis lors, le Groupe a multiplié ses implantations commerciales et compte aujourd'hui 4 filiales (Etats-Unis, Hong-Kong couvrant la Chine et le Sud-Est asiatique, Japon et Brésil) et 5 bureaux de représentation (Espagne, Turquie, Chine, Singapour et Dubaï). Ces implantations à l'étranger figurent sur la carte suivante :

Cette présence physique sur le terrain revêt un enjeu majeur afin :

- d'une part, de mieux connaitre le tissu économique local et les acteurs intervenant sur les marchés cibles dans la mesure où le seul contact avec le client est souvent insuffisant et qu'il est nécessaire de marquer une présence auprès de l'ensemble des acteurs de la chaine de valeur ; et
- d'autre part, de par cette connaissance terrain, de pouvoir recruter selon les zones des distributeurs.

De manière opérationnelle, la fonction commerciale travaille en étroite relation avec le département marketing qui conçoit de multiples supports de vente et organise des séances de formation et d'animations du réseau de distributeurs. Ces derniers ne bénéficient, en général, d'aucune exclusivité et ne sont liés par aucun engagement contractuel de ventes minimum. Les distributeurs ont pour vocation de livrer les clients finaux de taille plus modeste.

Les distributeurs spécialisés commercialisent des matériaux se rapportant à une ou plusieurs niches d'activité. Ils disposent de forces commerciales propres avec lesquelles le Groupe interagit en permanence (formations, informations, etc...). Ces distributeurs adressent plusieurs centaines, voire plus d'un millier de clients sur leur zone d'intervention.

Grâce à ses partenariats avec des distributeurs, le Groupe dispose d'agents qui travaillent pour Serge Ferrari, non comptabilisés dans les effectifs commerciaux.

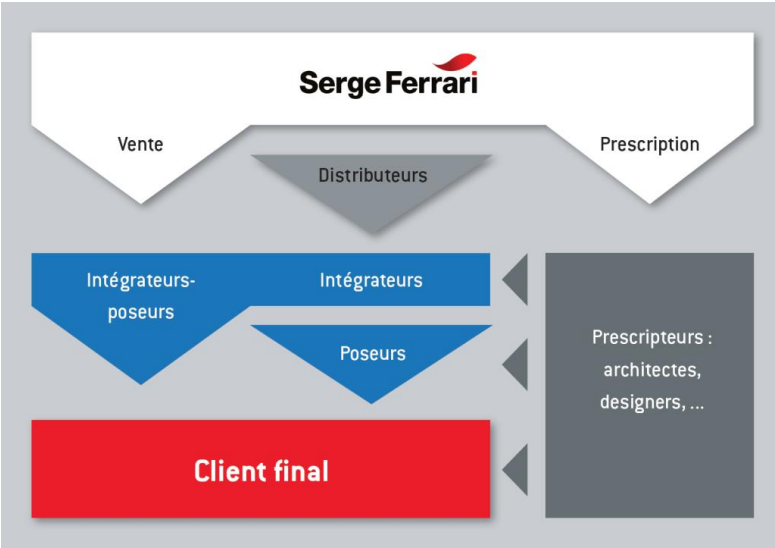
6.5.2 Une approche commerciale adaptée à l'organisation des marchés cibles

Le Groupe développe une approche commerciale en adéquation avec les caractéristiques de chaque secteur d'application. Comme pour tout produit « intermédiaire » destiné à un marché de spécialités et aux caractéristiques techniques spécifiques, il est impératif d'adresser au mieux **l'ensemble de la demande**. Cela implique à la fois :

- La visite et développement de la relation avec des prescripteurs : sur de nombreux marchés, la décision d'achat résulte la plupart du temps de recommandations faites aux clients utilisateurs, par les prescripteurs et par les professionnels ;
- La mise en œuvre d'une démarche commerciale directe vis-à-vis des clients finaux ou en accompagnement des distributeurs vis-à-vis de clients fabricants.

Ainsi, le Groupe a organisé son circuit de vente afin de se faire connaître à tous les niveaux : en amont en s'adressant aux prescripteurs de produits, et également en aval en faisant la promotion auprès des professionnels qui sont les clients des clients (par exemple les magasins de stores et non les fabricants de stores qui sont les clients directs du Groupe). Les clients directs de Serge Ferrari sont donc sollicités à la fois en amont par les prescripteurs et en aval par les professionnels.

Réseau d'influence et modèle commercial de Serge Ferrari



Ces actions requièrent une force commerciale plus importante que pour des produits de commodités.

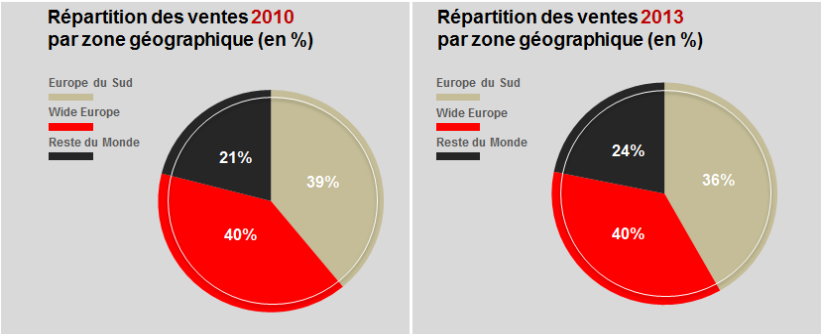
Les circuits de distribution varient suivant la technicité et la valeur ajoutée des produits et suivant les pays (selon le degré de pénétration des produits Serge Ferrari). Le Groupe s'efforce de structurer son réseau de distribution dans les pays où il est le moins représenté afin d'appliquer le même modèle à l'international et d'être plus efficace dans sa démarche commerciale.

6.5.3 Les nouveaux enjeux commerciaux

Serge Ferrari réalise près de 75% de son chiffre d'affaires hors de France et la marque est reconnue mondialement en BtoB.

L'évolution de la répartition du chiffre d'affaires qui figure sur les graphiques suivants montre que le poids de la zone Europe du Sud, plus mature que les autres, décroit progressivement au profit de la zone Reste du Monde. Cette tendance devrait se poursuivre sur les exercices à venir.

Répartition du chiffre d'affaires du Groupe par zones géographiques en 2010 et en 2013



Le Groupe cherche donc à accélérer sa pénétration dans la zone Reste du monde (et plus spécifiquement aux Etats-Unis, en Amérique du Sud et en Asie), qui représente un marché total de 1,5 Mds € en 2013 selon ses estimations.

Pour profiter des perspectives de croissance plus fortes de ces zones, il souhaite accentuer sa présence dans des pays dont le potentiel de développement a été vérifié, mais où ses parts de marché sont encore très faibles (2% selon ses propres estimations). Pour accélérer sa montée en puissance à l'international, Serge Ferrari a mis en place les mesures suivantes :

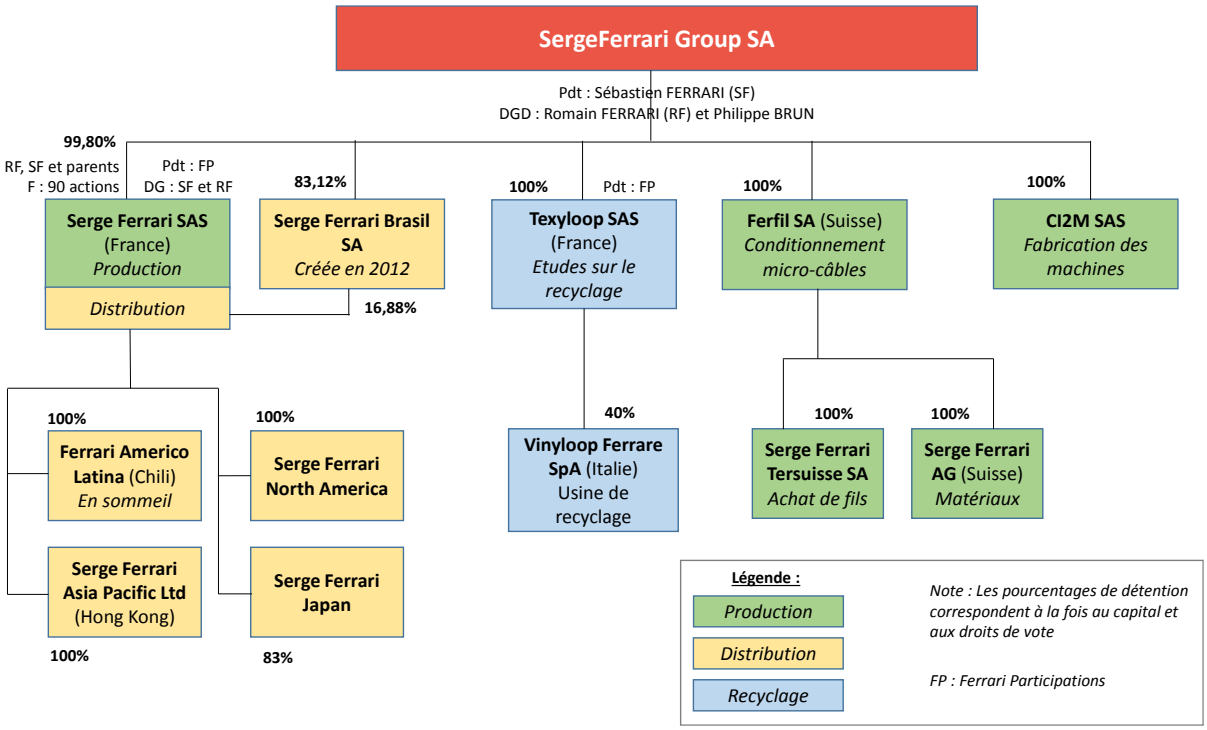
- une focalisation de la stratégie sur les pays à fort potentiel pour lesquels des business plans précis ont été définis et seront actualisés annuellement :
    - en Amérique du nord, la priorité donnée aux Etats-Unis, où le potentiel est le plus important,
    - en Amérique latine, les efforts sont recentrés sur le Brésil, le Mexique, la Colombie,
    - en zone Afrique, Moyen-Orient et Inde, le plus fort potentiel de progression est en Afrique du Sud où Serge Ferrari voit ses ventes progresser grâce à un partenaire distributeur et en Inde où le réseau de prescription aux architectes a été renforcé,
    - dans la zone Asie-Océanie, la priorité est donnée à la Chine, l'Indonésie et l'Australie ,
- et enfin, la mise en œuvre de politique de produits et prix spécifiques par zone (à fin 2013 les prix moyens de vente par m² s'élevant, pour une base 100 en Europe du Sud, à 112 en Wide Europe et 132 dans le Reste du monde).

Cette stratégie commerciale devrait également avoir un effet faborable sur le taux de marge brute sur coût standard moyen du Groupe dans la mesure où en 2013, ce taux s'est établi à 44% en Europe du Sud, 46% pour la zone « Wide Europe et 48 % pour la zone « Reste du monde ».

7 ORGANIGRAMME

7.1 ORGANIGRAMME JURIDIQUE

A la date du présent Document de base, l'organigramme juridique du Groupe est le suivant :



7.2 SOCIETES DU GROUPE

A ce jour, le Groupe est constitué de la société faitière « SergeFerrari Group SA » et de ses 5 filiales et 7 sous-filiales, réparties de la manière suivante :

<u>Activité dédiée à la production des matériaux composites</u>

SERGE FERRARI SAS (ex. TESF SAS) : créée en 1973 sur le site de la Tour-du-Pin en Isère, depuis la fusion-absorption de sa filiale Précontraint Ferrari SAS approuvée en assemblée le 30 avril 2014, cette entité réalise d'une part les opérations de tissage des armatures en PET qui constituent les supports des matériaux composites et d'autre part l'enduction et l'extrusion. Elle héberge au total 5 lignes de production de matériaux (3 pour la technologie Précontraint® et 2 pour la technologie par extrusion) ainsi que le département logistique assurant la préparation des commandes avant expédition à travers le monde.

FERFIL (Suisse) : créée en 2000 et basée à Eglisau en Suisse, cette filiale à 100% exerce une activité de cablage, retordage, ourdissage et conditionnement de micro-câbles PET et porte les participations dans les deux sous-filiales industrielles suisses, Serge Ferrari Tersuisse et Serge Ferrari AG.

SERGE FERRARI TERSUISSE : acquise par le Groupe en 2000 (à hauteur de 50% portés à 100% en 2005), cette sous-filiale contrôlée à 100% et basée à Emmenbrücke en Suisse, dispose d'un outil industriel destiné à la production de l'intégralité des bobines de micro-câbles spécifiques nécessaires à la production des armatures pour matériaux composites souples commercialisés par le Groupe.

SERGE FERRARI AG (ex. STAMOID) : acquise en 2001 et basée à Eglisau en Suisse, cette entité contrôlée à 100% par le Groupe abrite 4 lignes de production de matériaux composites par enduction (non Précontraint®).

Fabrication de machines spéciales

CI2M : détenue à 100%, cette filiale a été acquise par le Groupe afin d'intégrer la conception des outils de production de matériaux composites intégrant la technologie du Précontraint®.

Activité de recyclage

TEXYLOOP (SAS) : créée en 2003 (avec un démarrage du procédé industriel en 2008), cette filiale à 100% également implantée sur le site de la Tour-du-Pin réalise des études, recherches et mises au point de procédés pour la collecte et le recyclage des matériaux composites souples. Elle assure également une première étape mécanique du recyclage des matériaux PVC collectés. A l'issue de la seconde phase de nature industrielle assurée par Vinyloop (voir ci-dessous), Texyloop commercialise les fibres issues du recyclage par séparation assurée dans les installations industrielles de Vinyloop.

VINYLOOP FERRARA SPA : détenue à 40% par le Groupe à travers sa filiale Texyloop, cette entité est une joint-venture dont l'actionnaire majoritaire à 60% est le groupe Solvay. Cette entité porte un outil industriel opéré sur un site contigu à celui de Solvin Italia par les équipes Solvay, utilisé par le Groupe pour assurer la phase (industrielle / chimique) du recyclage des matériaux PVC conduisant à séparer la fibre et les matériaux chimiques. Elle vend le R-PVC à Solvay et la fibre régénérée à Texyloop qui en assure la commercialisation.

Activité de distribution

SERGE FERRARI BRASIL : créée en 2012, cette filiale détenue à 100% assure la commercialisation de l'offre du Groupe au Brésil.

SERGE FERRARI NORTH AMERICA INC. : créée en 2000 et basée en Floride, cette sous-filiale américaine contrôlée à 100% par le Groupe assure la commercialisation de l'offre du Groupe aux Etats-Unis et au Canada.

SERGE FERRARI ASIA PACIFIC LIMITED : créée en 2007 à Hong Kong, cette sous-filiale contrôlée à 100% par le Groupe, assure la commercialisation de l'offre du Groupe en Asie, et sert de relais logistique à la société du Groupe basée au Japon.

SERGE FERRARI JAPAN : créée en 2004 à Kamakura (Japon), cette sous-filiale assure la commercialisation de l'offre du Groupe au Japon. Le capital est contrôlé à 83% par le Groupe, le solde étant détenu par le dirigeant local.

FERRARI LATINOAMERICA S.A. : cette société est sans activité depuis 2011.

En outre, le Groupe détient 5 participations minoritaires non consolidées dans des sociétés avec les sociétés entrant dans le périmètre de consolidation et mentionnées ci-dessus :

- SIBAC (Tunisie) à hauteur de 18,06% dont l'objet est l'utilisation de matériaux composites pour la réalisation de bassins et d'éléments d'architecture tendue ;
- VR Développement (France - Holding) à 20,10%, qui elle-même détient Rovitex (France – spécialiste du complexage) avec lequel le Groupe a initié des partenariats industriels ;
- 2FB2I (France - Holding) à 5%, qui elle-même détient MTB (France) à 100% avec laquelle le Groupe développe des partenariats dans les domaines de la construction d'équipements et de broyage de matériaux composites.

Les relations entre le Groupe et ces sociétés portent essentiellement sur des partenariats industriels : mise au point de nouveaux produits, fabrication d'équipements, réalisation de prestations industrielles rentrant dans le champ d'activité de ces sociétés, etc.

Le tableau ci-dessous présente les chiffres clés de chacune des filiales et sous-filiales consolidées sur la base des comptes sociaux de chacune d'entre elles au 31 décembre 2013 :

Au 31.12.2013 En K€	% de détention	Capital social	Capitaux propres (dont le capital)	Chiffre d'affaires	Résultat net	Effectif
Filiales						
Serge Ferrari SAS	100%	12 965	26 755	122 210	2 840	388
Serge Ferrari Brasil	100%	263	183	521	15	4
Texyloop	100%	1 101	282	1 165	-817	1
Ferfil Multifils	100%	815	13 671	16 031	246	9
CI2M	100%	500	747	1 600	-8	16
Sous-filiales						
Serge Ferrari North America Inc.	100%	436	1 495	10 671	95	13
Serge Ferrari Asia Pacific Ltd	100%	1	672	3 209	148	5
Ferrari Japan	70%	217	169	938	-47	2
Ferrari Latino America	100%	367	-102	-	-	-
Vinyloop	40%	499	-30	2 853	-2 614	-
Serge Ferrari Tersuisse	100%	11 403	12 796	18 262	255	61
Serge Ferrari AG	100%	8 145	9 213	32 501	421	86

Notes :

- *Les montants en monnaies étrangères ont été convertis en euros selon le taux de change au 31/12/2013.*
- *L'ancienne filiale Précontraint, qui faisait partie du Groupe au 31 décembre 2013, n'est pas présentée car elle a été absorbée par Serge Ferrari SAS le 30 avril 2014.*

7.3 PRINCIPAUX FLUX INTRA-GROUPE

A la date du présent Document de base, les principaux flux financiers entre les sociétés du Groupe sont relatifs aux conventions suivantes : (se reporter également au paragraphe 19.2 du présent Document de base où est inséré le rapport spécial des commissaires aux comptes sur les conventions réglementées relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2013) :

- **Convention de prestations de services administratifs**

La société Serge Ferrari SAS a conclu le 1er janvier 2012 avec chacune de ses filiales une convention (établie en remplacement d'une convention préexistante signée en 2008) dont l'objet est l'assistance en matière de comptabilité, de gestion du personnel et de services informatiques.

Cette convention de prestations de services administratifs conduit à facturer avec une marge de gestion, le coûts des services consommés par les sociétés bénéficiaires (coûts salariaux des effectifs RH affectés au suivi administratif de chaque société, coûts liés à l'équipement bureautique et à l'utilisation du système d'information, coûts de tenue de la comptabilité).

La facturation des prestations est établie trimestriellement sur la base du budget annuel. Une régularisation est effectuée en fin d'exercice le cas échéant.

Le montant total ainsi facturé par Serge Ferrari SAS au titre de cette convention pour l'exercice 2013 s'est élevé à 2 489 K€.

Au titre de l'exercice ouvert à compter du 1er janvier 2014, le budget prévisionnel représente un montant de 1 097 K€ compte tenu notamment de la fusion entre les entités Précontraint ferrari / Serge Ferrari SAS à compter du 30 avril 2014 (la facturation 2014 à Précontraint Ferrari ne portera que sur 4 mois contre 12 mois en 2013).

- **Convention de gestion centralisée de trésorerie**

Dans le cadre d'une convention de gestion centralisée de trésorerie établie le 1er janvier 2012 (en remplacement d'une convention préexistante signée en 2007 pour une durée indéterminée), la Société Serge Ferrari SAS gère la trésorerie de certaines sociétés du Groupe par le biais d'un compte bancaire centralisateur. Cette convention a été conclue avec les sociétés suivantes : Ferrari Participations, SergeFerrari Group, Serge Ferrari SAS, Précontraint Ferrari, Texyloop et CI2M.

Au 1er janvier 2014, les avances réciproques consenties dans ce cadre portent intérêt au taux EURIBOR3 mois majorés de 170 points de base pour les utilisations et de 120 points de base pour les placements.

Les comptes de créances et de dettes commerciales intra-groupe non soldés à 60 jours sont reclassés en comptes courants.

Ainsi, à fin décembre 2013, le solde cumulé des comptes de cash pooling et compte courant ouverts au nom de la société SergeFerrari Group dans les livres de la société Serge Ferrari SAS était de 5 221 K€.

- **Convention lié aux contrats de licence d'exploitation de la marque « Serge Ferrari »**

La société SergeFerrari Group a concédé le 1er janvier 2012 (et pour une durée indéterminée) une licence d'exploitation de la marque « Serge Ferrari » aux filiales suivantes :

- Certaines filiales de distribution :
    - Serge Ferrari SAS
    - Serge Ferrari North America
    - Serge Ferrari Japan
    - Serge Ferrari Asia Pacific Ltd
- Serge Ferrari AG
- Serge Ferrari Tersuisse AG

Au 1er janvier 2014, le taux de rémunération par société licenciée s'élève à 0,8% du chiffre d'affaires annuel HT réalisé hors Groupe contre 0,6% en 2012 et 2013.

Au titre de l'exercice 2013, la société SergeFerrari Group a comptabilisé un produit de 853 K€ correspondant aux redevances de marque.

- **Convention d'intégration fiscale**

Dans le cadre d'une convention d'intégration fiscale, la société SergeFerrari Group, tête du groupe, intégre ses filiales Serge Ferrari SAS, Précontraint Ferrari, Texyloop et CI2M. Le cas échéant, le transfert de déficits fait l'objet de réallocations aux filiales.

Au 31 décembre, les comptes courants « IS » correspondants faisaient ressortir, compte tenu des reports de l'année précédente et des impôts au titre de 2013, les soldes suivants :
- Compte courant d'impôt Serge Ferrari SAS : 779 K€
- Compte courant d'impôt Précontraint Ferrari : 187 K€
- Compte courant d'impôt Texyloop : 34 K€
- Compte courant d'impôt CI2M : 70 K€

Les flux liés au paiement des loyers sont des flux extra-groupe, les SCI qui louent certains locaux au Groupe sont hors périmètre de consolidation du Groupe. Ces flux sont présentés au chapitre 19.1.2 du présent Document de base.

8 PROPRIETES IMMOBILIERES, USINES ET EQUIPEMENTS

8.1 USINES ET EQUIPEMENTS

Le lecteur est invité à se reporter au tableau détaillé par site figurant au paragraphe 6.4.5 « La production » du présent Document de base.
Le Groupe estime que la configuration actuelle de son outil industriel lui permet sans investissement supplémentaire d'absorber une augmentation des volumes d'environ 30% dans une configuration de mix produit équivalente à celle rencontrée au titre des trois derniers exercices. Le taux de disponibilité par site ne constitue pas une donnée pertinente compte tenu d'une part, du degré d'intégration du Groupe, et d'autre part qu'il doit être apprécié au regard du mix produit du carnet de commandes.

Toutes les constructions des sites de production situés en France (à l'exception de celui de la joint-venture Vinyloop appartenant au groupe Solvay) étant loués à des SCI ayant les mêmes actionnaires que la Société, une attestation relative à la valeur de marché des loyers a été demandée à un professionnel de l'immobilier d'entreprise. Se reporter aux chapitres 19 et 23 du présent Document de base.

Les baux conclus avec les SCI contrôlées par Sébastien et Romain FERRARI (via les sociétés Ferrari Participations et Ferrimmo) sont de forme standard (convention de location classique 3-6-9 ans, avec tacite reconduction, avec un dépôt de garantie la plupart du temps égal à un trimestre de loyer). Le montant total correspondant aux loyers payés par le Groupe en 2013 s'élève à 2,7 M€. Le détail de ce montant est donné au chapitre 19.1.2 du présent Document de base.

Les constructions des trois implantations en Suisse sont toutes propriétés du Groupe.

La joint-venture Vinyloop est également propriétaire de ses locaux et des équipements.

Toutes les filiales de commercialisation à l'étranger louent leurs locaux auprès de tiers.

8.2 QUESTION ENVIRONNEMENTALE

Le décret 2012-557 de l'article 225 de Grenelle 2 énonce une liste d'indicateurs RSE que les sociétés cotées sont tenues d'aborder dans leur rapport de gestion.

Le Groupe a engagé les mesures nécessaires afin d'être à même de produire ces indicateurs à compter de la cloture au 31 décembre 2014, dès lors que le projet d'introduction en bourse aura été mené à bien.

Se reporter aux paragraphes 6.4.7 et 4.2.1 du présent Document de base.

9 EXAMEN DU RESULTAT ET DE LA SITUATION FINANCIERE

Le lecteur est invité à lire les informations qui suivent relatives à la situation financière et aux résultats du Groupe avec les états financiers consolidés du Groupe établis en normes IFRS pour les exercices clos le 31 décembre 2013, 2012 et 2011 tels qu'insérés au chapitre 20 du présent Document de base.

9.1 INTRODUCTION

Le Groupe est un des acteurs de référence en matière de conception, fabrication et distribution de matériaux composites souples destinés aux domaines de l'Architecture, des Professionnels et « Consumers ».

La majeure partie de la production vendue repose sur une technologie industrielle, le Précontraint®, conçue et développée constamment par le Groupe depuis sa mise au point il y a près de 40 ans. Le brevet relatif à cette technologie est tombé dans le domaine public, mais le Groupe conserve un savoir-faire propriétaire dans la mesure où il conçoit et réalise les équipements de production permettant de produire les matériaux composites avec la technologie Précontraint sans laquelle la qualité et les caractéristiques techniques des matériaux ne peuvent être reproduites par un concurrent.

Le Groupe bénéficie à la fois d'un très fort degré d'intégration (des achats au recyclage du produit final) et d'un ancrage international avec des unités de production en France, en Suisse et en Italie ainsi que des filiales de distribution en France, aux Etats-Unis, au Brésil, à Hong-Kong et au Japon.

Sur la période présentée (2011 à 2013), l'activité du Groupe et l'évolution de ses résultats ont été marquées principalement par les facteurs suivants :

- après une forte baisse du chiffre d'affaires en 2009, le groupe a connu une forte reprise de ses ventes en 2011, partiellement due au restockage de ses clients distributeurs ;
- une forte hausse des prix des matières premières initiée en 2010 et confirmée en 2011 : le prix de ces matières d'origine principalement chimique, a très sensiblement augmenté suite à l'envolée des cours du pétrole et l'effet « rareté » de certains matériaux essentiellement sourcés en Chine (antimoine). Alors que les capacités du Groupe tournaient à plein régime comme évoqué ci-dessus, l'impact de cette hausse des prix qu'il n'a pas été possible de répercuter à court terme sur les clients est venue lourdement impacter les marges du Groupe qui ont sensiblement baissé par rapport au niveau historiquement constaté sur une longue période ;
- des mesures fortes de recentrage de l'activité : pour combattre l'effet conjugué d'une reprise significative de l'activité et de la hausse des matières premières qui impactait fortement ses marges à la baisse, la direction du Groupe a pris un ensemble de mesures passant par :
    - l'abandon de certaines lignes de produits peu ou pas rentables,
    - la concentration de ses efforts commerciaux sur les produits les plus innovants et donc, à plus forte valeur ajoutée,
    - des mesures de rationalisation afin de contribuer à une restauration du niveau de marge opérationnelle,
    - la poursuite d'une politique d'innovation active pour soutenir le positionnement de l'offre sur des produits à forte valeur ajoutée d'une part et à terme, limiter l'exposition au prix des matières chimiques en travaillant sur la formulation des produits.

9.1.1 Principaux facteurs ayant une incidence sur les résultats du Groupe

9.1.1.1 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires net consolidé comprend pour 94% du total les revenus hors taxes provenant de la vente de matériaux composites souples et pour le solde, du chiffre d'affaires réalisé avec des ventes diverses (déchets d'industrie, facturations de ports, machines de production fabriquées par sa filiale CI2M et produits semi-finis comme des micro-câbles de PET), déduction faite des rabais, remises, ristournes, escomptes et ventes intragroupes.

Les produits provenant de la vente de biens sont comptabilisés dans le compte de résultat lorsque les risques et avantages significatifs inhérents à la propriété des biens ont été transférés à l'acheteur, soit dans la majorité des cas, à la date d'expédition des matériaux.

Les zones géographiques dans lesquelles le Groupe opère présentent des tendances de demande différentes, principalement en raison des conditions économiques locales.

La croissance organique du chiffre d'affaires du Groupe (c'est-à-dire la croissance due à l'évolution des volumes de produits vendus et des prix de vente, hors effet de l'évolution éventuelle du périmètre de consolidation et des taux de change) dépend principalement des facteurs suivants :

- positionnement concurrentiel de l'offre du Groupe par rapport à celle de ses concurrents sur ses principaux marchés qui repose notamment sur : l'étendue de son offre et de la valeur ajoutée des matériaux proposés, la conformité de ses produits avec les normes règlementaires, l'existence et le maintien de relations privilégiées avec les donneurs d'ordres et les prescripteurs (architectes, installateurs, distributeurs spécialisés), la qualité des produits et services offerts par le Groupe et la compétitivité des prix pratiqués par le Groupe ;

- potentiel de croissance et structure de chaque marché géographique sur lequel le Groupe intervient ;

- conjoncture économique locale dans la mesure où la politique commerciale consistant à concentrer ses efforts sur les produits haut de gamme peut s'avérer inadaptée dans une période de ralentissement économique.

9.1.1.2 Facteurs intervenant sur le résultat opérationnel

Achats consommés

Les achats consommés comprennent pour l'essentiel les matières premières utilisées dans les procédés de fabrication du Groupe et plus particulièrement des plastifiants, des résines PVC, des charges ignifuges, du PET et des pigments. Les autres charges sont, notamment, les coûts liés aux emballages et conditionnements.

Charges externes

Les charges externes regroupent :
- les dépenses de loyers et charges locatives des différents sites ;
- les rémunérations d'intermédiaires et honoraires qui comprennent notamment les facturations émises au titre du coût des collaborateurs non-salariés dans les pays dans lesquels le Groupe ne dispose pas de structure juridique propre ainsi que les honoraires versés au titre de la convention de management conclue avec la holding de contrôle Ferrari Participations qui refacture l'ensemble des coûts salariaux des membres français du Comité exécutif (se reporter au chapitre 19.1.1) du présent Document de base) ;
- les dépenses de transport des produits et de la logistique, dont l'évolution dépend notamment du prix du carburant et de l'efficacité des activités opérationnelles du Groupe (taux de remplissage des camions, localisation de la production et distance par rapport au site de vente…) ;
- les frais de maintenance préventive, entretien et réparations,
- les dépenses publicitaires et de marketing dont le montant est lié à la sortie de nouveaux produits nécessitant des efforts spécifiques de vente ;
- des frais d'études, recherche et documentation ;
- des frais de missions et réception résultant d'un déploiement de l'offre et d'implantations internationales ;
- ainsi que des primes d'assurances, frais postaux, frais bancaires.

Les impôts et taxes

Ils comprennent principalement la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE). Le montant de la CVAE est retraité pour la détermination de l'EBITDA ajusté.

Les charges de personnel

Les charges de personnel regroupent le coût salarial total des effectifs salariés du Groupe. Ces charges évoluent notamment en fonction du nombre de salariés, du niveau de rémunération moyenne et de l'atteinte ou non des objectifs annuels des salariés qui conditionne le niveau des rémunérations variables.

Afin d'appréhender la masse salariale globale requise par les activités du Groupe, il y a lieu de tenir compte en plus des charges de personnel, des facturations émises au titre du coût des collaborateurs non-salariés dans les pays dans lesquels le Groupe ne dispose pas de structure juridique propre ainsi que des honoraires versés au titre de la convention de management conclue avec la holding de contrôle Ferrari Participations qui refacture l'ensemble des coûts salariaux relatifs aux salariés français du Comité exécutif du Groupe et qui sont comptabilisées en charges externes.

Les dotations aux amortissements et provisions

Le niveau des investissements conditionne l'importance des dotations aux amortissements constatées en charges opérationnelles. Le Groupe consacre, en moyenne, 2,5% de son chiffre d'affaires annuel aux investissements industriels de renouvellement et d'adaptation technologique. Lorsqu'ils sont rendus nécessaires par le taux d'utilisation des équipements, des investissements capacitaires viennent accroître le montant des dotations aux amortissements.

Les dotations aux provisions pour dépréciations des stocks et des créances résultent :

- de la capacité du groupe à améliorer son taux de conformité de la qualité des matériaux produits, les produits présentant des défauts d'aspect devant être écoulés avec de fortes réductions de prix ;
- de l'environnement économique des pays dans lesquels le Groupe opère, qui affecte directement ses clients distributeurs et leurs clients finaux.

Les autres charges et produits opérationnels

Il s'agit pour l'essentiel de produits divers (indemnités d'assurances, production immobilisée d'équipements ou de travaux de recherche et développement…) ou de charges diverses (pertes sur créances).

Au titre de 2013, les principales dépenses opérationnelles ont été les achats consommés (41%), les charges de personnel (29,1%) et les charges externes (24,5%).

9.1.1.3 Facteurs intervenant sur le résultat net du Groupe

Les trois principaux éléments intervenant sur le résultat net du Groupe sont :

Le coût financier de l'endettement net

Ce coût intègre le coût financier de l'endettement brut (revenus de placement minorés des charges d'intérêt) auquel est ajouté le résultat des autres produits et charges financières qui comprennent notamment le résultat de change, la variation de valeur des instruments financiers dérivés (swaps de taux en l'occurrence), les charges financières liées aux avantages au personnel ou encore les dividendes de sociétés non consolidées.

L'impôt sur les bénéfices

L'impôt sur le résultat dans les comptes consolidés du Groupe se compose dans un premier temps des impôts sur le résultat des entités du Groupe ainsi que les éventuelles variations des positions nettes d'impôts différés au bilan du Groupe.

La quote-part de résultat des sociétés mises en équivalence

Il s'agit de la quote-part du Groupe dans le résultat des sociétés consolidées par mise en équivalence, leur taux de détention ne permettant pas leur consolidation par intégration globale. Dans le cas d'espèce, il s'agit de la quote-part dans le joint-venture détenu conjointement avec la société Solvin Italia (filiale du Groupe Solvay) dans une proportion respective de 40% et 60%. Cette entité industrielle assure l'étape de re-génération des matières premières de seconde génération issues du recyclage des matériaux composites (déchets de fabrication, matériaux en fin de vie,…) conduisant à séparer fibres et PVC.

9.1.2 Informations sectorielles

Le Groupe est au sens de la norme IFRS8 « mono-secteur » sur le secteur des « matériaux composites souples » (en application d'IFRS 8, l'information sectorielle est basée sur les données internes de pilotage du Groupe utilisées par la direction générale, le PDG et les deux directeurs généraux délégués, principaux décideurs opérationnels du Groupe), cette présentation mono sectorielle étant liée au caractère fortement intégré des activités développées par le Groupe.
Ni les zones géographiques, ni les domaines d'activité ne constituent des secteurs au sens de la norme IFRS8.

Le Groupe dispose cependant d'informations sur le chiffre d'affaires et des marges brutes sur coûts standards réalisée par zone géographique et par domaine d'activité.
En revanche, le Groupe ne dispose pas d'agrégats de suivi de performance à un niveau plus fin que celui de la marge sur coût standard (telle que définie au chapitre 3 du présent document de base), les grands postes de coûts opérationnels en deçà de cette marge n'étant pas décomposables selon des logiques géographiques ou par domaine d'activité, ces coûts opérationnels non affectés représentant au titre de l'exercice 2013 plus de la moitié des coûts opérationnels totaux (70,5M€ de coûts opérationnels non décomposables au titre de 2013).

La mise à disposition d'une marge brute ne remet donc pas en cause le caractère mono-secteur au sens d'IFRS 8.

Conformément à la norme IFRS8, la décomposition du chiffres d'affaires par zone géographique est présentée dans les états financiers consolidés au chapitre 20 du présent document de base.

Pour les besoins de commentaires des comptes, la marge brute sur coût standard par zone géographique ainsi que le chiffre d'affaires par domaine d'activité sont par ailleurs présenté au chapitre 9.2.1 et 9.2.2 du présent Document de base.

9.1.3 Variation des taux de change

Les fluctuations des taux de change des différentes devises ont un impact direct sur les comptes consolidés du Groupe. Cet impact se traduit par un risque lié aux aléas portant sur la conversion en euros des bilans et des comptes de résultats des filiales.

Les principales devises concernées sont le franc suisse, pays où sont localisés deux sites de production et le dollar qui concerne à la fois des facturations et des achats de certaines matières premières.

9.1.4 Saisonnalité

La diversification des secteurs de débouchés et des zones géographiques où l'offre est commercialisée conduit à atténuer le phénomène de saisonnalité qui résulterait d'une pratique de marché locale ou régionale. Cependant, l'importance des produits de protection solaire, ou relatifs aux projets liés à l'architecture et à l'habitat, sont à l'origine plus importantes sur le 1er semestre de chaque exercice que sur le second. En effet, les conditions climatiques dans l'hémisphère nord (où est concentré l'essentiel des ventes du Groupe) sont plus favorables aux travaux liés à l'architecture et à l'habitat qu'en fin d'année. La répartition des ventes entre le premier et le deuxième semestre est respectivement d'environ 55% et 45% des ventes annuelles. Cette répartition des ventes se traduit par des pointes de besoin en fonds de roulement (et donc en financement de celui-ci) entre avril et septembre.

9.1.5 Modifications du périmètre de consolidation

Au cours de la période présentée, aucune entrée ou sortie significative du périmètre de consolidation ne vient perturber la comparabilité des comptes qui nécessiterait l'établissement de données proforma.

9.1.6 Présentation des données comptables et financières

Pour évaluer la performance de ses activités, le Groupe suit deux indicateurs clés : la marge brute sur coûts de production standards et l'EBITDA ajusté dont les règles de détermination sont définies ci-dessous.

Marge brute

La marge brute est une marge brute sur coûts standards, calculée selon le calcul suivant :

Marge brute sur coûts de production standards = Chiffre d'affaires global - coûts standards de production (coût matière standard + coûts de personnel standards + frais généraux standards).

EBITDA ajusté

Pour évaluer la performance de ses activités, le Groupe a retenu un EBITDA ajusté, à savoir le résultat opérationnel retraité des dotations aux amortissements et dépréciations et certains autres produits et autres charges comptabilisés en « autres produits et charges » dans les comptes consolidés du Groupe (il s'agit de charges et produits sur exercices antérieures ainsi que les pertes et profit sur créances irrécouvrables, qui représentent une charge nette de 141 K€ en 2011, et un profit net de 87 K€ en 2012 et de 9 K€ en 2013), ainsi que la CVAE qui a été retraitée en impôts sur les bénéfices (charge de 714 K€ en 2013, 561 K€ en 2012 et 633 K€ en 2011).

La direction estime que l'EBITDA ajusté est un indicateur pertinent car il mesure la performance des activités ordinaires du Groupe, sans prendre en compte l'effet des charges liées aux décaissements passés (dépréciations et amortissements), ou qui de par leur nature exceptionnelle ne sont pas représentatives des tendances des résultats du Groupe.

9.1.7 Estimations et hypothèses utilisées dans la préparation des états financiers

L'établissement des états financiers consolidés, conformément aux principes comptables internationaux IFRS, nécessite la prise en compte par la direction du Groupe d'un certain nombre d'estimations et d'hypothèses qui ont une incidence sur les montants d'actifs et de passifs ainsi que sur les charges et produits. La direction du Groupe revoit les hypothèses et les estimations de manière continue, en fonction de son expérience et en fonction d'autres facteurs raisonnables qui constituent la base d'évaluation de ces actifs et passifs. Les résultats réels peuvent différer de ces estimations.

Ces hypothèses et estimations se rapportent principalement :

- aux provisions pour retraite et engagements sociaux ;
- aux autres provisions pour litiges, garanties et passifs éventuels ; et
- aux impôts différés actifs et notamment ceux relatifs aux reports en avant des déficits.

9.1.7.1 Provisions pour retraite et assimilés

Conformément aux lois et aux pratiques de chaque pays dans lequel le Groupe est présent, le Groupe participe aux régimes de retraite, aux régimes de santé et d'invalidité, et aux indemnités de fin de carrière pour les employés éligibles, anciens employés, et pour leurs bénéficiaires qui remplissent les conditions requises. Au 31 décembre 2013, le Groupe avait de tels engagements pour retraite essentiellement en France et en Suisse.

9.1.7.2 Provisions pour litiges, garanties et charges de restructuration

Les provisions pour litiges, garanties ou autres passifs éventuels sont comptabilisées lorsqu'à la clôture de l'exercice, il existe une obligation juridique ou implicite résultant d'un évènement passé, qui probablement provoquera une sortie de trésorerie au bénéfice de tiers et dont le montant peut être estimé de manière fiable.

9.1.7.3 Impôts différés actifs

Le Groupe comptabilise des impôts différés actifs et passifs à son bilan. Un actif d'impôt différé doit être comptabilisé pour toutes les différences temporelles déductibles dans le futur, les pertes fiscales reportables en avant ou crédits d'impôt non utilisés et reportables, s'il est probable que le Groupe disposera de bénéfices imposables futurs sur lesquels ces économies d'impôts futures pourront s'imputer.

L'actif d'impôt différé est comptabilisé pour autant qu'il soit probable que le Groupe puisse l'utiliser dans le futur. L'appréciation de la direction du Groupe est nécessaire pour déterminer le montant de l'actif net d'impôt pouvant être reconnu. Les prévisions des bénéfices nets imposables sont estimées sur la base du budget et d'hypothèses et modèles relatifs aux conditions du marché. Ces hypothèses et modèles peuvent avoir un impact significatif sur les montants des actifs reconnus au bilan du Groupe. Les actifs d'impôts différés relatifs aux déficits reportables et aux crédits d'impôt non utilisés sont reconnus dans les comptes du Groupe pour un montant total de 1 483 K€ au 31 décembre 2013.

9.1.7.4 Comptabilisation des co-entreprises

La norme IFRS 11 définit notamment le traitement comptable des partenariats dans lesquels au moins deux parties exercent un contrôle conjoint. En application des nouvelles dispositions, seuls deux types de partenariats sont identifiés : les co-entreprises et les activités conjointes, la classification du type de partenariat s'effectuant sur la base des droits et des obligations de chacune des parties au partenariat.

La suppression de la méthode de consolidation d'intégration proportionnelle sera sans incidence pour le Groupe dans la mesure où la co-entreprise Vinyloop est à ce jour consolidée par mise en équivalence.

9.2 COMMENTAIRES SUR LE COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE DES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2013, 2012 ET 2011

9.2.1 Chiffre d'affaires du Groupe

Le chiffre d'affaires total consolidé du Groupe s'est élevé respectivement à 139 592 K€, 139 388 K€ et 155 574 K€ sur les exercices clos à fin décembre 2013, 2012 et 2011.

L'élément majeur dans l'analyse de l'évolution du chiffre d'affaires au cours de la période présentée, ainsi que celles des marges développée ci-après, repose sur l'impact des données macro-économiques au cours de l'année 2011 sur l'activité du Groupe. Il se compose de deux facteurs clés : d'une part le restockage par les clients (après une période de ralentissement économique sensible en 2009 et dans une moindre mesure en 2010) qui a conduit à un fort volume de ventes sur 2011, et d'autre part la hausse du prix des matières premières (pour l'essentiel chimiques et donc indexées dans une certaine mesure sur l'évolution du prix du baril de pétrole).

en K€ - IFRS - Audité	**31 décembre 2013**	**%**	**31 décembre 2012**	**%**	**31 décembre 2011**	**%**	**Var. 12-13**	**Var. 11-12**
Matériaux composites souples	131 275	94%	131 761	95%	146 105	94%	0%	-10%
Autres produits	8 317	6%	7 627	5%	9 469	6%	9%	-19%
Chiffres d'affaires total	**139 592**	100%	**139 388**	100%	**155 574**	100%	**0%**	**-10%**

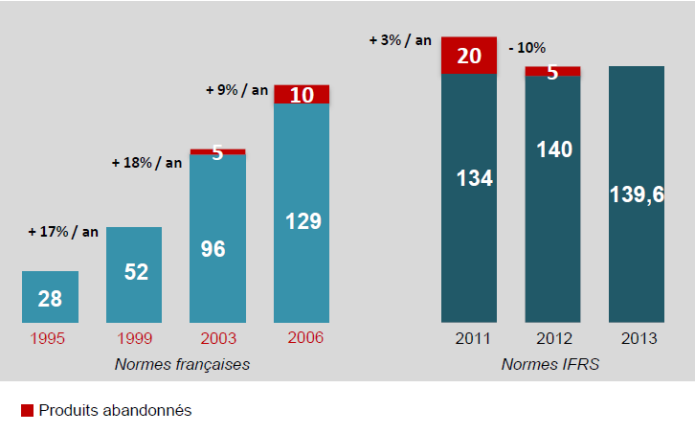
La baisse de 10% du chiffre d'affaires entre 2011 et 2012 s'explique donc par deux facteurs :

- le niveau exceptionnellement élevé des revenus sur l'exercice 2011, qui provient d'un double effet prix et volume : d'une part la hausse du prix des matières premières (de l'ordre de 40% entre avril 2010 et avril 2012) qui a été en partie répercutée sur les prix de ventes ou l'amélioration du mix-produit qui s'est traduite par la mise au point et la commercialisation de produits plus performants, et d'autre part les volumes de commandes qui ont été exceptionnellement élevés sur cet exercice sous l'effet d'un restockage par les clients,
- l'abandon en 2012 des productions de matériaux à faibles marges, étant donné que le Groupe a vu ses marges se dégrader en 2011 suite à la hausse des prix des matières premières non intégralement répercutable. Ces matériaux dont la commercialisation a été abandonnée en 2012 représentaient en 2011 environ 20 M€ de chiffre d'affaires.

L'analyse des volumes de m^2 vendus traduit la portée des mesures de recentrage avec une baisse de 16% des m^2 vendus entre 2011 et 2012, puis de 4% entre 2012 et 2013, sous l'effet de la fin de la constatation en année pleine, des mesures d'abandon de produits à faible marge. Dans le même temps, le prix moyen de vente en €/m2 a progressé en moyenne de +8% entre 2011 et 2012 puis de +4,7% entre 2012 et 2013, traduisant la répercussion des hausses de coûts matières et l'amélioration du mix produits. Les produits discontinués en raison de leur marge insuffisante représentent en 2011 un chiffre d'affaires estimé à 20 M€ (soit près de 20% des volumes vendus en 2013) et 5 M€ en 2012 (environ 5% des volumes vendus en 2012 tandis que les nouveaux produits innovants à marge conforme aux objectifs ont représenté en 2013 un chiffre d'affaires estimé à 6 M€ soit environ 3% des volumes vendus en 2013.

L'histogramme ci-dessous présente la contribution au chiffre d'affaires du Groupe des activités à faible marge qu'il a été décidé d'arrêter.

Evolution du chiffre d'affaires du Groupe entre 1995 et 2013 (en K€)



Analyse des ventes par nature

Le chiffre d'affaires est constitué de deux segments, correspondant à deux types de produits de nature différente :

- **« Matériaux composites souples »** (94% du chiffre d'affaires total en 2013) : ce segment correspond à la production vendue de biens, c'est-à-dire aux ventes de bobines de matériaux composites souples, le cœur de métier du Groupe. C'est sur ce segment que les éléments analytiques (répartition par zone, répartition par secteur d'application) sont réalisés, le second segment n'étant pas un axe de développement stratégique ;
- **Autres produits** (6% du chiffre d'affaires 2013) : ce segment correspond notamment aux ventes d'accessoires (produits de nettoyage, adhésifs, outils d'aide à l'installation, etc.) pour 6 108 K€ en 2013.

La mesure d'abandon des productions à faibles marges s'est traduite de manière immédiate et forte dès l'exercice 2012 avec une baisse de 9,8% des ventes en € de matériaux composites souples.

Analyse de l'évolution des ventes de matériaux composites souples par zone géographique

en K€ - IFRS - Audité	31 décembre 2013	%	31 décembre 2012	%	31 décembre 2011	%	Var. 12-13	Var. 11-12
Europe du Sud	46 943	36%	50 175	38%	55 048	38%	-6%	-9%
Wide Europe	52 465	40%	52 265	40%	59 132	40%	0%	-12%
Reste du monde	31 867	24%	29 321	22%	31 925	22%	9%	-8%
Total chiffres d'affaires matériaux composites souples	**131 275**	100%	**131 761**	100%	**146 105**	100%	**0%**	**-10%**

La contribution au chiffre d'affaires total de chaque zone montre un repli des ventes réalisées en Europe du Sud et une croissance des ventes réalisées sur le reste du monde. En effet, entre fin décembre 2011 et fin décembre 2013, l'évolution des ventes par zone montre deux tendances distinctes :

- la diminution du poids relatif des ventes dans la zone Europe du Sud dans les ventes totales de matériaux composites souples de 38% à 36%,
- l'augmentation du poids relatif des ventes dans la zone Reste du monde dans les ventes totales de matériaux composites souples de 22% à 24%.

Au titre de 2013, en termes de volumes facturés par grandes zones géographiques, si l'on considère que les volumes commercialisés en Europe du Sud représentent une base 100, la « Wide Europe » représente 99 et le Reste du monde 51.

Cette double tendance, qui est observée depuis le début des années 2000 et qui devrait se poursuivre d'ici au moins 2018, résulte de l'effet conjugué :

- d'une zone Reste du monde qui, sur la période présentée, a affiché une dynamique économique plus forte qu'en Europe du Sud, notamment les Etats-Unis et l'Asie

- La montée en puissance de filiales commerciales (Serge Ferrari Asia Pacific créée en 2011, Serge Ferrari Brasil, constituée en 2012, et qui a enregistré en 2013 ses premières ventes sur le marché local pour 108 K€).

Concernant la zone « Wide Europe », un partenariat a été conclu en décembre 2013 par le Groupe avec un distributeur BtoB de premier plan pour assurer en Allemagne la distribution des matériaux imper-respirants pour la toiture et la façade. Le Groupe attend, après un tassement de ses ventes au cours de la première année de mise en œuvre, une progression de celles-ci en raison de l'accès à un vaste réseau de distribution.

Les « Autres ventes » ne devraient pas connaître d'évolution sensible sur les prochaines d'années : il s'agit de facturations et de produits divers de nature diverse qui ne constituent pas un axe de développement du Groupe.

L'évolution des devises entre 2013 et 2012 a pénalisé légèrement sur le chiffre d'affaires, les facturations en euros représentant 80% des ventes, les ventes libellés en USD, 12% du total et celles libellées en CHF 7% du chiffre d'affaires consolidé.
Le taux moyen pour chacune de ces deux devises s'est établi à :

- EUR/USD : 1,328 en 2013 contre 1,286 pour 2012 et 1,392 en 2011
- EUR/CHF : 1,231 en 2013 contre 1,205 pour 2013 et 1,234 en 2011.

L'appréciation de la parité €/$ a impacté négativement le chiffre d'affaires 2013 à hauteur d'environ 450 K€. L'impact du CHF sur le chiffre d'affaires 2013 a été faible, la parité EUR/CHF ayant constamment évolué dans une bande de fluctuation de 1,21 / 1,23.

Analyse de l'évolution des ventes de matériaux composites souples par domaine d'activité

en K€ - IFRS - Non audité	**31 décembre 2013**	**%**	**31 décembre 2012**	**%**	**31 décembre 2011**	**%**	**Var. 12-13**	**Var. 11-12**
Architecture	54 820	42%	51 806	39%	57 204	39%	6%	-9%
Spécialité	45 447	34%	50 185	38%	58 386	40%	-9%	-14%
"Consumer"	31 008	24%	29 770	23%	30 515	21%	4%	-2%
Total chiffres d'affaires matériaux composites souples	**131 275**	100%	**131 761**	100%	**146 105**	100%	**0%**	**-10%**

Cette répartition ne figure pas dans les comptes IFRS 2013 car seule la segmentation par zones géographique a été retenue conformément aux disposition des normes IFRS

L'analyse des ventes par secteur de débouchés montre là encore un équilibre relativement stable entre trois grands marchés (se reporter au chapitre 6.3.1 du présent Document de base).

La progression de la contribution du secteur architecture est notamment imputable aux efforts commerciaux concentrés sur les gammes de produits innovants à forte valeur ajoutée.

Les domaines d'activités présentés ci-desssus pourraient être amenés à évoluer en fonction de la croissance des marchés adressés par la Société ou d'un découpage différent de celui présenté afin de répondre et suivre au mieux l'évolution des marchés..

9.2.2 Résultat opérationnel consolidé

Le résultat opérationnel consolidé du Groupe s'est élevé respectivement à 8 959 K€, 3 258 K€ et 6 257 K€ sur les exercices clos à fin décembre 2013, 2012 et 2011.

en K€ - IFRS - Audité	**31 décembre 2013**	**31 décembre 2012**	**31 décembre 2011**	**Var. 12-13**	**Var. 11-12**
Chiffre d'affaires	139 592	139 388	155 574	0%	-10%
Résultat opérationnel	**8 959**	**3 258**	**6 257**	175%	-48%
Taux de marge opérationnelle	*6,4%*	*2,3%*	*4,0%*		

La forte baisse de la marge opérationnelle entre 2011 et 2012 (-48%) a été suivie d'une première phase de redressement dès l'exercice 2013 qui affiche une marge opérationnelle en progression très significative (+175%). Cela s'explique par les décisions stratégiques prises par la direction en 2011 et 2012 face à l'envolée du prix des matières premières. Outre le recentrage sur certaines gammes produits comme expliqué ci-dessus, ces mesures portaient sur une optimisation de l'outil de production et sur des réductions de dépenses que l'on retrouve dans les différents éléments du compte de résultat tels que présentés ci-après.

- **Marge brute**

en K€ - IFRS - Non audité	**31 décembre 2013**	**31 décembre 2012**	**31 décembre 2011**	**Var. 12-13**	**Var. 11-12**
Chiffre d'affaires matériaux composites	131 275	131 761	146 105	0%	-10%
Marge brute sur coûts standard	59 916	51 212	52 725	17%	-3%
Taux de marge brute	**46%**	**39%**	**36%**	**17%**	**8%**

Au cours de l'année 2013, le Groupe a achevé son recentrage sur les marchés, les produits et les clients contribuant à l'atteinte de ses objectifs de rentabilité. La marge brute sur coûts standard des ventes de matériaux composites qui s'était établie à 36 % en 2011, a progressé de 39% à 46% entre 2012 et 2013 sous l'effet conjugué :

- de l'amélioration du mix produits ;
- de l'arrêt de la commercialisation de produits à marge insuffisante ;
- du résultat des améliorations de la formulation chimique des produits ;
- du résultat des mesures d'amélioration de la performance industrielle entreprises depuis 2011.

Le calcul de la marge brute est réalisé par référence aux coûts standards, c'est-à-dire qu'en plus des achats consommés, une part des frais de personnel et des frais généraux liés à la production sont également déduits du chiffre d'affaires pour obtenir la marge brute.

Il est à noter que le taux de marge brute sur coût standard de 46% dégagé en 2013 est une moyenne pour le Groupe. Le taux de marge brute 2013 s'est établi à 44% pour la zone Europe du Sud, 46% pour la zone « Wide Europe et 48 % pour la zone « Reste du monde ».

- **EBITDA ajusté**

Sur la période analysée, la rentabilité a fortement progressé, le taux de marge d'EBITDA ajusté rapporté au chiffre d'affaires étant passé de 9,2% en 2011 à 12,1% à 2013.
L'amélioration du taux de marge brute se retrouve également au niveau de l'EBITDA ajusté.

en K€ - IFRS - Non audité	**31 décembre 2013**	**31 décembre 2012**	**31 décembre 2011**	**Var. 12-13**	**Var. 11-12**
Résultat opérationnel	8 959	3 258	6 257	175%	-48%
+ Dotations aux amortissements	7 215	7 447	7 395	-3%	1%
+ Dotations nettes aux dépreciations et provisions	68	(1 295)	(154)	-105%	741%
- Autres charges / produits d'exploitation	9	87	(141)	-90%	-162%
+ CVAE	714	561	633	27%	-11%
EBITDA ajusté	**16 947**	**9 884**	**14 272**	**71%**	**-31%**
Taux d'EBITDA ajusté / chiffre d'affaires	*12,1%*	*7,1%*	*9,2%*		

Les « autres produits et charges » portent sur des charges et produits sur exercices antérieurs ainsi que sur les pertes et profit sur créances irrécouvrables.
La CVAE correspond à un retraitement de celle-ci en impôts sur les bénéfices.

Alors qu'il s'était établi à 14 272 K€ en 2011 avant de baisser à 9 884 K€ en 2012, l'EBITDA ajusté s'affiche en progression de 71% par rapport à 2012 pour s'établir à 16 947 K€ en 2013.

L'amélioration de la rentabilité s'affiche également avec un résultat opérationnel en progression significative entre 2012 et 2013 pour s'établir à 8 959 K€ alors qu'il avait fortement diminué de 2011 à 2012.

- **ROCE**

Le ROCE (Return On Capital Employed) après impôts correspond à l'EBIT après impôts divisé par les capitaux engagés moyens (s'entendant de la moyenne des capitaux engagés à la clôture des exercices n et n-1). Il s'est élevé respectivement, au titre des exercices 2011, 2012 et 2013 à 5,1%, 2,6% et 7,5%, comme le montre le tableau ci-dessous.

IFRS - en K€	**31-déc-11**	**31-déc-12**	**31-déc-13**
Capitaux engagés (1)	92 605	83 772	80 058
Capitaux engagés moyens (2)	89 124	88 189	81 195
EBIT après impôt	4 523	2 334	6 067
ROCE (3)	**5,1%**	**2,6%**	**7,5%**

(1) Capitaux engagés = Immobilisations nettes + BFR opérationnel

(2) Capitaux engagés moyens de l'exercice n = moyenne des capitaux engagés à la clôture en n et en n-1

Pour information, le montant des capitaux engagés au 31/12/2010 s'est élevé à 85 643 K€

(3) ROCE = EBIT après impôts / Capitaux engagés moyens

Les éléments suivants contribuent à la réalisation de cette performance :

- **Achats consommés**

Les achats consommés s'élèvent à 53 592 K€ en 2013 (soit 38,4% du chiffre d'affaires) contre 54 975 K€ en 2012 (39,4% du chiffre d'affaires) et 69 773 K€ en 2011 (44,8% du chiffre d'affaires). La stabilisation du prix des matières premières en 2013 (les plastifiants, résines PVC, charges ignifuges et pigments), l'optimisation et l'ajustement de la formulation des plastisols combinés à l'appréciation de l'EUR face à l'USD (devise d'achat du PET pour la fabrication des micro-câbles) sont à l'origine de cette amélioration sensible ;

- **Charges externes**

Les charges externes se sont établies à 32 009 K€ en 2013 (22,9% du chiffre d'affaires) contre 31 493 K€ pour 2012 (et 22,6% du chiffre d'affaires) et 33 385 K€ en 2011 (21,45% du chiffres d'affaires).

Tandis que les charges externes sont globalement en ligne avec l'évolution du chiffre d'affaires, certains postes ont subi des évolutions plus particulières, comme pour :

- Les locations et charges locatives (qui intègrent les loyers des bâtiments industriels, ainsi que les locations de véhicules et d'engins de manutention) ont connu une baisse en 2012 en raison de réductions de loyers consenties par les sociétés immobilières bailleresses pour un montant de 859 K€. Les loyers facturés par les sociétés immobilières propriétaires des constructions aux filiales opérationnelles de SergeFerrari Group se sont élevés respectivement à 2 689 K€, 1 831 K€ et 2 715 K€ au titre des exercices 2011, 2012 et 2013. Les rémunérations d'intermédiaires et honoraires montrent une hausse de 11% en 2012 de 5,3 M€ en 2011 à 7,2M€ en 2012 en raison de la facturation, à compter du 1er janvier 2012, des prestations de services rendues par Ferrari Participations (société créée en décembre 2011 et salariant à compter du 1er janvier 2013 les membres français du Comité exécutif Groupe)
- Les transports s'inscrivent en repli de 9% entre 2011 et 2012, reflétant partiellement la baisse de 16% des volumes vendus. La hausse du coût des carburants et de la part des ventes hors Europe pour lesquelles le coût de transport à l'unité est plus élevé explique le solde de la variation, en 2012, comme en 2013, où la baisse de 4% des ventes en volumes s'accompagne d'une hausse de 8% des coûts de transport. En 2013, la décision de réduire le service logistique d'Eglisau aux seules expéditions en Suisse, Autriche et Allemagne de produits imper-respirants et à la centralisation de toutes les autres

expéditions depuis le site de La Tour-du-Pin s'est traduit par une hausse des coûts de transport de 0,2 M€, contrebalançée par la baisse des coûts de personnel en Suisse.

- **Charges de personnel**

Les charges de personnel sont restées relativement maîtrisées au cours de l'année à 38 018 K€ en 2013 contre 37 868 K€ pour 2012 alors qu'elles s'établissaient à 40 663 K€ en 2011. Cependant compte tenu de l'organisation du Groupe, le coût total des effectifs nécessaires à l'activité du Groupe s'établit comme suit.

en K€ - IFRS - Audité	**31 décembre 2013**	**31 décembre 2012**	**31 décembre 2011**	**Var. 12-13**	**Var. 11-12**
Total charges de personnel	38 019	37 868	40 663	0%	-7%
Personnel extérieur à l'entreprise (1)	613	315	1 149	95%	-73%
Collaborateurs exclusifs (2)	1 188	1 447	1 127	-18%	28%
Rémunérations des membres français du Comex	1 514	1 589	581	-5%	173%
Total	**41 334**	**41 219**	**43 520**	**0%**	**-5%**

Effectifs fin de période Audité	**31 décembre 2013**	**31 décembre 2012**	**31 décembre 2011**	**Var. 12-13**	**Var. 11-12**
Commerciaux	107	102	96	5%	6%
Production / logistique	379	395	399	-4%	-1%
Fonctions support	99	110	114	-10%	-4%
Sous-total	585	607	609	-4%	0%
Intérim et autres (1)	0	0	11	n/a	-100%
Total effectif Groupe	**585**	**607**	**620**	**-4%**	**-2%**

(1) Le poste « Personnel extérieur à l'entreprise » ou « Intérim et autres » concerne les charges d'intérim ponctuelles. Les effectifs mentionnés sont en fin de période : en 2012 et 2013, des intérimaires ont travaillé pour le Groupe mais ils n'étaient plus là en fin d'exercice.
(2) Ce montant, qui fait partie du poste « Honoraires et rémunération d'intermédiaires » des charges externes, concerne les collaborateurs non-salariés, basés dans les pays dans lesquels le Groupe ne dispose pas de structure juridique propre.

Ce total global des frais liés aux rémunérations de personnel inclut outre les charges de personnel, les refacturations de collaborateurs exclusifs, le recours occasionnel à de l'intérim ainsi que la refacturation du coût des dirigeants (société et personnes physiques) de la holding de contrôle Ferrari Participations qui, pour leur part, sont comptabilisées en charges externes.

L'effectif total salarié du Groupe s'établit à 585 personnes contre 607 au 31 décembre 2012 et 620 en 2011. En 2012, des mesures de réduction d'effectifs sur les sites industriels suisses ont été initiées et se sont traduites en 2013, par un recul des effectifs du site suisse d'enduction (-23 personnes sur 109 au 31 décembre 2012) alors que dans le même temps, les effectifs commerciaux du Groupe augmentaient de 9 collaborateurs pour atteindre 107 collaborateurs.

Les sociétés françaises du Groupe ont bénéficié de l'impact du Crédit d'Impôt Compétitivité Emploi, qui est venu diminuer les charges de personnel pour un montant de 326 K€ en 2013.

- **Dotations aux amortissements**

Les dotations aux amortissements sont restées relativement stables au cours de la période présentée mais ont évolué quant à leurs composantes résumées dans le tableau ci-dessous :

en K€ - IFRS - Audité	**31 décembre 2013**	**31 décembre 2012**	**31 décembre 2011**	**Var. 12-13**	**Var. 11-12**
Immobilisations incorporelles	1 105	665	959	66%	-31%
Immobilisations corporelles	6 110	6 782	6 436	-10%	5%
Dotation nette aux amortissements	**7 214**	**7 447**	**7 395**	**-3%**	**1%**

Les dotations aux immobilisations incorporelles ont évolué sous l'effet des éléments suivants :

- Amortissement sur 4 ans des coûts de déploiement de l'ERP mis en œuvre en mars 2008. L'année 2012 a connu une charge de dotation très faible en raison de la fin de ce plan d'amortissement. Ceci est à l'origine du repli des dotations aux amortissements des immobilisations incorporelles de 959 à 665 K€ ;
- Amortissement sur 4 ans des dépenses de recherche et développement activées à compter du 1er janvier 2011. Par convention, le Groupe a positionné au 1er janvier de l'exercice suivant leur exercice de constatation, leur date de début d'amortissement des frais de recherche et développement. Les frais de développement, comptabilisés pour la première fois au 1er janvier 2011, ont été amortis à compter du 1er janvier 2012. Ces amortissements relatifs aux frais de R&D se sont élevés respectivement à 334 K€ et 486 K€ en 2012 et 2013 sous l'effet de la poursuite des efforts d'innovation ;
- Amortissement sur 4 ans à compter du 1er janvier 2013, des dépenses engagées en 2012 au titre du plan de progrès SAP sur les sites français ;

En revanche, les amortissements corporels connaissent un recul de leurs dotations de 6 782 K€ à 6 110 K€, sous l'effet du ralentissement des dépenses d'investissements industriels en 2011 et 2012 comparé aux années antérieures.

- **Dotations nettes des provisions pour dépréciations**

Le montant des dotations nettes des provisions pour dépréciation est demeuré relativement marginal à l'exception de l'année 2012, fortement impactée par une reprise nette de dépréciations sur stocks.

en K€ - IFRS - Audité	**31 décembre 2013**	**31 décembre 2012**	**31 décembre 2011**	**Var. 12-13**	**Var. 11-12**
Dotation nette / dép créances	220	195	435	13%	-55%
Dotation nette / dép stocks et en cours	(110)	(1 494)	(198)	-93%	655%
Dotation nette prov d'exploitation	177	5	(391)	3440%	-101%
Reprise de provisions sur immo corporelles	218	-	-	n/a	n/a
Dotation nette aux dépréciations et provisions	**68**	**-1295**	**-154**	**-105%**	**741%**

Malgré les contrôles qualité intervenant tout au long de la chaîne de production, certains produits finis présentent l'ensemble des caractéristiques techniques exigées par les clients mais comportent quelques défauts d'aspect visuel, notamment en terme d'homogénéité de transparence sur des matériaux de couleur claire. Compte tenu du positionnement haut de gamme de l'offre, la Société sera dans l'impossibilité de commercialiser ces produits « Silver » au même prix que la gamme normale. Ces produits finis entrent donc en stock à leur coût de production mais sont provisionnés pour aligner leur valeur d'inventaire sur le prix futur de vente estimé.

En 2012, le Groupe a ainsi procédé un déstockage relativement important de produits « Silver » en les commercialisant auprès d'une clientèle spécialisée. Ces ventes ont donc eu pour contrepartie la comptabilisation d'une reprise de provision constituée antérieurement. Ce déstockage à prix déclassé est donc sans incidence sur la marge de l'exercice au cours duquel ces matériaux sont vendus.

- **Autres produits et charges courants**

Ils se ventilent comme suit :

en K€ - IFRS - Audité	31 décembre 2013	31 décembre 2012	31 décembre 2011	Var. 12-13	Var. 11-12
Production immobilisée (frais de R&D)	1 737	2 615	3 334	-34%	-22%
Subventions d'exploitation	99	137	50	-28%	174%
Plus ou moins values de cessions d'actifs	(1)	(15)	34	-93%	-144%
Autres	(233)	65	22	-458%	195%
TOTAL	**1 602**	**2 802**	**3 442**	**-43%**	**-19%**

En 2013, une perte de 233 K€ a été comptabilisée en « Autres charges » suite à l'arrêt d'un projet industriel. Se reporter au chapitre 5.

La production immobilisée résulte de la comptabilisation en transferts de charges d'exploitation, des coûts engagés par la société pour la production d'actifs (frais de recherche et développement et gestion du projet de déploiement SAP en Suisse principalement).

Au total, le montant des dépenses R&D engagées au titre de la période présentée se décompose comme suit :

(en milliers d'euros)	2013	2012	2 011
Dépenses brutes avant financement CIR	**4 546**	**4 208**	**3 801**
Retraitement IFRS liée au CIR (*)	-655	-616	-403
Dépenses brutes (après financement CIR) (1)	**3 891**	**3 592**	**3 398**
Dont montant capitalisé au titre de l'année (2)	*1 341*	*1 324*	*1 998*
Dont dépenses R&D non capitalisées(**) (1) - (2)	*2 550*	*2 268*	*1 400*

(*) Le retraitement lié au CIR porte à la fois sur la quote-part de CIR lié aux dépenses de R&D activées ainsi que l'amortissement du CIR imputé sur les montants activés au titre des exercices antérieurs) ;
(**) Cette ligne qui présente « les dépenses annuelles de R&D non activées » au titre de la période présentée inclut les dotations annuelles aux amortissements afférents aux coûts de R&D activés au titre des exercices antérieurs. Hors effet de la charge annuelle d'amortissement, les dépenses de R&D non activées se sont élevées respectivement à 1 649 K€, 1 935 K€ et 1 400 K€ au titre des exercices 2013, 2012 et 2011.

9.2.3 Formation du résultat net

- **Résultat financier**

Le coût de l'endettement financier net s'établit à 830 K€ en 2013, contre 1 036 K€ en 2012 et 1 425 K€ en 2011.

en K€ - IFRS - Audité	31 décembre 2013	31 décembre 2012	31 décembre 2011
Produits de trésorerie et équivalents de trésorerie	47	(5)	5
Charges d'intérêts	(877)	(1 031)	(1 429)
Coût de l'endettement financier net	**(830)**	**(1 036)**	**(1 425)**
Pertes et gains de change	(418)	218	(1 388)
Charges financières relatives aux avantages au personnel	(107)	(104)	(92)
Variation de valeur des instruments financiers dérivés	(101)	30	(109)
Dividendes des entités non consolidées	21	-	1
Autres	(283)	(329)	180
Autres produits et charges financières	**(888)**	**(184)**	**(1 408)**
Résultat financier	**(1 718)**	**(1 220)**	**(2 833)**

Sa réduction de 19,9% entre 2012 et 2013 résulte du double effet :

- du recul de la dette nette comptable (hors factor) de 25 011 K€ fin 2012 à 17 003 K€ fin 2013;
- du recul des taux d'intérêt, la moyenne de l'EURIBOR 3 mois s'étant repliée de 60 points de base en moyenne environ en 2012 à 22 points de base en moyenne environ en 2013.

Entre 2011 et 2012, une réduction de 27,8% avait été constatée sur le coût de l'endettement, comme conséquence de la combinaison de la réduction de la dette nette comptable (hors factor) de 32 442 K€ à 25 011 K€ et d'un net repli des taux court terme, la moyenne de l'EURIBOR 3 mois reculant de 140 points de base en 2011 à 60 points de base environ en 2012.

Les autres produits et charges financières qui passent de -184 K€ en 2012 à -888 K€ incluent notamment le résultat de change défavorable en 2013 (-418 K€) contrairement à 2012 (+217 K€) en raison, notamment, de l'appréciation de l'EUR vis-à-vis de l'USD et du JPY. En 2011, les pertes de change de 1 388 K€ (en raison de la très forte appréciation du CHF vs EUR) constituent pour l'essentiel les autres produits et charges financières pour 1 408 K€ constatés en 2011.

Après prise en compte du résultat financier, le résultat courant consolidé avant impôt s'établit à 7 240 K€ en 2013, 2 039 K€ en 2012 et 3 425 K€ en 2011.

- **Impôt sur les bénéfices**

La charge d'impôt sur les bénéfices (exigible + différée) est passée de 578 K€ en 2012 à 2 337 K€ en 2013 sous l'effet de l'accroissement du résultat avant impôt de 2 039 K€ à 7 240 K€ entre les 31 décembre 2012 et 2013 alors qu'elle avait diminué entre les 31 décembre 2011 et 2012, le résultat avant impôt ayant été ramené de 3 425 K€ à 2 039 K€.
Le résultat après impôt s'établit alors à 4 903 K€ en 2013, 1 461 K€ en 2012 et 2 476 K€ en 2011.

- **Résultat des sociétés mises en équivalence**

Le résultat des sociétés mis en équivalence concerne la quote-part du Groupe dans le joint-venture Vinyloop avec Solvay concernant l'offre de recyclage des matériaux composites. Cette quote-part est une perte de 1 087 K€ en 2013 contre une perte de 588 K€ en 2012 et une perte de 1 130 K€ en 2011.
Cette évolution sur la période tient notamment compte en 2012, d'un produit non récurrent lié à l'abandon par Vinyls+, association des fabricants européens de PVC, de sa créance de 2 000 K€ sur Vinyloop, dont 40% représentant la quote-part du Groupe dans le joint-venture, viennent limiter le résultat négatif de mise en équivalence de 2012.

- **Résultat net part du Groupe**

Après prise en compte de quelques intérêts minoritaires, le résultat net consolidé part du Groupe s'établit ainsi à 3 826 K€ en 2013 contre 905 K€ en 2012 et 1 328 K€ en 2011.

L'exercice 2013 marque donc une très nette amélioration par rapport à 2012 sous l'effet de l'ensemble des décisions prises par la direction et développées ci-dessus.
Le Groupe entend poursuivre l'ensemble des efforts engagés afin de rétablir des niveaux de marge brute sur coûts standard de l'ordre de ceux constatés en 2013 et donc en phase avec ceux historiquement constatés.

10 TRÉSORERIE ET CAPITAUX

10.1 INFORMATIONS SUR LES CAPITAUX, LIQUIDITES ET SOURCES DE FINANCEMENT DU GROUPE

La note 16 de l'annexe aux comptes consolidés ainsi que le tableau de variation des capitaux propres établis selon les normes IFRS et figurant au chapitre 20.1 du présent Document de base détaillent respectivement l'évolution du capital de la Société et des capitaux propres du Groupe.

Au 31 décembre 2013, les capitaux propres part du Groupe s'élevaient à 51 120 K€ contre 46 465 K€ fin 2012 et 46 026 K€ fin 2011. Les investissements en fonds propres n'ont pas évolué depuis juin 2008, date de la dernière levée de fonds à hauteur de 2 000 K€.

Le Groupe autofinance le développement de son activité d'une part par les flux de trésorerie générés par ses activités opérationnelles et a recours d'autre part, en tant que besoin, à de l'endettement court et moyen terme.

L'évolution de la dette financière nette au cours de la période présentée et son poids par rapport aux capitaux propres du Groupe et de l'EBITDA ajusté sont les suivants :

En K€ - IFRS - Audité	31 décembre 2013	31 décembre 2012	31 décembre 2011
Emprunts bancaires moyen terme	15 254	23 830	31 715
Credit revolving	6 000		
Concours bancaires courants	3 742	15 036	13 007
Factoring	10 700	9 929	12 478
Emprunts et dettes financières	**35 696**	**48 795**	**57 200**
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(7 993)	(13 855)	(12 280)
Endettement net	**27 703**	**34 940**	**44 920**
« Gearing » : Ratio endettement net / fonds propres	***54,2%***	***75,2%***	***97,6%***
Ratio de levier* : Endettement net / EBITDA ajusté	***1,6***	***3,5***	***3,1***

**Non audité*

Il est précisé que les ratios de gearing et de leverage retenus par la documentation bancaire pour le test des covenants du groupe reposent sur les comptes consolidés établis selon le référentiel CRC 99-02, et donc différent de ceux déterminés à partir des comptes établis en normes IFRS présentés ci-dessus, et que le Groupe satisfait au respect de ses covenants au 31 décembre 2011, 2012 et 2013.

Le Groupe a considérablement renforcé sa structure financière depuis 2011 (division par deux de son gearing et amélioration substantielle de sa capacité à faire face à son endettement net) grâce aux actions conjuguées :

- d'une amélioration continue et significative de sa rentabilité opérationnelle (hausse du taux de marge d'EBITDA ajusté sur chiffre d'affaires de 9,2% en 2011 à 12,1% en 2013) couplée à une gestion rigoureuse et active de son besoin en fonds de roulement opérationnel, spécifiquement sur le niveau de stock ;
- d'une gestion sélective de ses investissements courants sans obérer sa capacité d'innovation et d'adaptation aux différents marchés adressés.

Ces actions engagées dès 2011, ont permis au Groupe de :

- dégager des flux de trésorerie issus des activités opérationnelles significatifs et en croissance continue depuis 2011 (+ 3 437 K€ entre 2011 et 2013, avec un impact substantiel liée à réduction du besoin en fonds de roulement en 2012 suite aux programmes d'adaptation et d'ajustement des stocks) qui ont permis de réduire le recours aux financements court terme (crédits revolving, concours bancaires courants et factoring en baisse de 1 743 K€ entre 2011 et 2013) ;
  maintenir un niveau d'investissement courant permettant au Groupe de conserver sa position parmi les leaders technologiques du secteur tout en limitant le recours aux financements dédiés à ces investissements (via des emprunts moyen terme), le niveau des emprunts bancaires ayant diminué de près de deux tiers entre 2011 et 2013.

10.1.1 Informations sur les liquidités

Au 31 décembre 2013, le montant total du poste trésorerie et équivalents de trésorerie détenus par le Groupe s'élève à 7 993 K€ contre 13 856 K€ fin 2012 et 12 280 K€ fin 2011. Le poste trésorerie et équivalents de trésorerie comprend les liquidités et des valeurs mobilières de placement. Ces liquidités proviennent principalement de flux de trésorerie opérationnels, servant en partie à financer les activités et investissements courants du Groupe.

Le Groupe se donne comme objectif de maintenir les « investissements de renouvellement et d'adaptation technologique » à un montant de l'ordre de 2,5% du chiffre d'affaires net consolidé. Les « investissements de renouvellement et d'adaptation technologique » regroupent essentiellement les immobilisations corporelles hors constructions ainsi que les dépenses IT (systèmes d'information) pour leur part comptabilisées en « Autres immobilisations incorporelles.

Les investissements de croissance du Groupe (principalement construction de nouvelles lignes de production et opérations de croissance externe) sont financés par l'endettement et par la mobilisation des ressources propres du Groupe, dans le cadre d'une politique qui vise une structure financière saine.

10.1.2 Informations sur les sources de financement du Groupe

En complément des flux de liquidités issus des activités opérationnelles, le Groupe a recours, en tant que besoin, à des financements moyen terme, principalement pour financer ses investissements de renouvellement et d'adaptation technologique (mise en place d'emprunts bancaires permettant de couvrir les coûts liés aux investissements corporels budgétisés pour l'exercice à venir) et des financements court terme (crédit revolving, recours à l'affacturage et utilisation de lignes de facilités de trésorerie).

10.1.2.1 Financement par emprunts à moyen terme

Le financement des investissements de renouvellement et d'adaptation technologique est effectué pour partie via emprunts bancaires auprès des banques partenaires du Groupe (« Club Deal »). Ces emprunts sont mis en place sur la base du budget d'investissement pour l'exercice à venir. Ainsi, ce mode de financement permet au Groupe de sécuriser le financement des opérations d'investissement nécessaires au maintien de ses performances technologiques.

Tranches de financement des investissements :

			restant à rembourser (hors intérêts courus)			
En K€ - IFRS – Non audité	**montant à l'origine**	**durée**	**au 31 décembre 2013**	**à moins d'un an**	**à plus d'un an et moins de cinq ans**	**à plus de cinq ans**
Club Deal juillet 2009	15 000	5 ans	2 000	2 000		
Club Deal mai 2011	6 000	4 ans	3 600	1 200	2 400	
Club Deal décembre 2011	8 000	7 ans	1 000 *		1 000	
Club Deal septembre 2013	6 000**	6,5 ans	**			6 000
Total	**35 000**		**6 600**	**3 200**	**3 400**	**6 000**

** les financements mis en œuvre dans le cadre de ce club deal peuvent être utilisés à cette hauteur jusqu'en 2016*
***Cette opération conclue en septembre 2013 n'impacte pas la structure financière du Groupe au 31 décembre 2013, étant destinée au financement des investissements 2014,les fonds ont été mis à disposition du Groupe le 1er janvier 2014.*

Les emprunts souscrits sont mobilisables sous forme d'avis de tirage, utilisables ou non, remboursables selon des échéanciers mensuels, semestriels ou annuels.
En outre, le Groupe dispose au travers de ses filiales suisses, de financement moyen terme en francs suisses dont le montant s'établissait respectivement à 17 800 KCHF (~14 600 k€), 12 250 KCHF (~10 100 k€) et 8 650 KCHF (~7 100 k€) au 31 décembre 2011, 2012 et 2013. Ces financements avaient été souscrits entre 2002 et 2011 pour financer des investissements propres aux sociétés suisses. Désireux de réduire son exposition aux variations de la parité EUR/CHF, le Groupe ne finance plus ces investissements par des lignes en CHF, mais au travers des financements en EUR sous forme de club-deals.

Le respect de ces échéanciers est soumis à des clauses de ratios financiers telles que décrites au chapitre 4.4.4 du présent Document de base et, en cas de défaillance, les prêteurs ont la faculté d'exiger le remboursement anticipé de ces emprunts.

10.1.2.2 Autres financements moyen terme mis en place auprès d'OSEO/BpiFrance

Dans le cadre du projet de développement d'une machine spécifique, le Groupe a obtenu en février 2013 un prêt à taux zéro pour l'innovation de la part d'Oséo pour un montant de 1 000 K€.

A la date du présent Document de base, aucun remboursement n'a été effectué, compte tenu du différé de deux ans attaché au prêt, les remboursements trimestriels s'échelonneront entre juin 2015 et mars 2019 (échéance trimestrielle de 61,9 K€).

Une aide à l'innovation de 107 K€ a également été obtenue de la part d'Oséo en janvier 2013. Cette aide bénéficiant d'un remboursement différé de 2 ans n'a fait l'objet d'aucun remboursement à ce jour ; les remboursements s'effectueront trimestriellement à compter de décembre 2015 et ce, jusqu'en septembre 2017 (échéance comprise entre 10,8 K€ et 16 K€).

10.1.2.3 Financements court terme

Crédit revolving

Le contrat de financement signé avec le pool bancaire en septembre 2013 avait pour objet :

- d'une part, de permettre à la Société de financer ses investissements de renouvellement et d'adaptation technologique 2014 à hauteur de 6 000 K€ comme indiqué ci-dessus au chapitre 10.1.2.1 et,
- d'autre part de mettre à la disposition du Groupe un financement partiel de ses besoins en fonds de roulement via la mise en place d'un crédit revolving pour un montant maximum de 9 500 K€ sur une durée de 18 mois venant à échéance au 31 mars 2015 et venant en substitution de facilités de caisse bilatérales non confirmées.

La Société a tiré fin décembre 2013 sur cette ligne de financement court terme à hauteur de 6 000 K€. L'intégralité des sommes tirées devra faire l'objet d'un remboursement en totalité à l'échéance, fixée au 31 mars 2015. Ce crédit revolving est soumis à des clauses de ratios financiers identiques à celles applicables aux emprunts à moyen terme.

Contrat d'affacturage

Afin d'optimiser la gestion de son besoin en fonds de roulement, la Société utilise l'affacturage depuis 2011, permettant le financement de ses créances sur des clients français ou étrangers. La ligne de financement dont dispose le Groupe auprès du factor s'établit à 20 000 K€ dont 10 700 K€ utilisés à fin décembre 2013.

Le financement mis en place dans le cadre de ce contrat repose notamment sur l'existence de garanties offertes par la société d'assurance-crédit du Groupe.

Au 31 décembre 2013, le montant des créances remises au factor s'élevait à 15 961 K€ dont 10 700 K€ ont bénéficié d'un financement inscrit en dette financière – part courante. La partie non financée correspond d'une part, aux retenues effectuées par le factor au titre du fonds de garantie et d'autre part, aux créances pour lesquelles les conditions de paiement clients excèdent les limites fixées contractuellement entre le factor et la Société ou pour lesquelles le montant cédé excède le montant couvert par l'assureur crédit.
La Société travaille sur l'optimisation de ces facteurs (extension des plafonds couverts, transmission des éléments de documentation nécessaires à la mise en place de couverture crédit,…) de façon à réduire le différentiel entre créances cédées et créances financées.

Facilités de trésorerie court terme

En complément des financements ci-dessus, le Groupe complète le financement de son besoin en fonds de roulement par l'utilisation de lignes de financement court terme.
Le Groupe dispose de 9 500 K€ de facilités de trésorerie confirmées et non confirmées pour 4 500 K€ au 31 décembre 2013.

Le recours à ce mode de financement ponctuel permet de couvrir les périodes de pics saisonniers de besoin en fonds de roulement.

Comptes courants d'actionnaires

En tant que besoin, le Groupe bénéficie d'avances en comptes courants de la part de sociétés apparentées, à savoir principalement Ferrari Participations, société holding de SergeFerrari Group détenant à la date de ce document 78% du capital de la Société. Les fonds mis à disposition du Groupe dans le cadre d'un compte courant d'actionnaires résultent notamment d'un prêt participatif octroyé par OSEO en janvier 2012 d'une durée de 7 ans mais logé pour des raisons historiques au sein de la holding Ferrari Participations.

10.1.3 Engagements hors-bilan

Les engagements hors bilan sont détaillés en note 31 de l'annexe aux comptes consolidés établis selon les normes IFRS et figurant au chapitre 20.1 du présent Document de base.

10.2 FLUX DE TRESORERIE

Sur la période présentée, l'évolution de la trésorerie telle que présentée dans les comptes consolidés insérés au chapitre 20.1 par nature de flux a été la suivante.

En K€ - IFRS - Audité	31 décembre 2013	31 décembre 2012	31 décembre 2011
Flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles	16 722	12 118	11 769
Flux de trésorerie nets liés aux activités d'investissement	(5 223)	(4 583)	(10 862)
Flux de trésorerie nets liés aux activités de financement	(6 012)	(8 053)	618
Incidence de la variation des taux de change	*(55)*	*63*	*112*
Flux net de trésorerie de la période	**5 432**	**(454)**	**1 636**
Trésorerie nette des concours bancaires à l'ouverture	(1 181)	(727)	(2 363)
Trésorerie nette des concours bancaires à la clôture	4 251	(1 181)	(727)
Variation de trésorerie	**5 432**	**(454)**	**1 636**

Afin de refléter la logique économique retenue par le Groupe dans le cadre du financement de son poste « clients » par le recours à l'affacturage, et pour les besoins des commentaires sur les comptes, le tableau des flux de trésorerie ci-dessous intègre le retraitement des créances financées dans le cadre du contrat d'affacturage telles que décrites en note 17 du chapitre 20.1. comme suit :

En K€ - IFRS -	31 décembre 2013	31 décembre 2012	31 décembre 2011
Impact des créances financées sur la trésorerie d'ouverture	(9 929)	(12 478)	(1 576)
Impact des créances financées sur la trésorerie de clôture	(10 700)	(9 929)	(12 478)
Impact sur la variation des flux de trésorerie	**(771)**	**2 549**	**(10 902)**

Il en résulte les flux de trésorerie suivants :

En K€ - IFRS -	31 décembre 2013	31 décembre 2012	31 décembre 2011
Flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles	16 722	12 118	11 769
Flux de trésorerie nets liés aux activités d'investissement	(5 223)	(4 583)	(10 862)
Flux de trésorerie nets liés aux activités de financement	(6 783)	(5 504)	(10 284)
Incidence de la variation des taux de change	*(55)*	*63*	*112*
Flux net de trésorerie de la période	**4 661**	**2 095**	**(9 265)**
Trésorerie nette à l'ouverture	(11 110)	(13 204)	(3 939)
Trésorerie nette à la clôture	(6 449)	(11 110)	(13 204)
Variation de trésorerie	**4 661**	**2 095**	**(9 265)**

10.2.1 Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles

La trésorerie nette dégagée par les activités opérationnelles pour les exercices clos les 31 décembre 2013, 2012 et 2011 s'est élevée respectivement à 16 722 K€, 12 118 K€ et 11 769 K€.

En K€ - IFRS - Audité	31 décembre 2013	31 décembre 2012	31 décembre 2011
Résultat net de la période	3 817	873	1 346
- Elimination du résultat des sociétés mises en équivalence	1 087	588	1 130
- Dotations aux amortissements et provisions	7 282	6 151	7 241
- Autres éléments sans impacts trésorerie	(559)	53	413
- dont profits et pertes de juste valeur	*(96)*	*232*	*98*
- dont résultat de cessions	*1*	*15*	*(34)*
- dont produits de dividendes	*(21)*	*-*	*-*
- dont Autres produits et charges sans incidence de trésorerie	*(443)*	*(194)*	*349*
Capacité d'autofinancement après coût de l'endett. Fin. Net et impôt	**11 627**	**7 665**	**10 130**
- Coût de l'endettement financier net	877	1 031	1 429
- Charge d'impôt	2 337	578	949
Capacité d'autofinancement liée à l'activité opérationnelle, avant variation de BFR et impôts décaissés	**14 841**	**9 274**	**12 509**
Variation du BFR lié à l'activité (a + b)	**3 318**	**3 756**	**1 416**
(a) - Variation du besoin en fond de roulement "opérationnel"	799	7 302	(2 001)
- dont Incidence de la variation des stocks	*(1 711)*	*5 247*	*(1 147)*
- dont Incidence de la variation des créances clients	*1 638*	*5 098*	*2 150*
- dont Incidence de la variation des dettes fournisseurs	*872*	*(3 043)*	*(3 004)*
(b) - Variation du besoin en fond de roulement lié aux autres éléments d'exploitation	2 519	(3 545)	3 417
- Impôts payés	(1 438)	(912)	(2 156)
Flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles	**16 722**	**12 118**	**11 769**

La hausse des flux de trésorerie opérationnels entre 2011 et 2013 de 34,5% est la résultante de la mise en œuvre de la stratégie opérationnelle déployée par le Groupe dès 2011 :

- d'une part, la mise en œuvre d'une gestion rigoureuse des approvisionnements et des stocks et ce, dans un contexte de marché difficile avec des tensions importantes sur le volume d'affaires et la rentabilité opérationnelle, ont permis dès 2012 de réduire significativement les volumes de stock. Ce déstockage entre 2011 et 2012 (baisse de 5 246 K€) a impacté très favorablement la variation de besoin en fonds de roulement en 2012, impact accentué par une diminution des créances clients (conséquence directe de la baisse du chiffre d'affaires sur le dernier trimestre 2012 en particulier) supérieure à la baisse des dettes du Groupe envers ses fournisseurs ;

- d'autre part, la décision stratégique prise en 2012 d'abandonner les marchés à faible marge, permettant au Groupe de libérer des capacités supplémentaires de production rentable, dont les effets sont pleinement traduits dans les résultats 2013, la hausse de l'EBITDA ajusté entre 2012 et 2013 se reflétant dans la capacité d'autofinancement du Groupe (hausse de plus de 60% entre 2012 et 2013).
  Le Groupe a par ailleurs poursuivi la gestion rigoureuse de son besoin en fonds de roulement, la progression du niveau des stocks étant de 1 711 K€ comparativement à 2012, essentiellement sous l'effet du stockage de matières premières et d'en-cours de produits intermédiaires, alors que les volumes vendus s'inscrivaient en léger repli et que le coût des matières premières a affiché en 2013 une relative modération.

La stratégie mise en œuvre par le Groupe a donc permis de rationaliser son niveau de besoin en fonds de roulement et de s'inscrire dans une dynamique de croissance rentable avec pour conséquence une génération pérenne de flux de trésorerie opérationnels positifs.

Evolution des variations de besoin en fonds de roulement sur la période présentée

Un des indicateurs opérationnels de performance suivi par le Groupe est le « besoin en fonds de roulement opérationnel » composé des stocks, créances clients et dettes fournisseurs.
Le tableau détaillé des flux opérationnels présenté ci-dessus met en évidence les variations du besoin en fonds de roulement « opérationnel » ainsi que les variations du besoin en fonds de roulement liées aux éléments d'exploitation hors stocks, créances clients et dettes fournisseurs (i.e. dettes fiscales sociales, comptes de régularisations, créances fiscales hors impôt sur les sociétés…).
L'ensemble de ces besoins en fonds de roulement constituant le besoin en fonds de roulement lié à l'activité.

Variation du besoin en fonds de roulement opérationnel

En 2011, le Groupe a pâti d'une conjoncture favorable en termes d'activité, avec un brutal redémarrage des ventes (+20% en moyenne environ en volume entre le 2ème trimestre 2011 et le 1er trimestre 2012), ce qui a provoqué une détérioration de son besoin en fonds de roulement opérationnel de 58 535 K€ au 31 décembre 2010 à 60 536 K€ au 31 décembre 2011.

En 2012, une politique volontariste de maitrise des achats et des stocks, combinée à un recul de l'activité initié à compter du second trimestre 2012, sous l'effet notamment de la décision d'interrompre la commercialisation des produits à faible marge, se traduit par une forte amélioration du besoin en fonds de roulement qui s'établit à 53 235 K€.

En 2013, sur la base d'un chiffre d'affaires comparable au global à celui de 2012 à près de 140 M€, le besoin en fonds de roulement connaît une légère amélioration à 52 436 K€ résultant de la baisse du poste clients en fin d'année (le mois de décembre 2013 avait été moins favorable en termes de ventes que le mois de décembre 2012), les variations stocks et fournisseurs se neutralisant.

Variation des autres composants du besoin en fonds de roulement opérationnel

Les autres créances et dettes fiscales et sociales procurent un accroissement des ressources en 2013 (augmentation de la dette d'impôt liée à l'accroissement de la rentabilité), tandis que l'on observait une stabilité de ces éléments en 2012 et un accroissement des ressources en 2011 (lié à l'encaissement et ou à l'imputation des créances douanières et de TVA constatées en 2010).

10.2.2 Flux de trésorerie liés aux activités d'investissements

La consommation de trésorerie liée aux activités d'investissements pour les exercices clos les 31 décembre 2013, 2012 et 2011 s'est élevée respectivement à 5 223 K€, 4 583 K€ et 10 862 K€.

En K€ - IFRS - Audité	31 décembre 2013	31 décembre 2012	31 décembre 2011
Acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles	(6 003)	(3 983)	(9 694)
Acquisition d'actifs financiers	225	(1 000)	(1 758)
Cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles	534	736	590
Dividendes reçus	21	-	-
Flux de trésorerie nets liés aux activités d'investissement	**(5 223)**	**(4 583)**	**(10 862)**

Les investissements principaux du Groupe sur la période sont décrits dans la Section 5.2 « Investissements » du présent Document de base. Les dividendes reçus en 2013 pour 21 K€ sont issus de la société SIBAC (société de fabrication de bassins d'étanchéité et d'ouvrages d'architecture tendue), détenue à 18% et non consolidée dans les comptes du Groupe.

10.2.3 Flux de trésorerie liés aux activités de financement

Les flux nets de trésorerie liés aux activités de financement se sont élevés à (6 012) K€ en 2013, (8 053) K€ en 2012 et 618K€ en 2011.

En milliers d'euros	31 décembre 2013	31 décembre 2012	31 décembre 2011
Emissions d'emprunts	6 000	396	3458
Remboursement d'emprunts	(8 576)	(8 282)	(9 074)
Intérêts financiers nets versés	(889)	(1 181)	(1 287)
Dividendes versés aux actionnaires du Groupe	-	-	(1 578)
Factor	771	(2 549)	10 902
Autres flux liés aux opérations de financement	(3 318)	3 563	(1 803)
Flux de trésorerie nets liés aux activités de financement	**(6 012)**	**(8 053)**	**618**
Incidence de la variation des taux de change	-55	63	113

Les flux nets liés aux activités de financement sont pour l'essentiel liés à l'évolution de la dette financière et de l'affacturage mobilisé pour financer le poste « Clients », hormis le dividende payé aux actionnaires en 2011 au titre de l'exercice 2010. Les flux de trésorerie relatifs aux émissions et aux remboursements des emprunts résultent de l'utilisation, puis de l'amortissement (via la réduction progressive du droit à tirage) de ces mêmes emprunts.

Les intérêts financiers nets versés correspondent aux intérêts décaissés conformément aux dispositions des documentations bancaires.

En outre, SergeFerrari Group a également recours aux financements ponctuels ou pérennes de la part de son actionnaire majoritaire Ferrari Participations par le biais d'avances en comptes courants. Les fonds ainsi mis à disposition résultent notamment d'un contrat de développement participatif octroyé par OSEO en janvier 2012 d'une durée de 7 ans, qui pour des raisons historiques avait été logé au sein de la holding Ferrari Participations et non dans une des filiales opérationnelles du Groupe.

Le flux net positif de 618 K€ dégagé au titre de l'exercice 2011 s'explique par une forte progression du recours à l'affacturage à hauteur de 10 902 K€.

Cependant, en terme d'analyse et comme expliqué au début du paragraphe 10.2, la Société retient pour sa part les flux nets de financements suivants :

En K€ - IFRS -	31 décembre 2013	31 décembre 2012	31 décembre 2011
Emissions d'emprunts	6 000	396	3 458
Remboursements d'emprunts	(8 576)	(8 282)	(9 074)
Intérêts financiers nets versés	(889)	(1 181)	(1 287)
Dividendes versés aux actionnaires du Groupe	-	-	(1 578)
Autres flux liés aux opérations de financement	(3 318)	3 563	(1 803)
Flux de trésorerie nets liés aux activités de financement	**(6 783)**	**(5 504)**	**(10 284)**

En effet, la Société considère que l'affacturage, au même titre que l'utilisation de sa trésorerie ou la mobilisation de facilités de caisse ou de découverts, est un mode de financement adapté à ses besoins courants (besoin en fonds de roulement opérationnel, autres opérations courantes), les financements moyen termes amortissables étant réservés au financement des opérations non courantes (investissements, acquisitions,…). L'exclusion du factor dans le montant des financement courants est de nature à ne pas refléter cette spécialisation dans l'utilisation des financements pratiquée par la Société. C'est pourquoi elle privilégie une approche qui consiste à devoir considérer l'affacturage comme un éléments de trésorerie, au même titre que la trésorerie et les découverts bancaires, le factor étant considéré par la société comme un mode de financement alternatif à ceux-ci. Il résulte alors de cette approche que les flux nets de trésorerie qu'elle considère être comme les activités de financement « réelles » s'établissent respectivement à (6 783) K€, (5 504) K€ et (10 284) K€ aux 31 décembre 2013, 2012 et 2011.

Cette approche spécifique conduit au total à considérer que la variation nette de trésorerie dégagée respectivement au titre des dits exercices s'élève à 4 661 K€, 2 095 K€ et (9 265) K€ alors que celle résultant des flux de trésorerie insérés au chapitre 20.1 ci-après, s'établit à 5 432 K€ , (454) K€ et 1 636 K€.

10.3 INFORMATIONS SUR LES CONDITIONS D'EMPRUNT ET LA STRUCTURE DE FINANCEMENT DE L'EMETTEUR

Le détail de ces informations est présenté au paragraphe 10.1.2 ci-dessus.

10.4 RESTRICTION A L'UTILISATION DES CAPITAUX

A l'exception des dépôts de garantie et comptes courants bloqués sur une durée supérieure à 1 an pour un montant de 788 K€, et comptabilisés en actif financier non courant (dont le montant total s'élève à 2 431 K€ au 31 décembre 2013), la Société n'est confrontée à aucune restriction quant à la disponibilité de ses capitaux.

Ces comptes courants portent sur des avances en comptes-courants souscrits auprès de filiales non consolidées pour 200 K€, le solde portant sur des mouvements de trésorerie ponctuels sur la société Ferrari Participations (flux de financement descendants ou montants) ou la société FERRIMMO (se reporter au paragraphe 14.2 du présent Document de base pour l'actionnariat de FERRIMMO et se reporter au paragraphe 19.1.2 pour les flux de location des propriété immobilières) et ses filiales (sociétés bailleresses des constructions au profit des sociétés opérationnelles françaises filiales de SergeFerrari Group).
Ces comptes courants ouvrent droit à la perception (ou au paiement) d'intérêts.

10.5 SOURCES DE FINANCEMENT NÉCESSAIRES A L'AVENIR

La trésorerie disponible au 31 décembre 2013 s'élève à 7 993 K€, dont 6 000 K€ sont issus de tirages sur les lignes court terme et compte tenu :

- de la sécurisation du financement des investissements de renouvellement et d'adaptation technologique 2014 mise en place dès septembre 2013 à hauteur de 6 000 K€, mobilisable à la demande sous forme de billets dont le montant est fonction des utilisations effectives (échéance in fine en 2020) ;
- du niveau d'activité attendu permettant de dégager des flux de trésorerie opérationnels suffisant pour couvrir les remboursements d'emprunts prévus sur l'exercice 2014 de la capacité du Groupe à recourir à l'affacturage d'une part, et d'autre part, disposant de facilités de trésorerie non utilisées à ce jour de 4 500 K€ pour gérer les éventuels besoins ponctuels de couverture du besoin en fonds de roulement,

la Société estime pouvoir couvrir ses besoins opérationnels, d'investissements et de remboursements de ses financements (intérêts inclus) sur les 12 prochains mois à compter de la date d'arrêté des comptes consolidés 2013.

11 RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT, BREVETS, LICENCES, MARQUES ET NOMS DE DOMAINE

11.1 POLITIQUE D'INNOVATION DU GROUPE

Se reporter aux paragraphes 6.4.3 et 12.2 du présent Document de base.

Le montant total des dépenses brutes engagées en recherche et développement (quel que soit leur mode de comptabilisation et avant retraitement du CIR) s'est élevé respectivement à 4 546 K€, 4 208 K€ et 3 801 K€ au titre des exercices 2013, 2012 et 2011. Cet effort en matière d'innovation sera poursuivi dans les années à venir et constitue un des volets du plan d'accélération de la croissance décrit au paragraphe 12.2 du présent Document de base.

11.2 PORTEFEUILLE DE PROPRIETE INTELLECTUELLE

Les éléments de propriété intellectuelle dont dispose le Groupe comprend à la fois un portefeuille de marques, de brevets ainsi qu'un contrat de licence inhérent à l'activité de recyclage des matériaux composites.

11.2.1 Portefeuille de marques

Après un effort de rationalisation des marques entrepris en 2010 (mise en avant de la marque Serge Ferrari par rapport aux autres marques du Groupe), le Groupe détient aujourd'hui 32 marques. Celles-ci correspondent essentiellement à des gammes de produits dédiés à des applications particulières. La plupart peuvent être regroupées par type de procédé de fabrication :

- **Enduction Précontraint** :
  - 3 marques : Précontraint® (architecture), Soltis® (architecture, gammes de protection solaire), Fluotop® (architecture, marque correspondant au traitement de surface).
- **Extrusion** :
  - 3 marques : Batyline® et Canatex® (micro-câbles de couleurs multiples), Defender® (contre la lacération, micro-câbles d'acier très résistants, destiné au domaine de l'industrie).
- **Enduction non Précontraint** (produits fabriqués en Suisse) :
  - Produits dédiés au « Consumer » : Stamoïd®, Stamskin®, Stamisol®.
  - Produits anti-condensation : Drop Stop®, Nanotop®.
  - Gamme Communication visuelle : Decolit®, Sign-it®, et Expolit®.
  - Autres : Stamfood® (membrane alimentaire destinée au marché de l'industrie), Stamcoll® (adhésif de la gamme des accessoires), Siltop® (textile hybride), Texysolar®.

Par ailleurs, le Groupe possède d'autres marques diverses telles que :

- Flexlight® : correspond au nouveau procédé d'imprégnation (produits haut de gamme à base de micro-câbles de verre) dont les premières livraisons ont été réalisées début 2014.
- Texyloop® : procédé de recyclage .
- Eco-Identity® : label de valeurs environnementales des matériaux (bas niveau de toxicité, recyclage…).
- Texwork® : marque du salon de matériaux composites organisé par Serge Ferrari tous les 2 ans en France et à portée internationale.
- Zebu® : nom du journal interne du Groupe.

Certaines autres marques, comme Stam® ou Stamolux®, ne sont pas utilisées.

L'ensemble des marques du Groupe est protégé sur la plupart des marchés sur lesquels le Groupe opère. La protection accordée aux marques du Groupe repose sur l'enregistrement ou sur l'utilisation des marques. Elles font l'objet de dépôts nationaux, communautaires et internationaux enregistrés pour des durées variables en fonction des pays.

11.2.2 Portefeuille de brevets

Le Groupe, engagé dans l'innovation depuis sa création, détient en pleine propriété un portefeuille de 33 brevets actifs, dont 18 sont exploités aujourd'hui. La nature des brevets du Groupe est très variée puisqu'elle recouvre à la fois :

- les process industriels de fabrication des matériaux,
- La formulation des enduits,
- les systèmes d'optimisation et les technologies liées à l'utilisation des matériaux,
- les accessoires associés aux ventes de matériaux,
- les nouveaux produits, etc.

Ces brevets sont présentés dans le tableau ci-dessous, regroupés par catégorie de procédé de fabrication du matériau correspondant au brevet.

Catégorie de procédé du matériau correspondant au brevet	Exploitation du brevet	Nom du brevet	Description du brevet
Précontraint	Exploité	ATS 1	Air Tension System. Outil de mise en place de structures modulaires, par air comprimé
		ATS Double peau	Equivalent de l'ATS 1 mais pour des doubles couches de matériau, séparées d'une couche d'air
	Non encore exploité	Alarme	Système d'alarme lorsque lacération, par conduction électrique (lié à Condtext Batyline)
	Non exploité	Anti-plis	Système anti-plis pour la protection solaire
		COMA	"COnnexion Membrane Armature" pour les structures modulaires
		Lambrequin lumineux	Pour la protection solaire
		Vario Soltis	Pour la protection solaire
		Sign'it window	Pour la communication visuelle
		Rib Stop	Système anti-lacération
Extrusion	Exploité	Anti-Lac	Anti-lacération. Pour la gamme de produits "Defender" (sécurité)
		Silicord	Système élastique. Pour le yachting et la façade
		Batyline Chanvre	Ajout de chanvre dans les résines afin d'améliorer le bilan écologique. Pour l'outdoor
		Dalle Lallemand	Dalle autostable de plafond
		Batylux	Fibres optiques pour l'éclairage des façades. Pour l'architecture et les façades
		Batyline DB	Matériaux absorbant acoustique. Pour l'architecture, gamme acoustique
	Non encore exploité	Snake (devenu Wip)	Système permettant la protection solaire. Devrait être exploité courant 2014
	Non exploité	Condtext Batyline	Système anti-lacération utilisant la conduction électrique (lié à Alarme)
Enduction non précontraint	Exploité	Sign'it	Système autocollant. Pour la communication visuelle
		Passe Cable Tex	Système qui permet de faire passer des câbles électriques dans un matériau étanche. Brevet réalisé pour un client (grand goupe industriel) qui en a la licence exclusive
		Texysolar	Technologie pour structures modulaires photovoltaïques
		Ferrari F1 N°1	Procédé d'enduction de silicone sur un support à partir d'une base aqueuse
		RTV imprégnation F1 N°2	Procédé d'imprégnation d'un silicone à partir d'une base aqueuse
	Non exploité	Siltop	Matériau hybride en silicone et en PVC
		Hard Top	Mono filament raidi dans un sens trame pour le rendre semi rigide
Divers	Exploité	Cloison Souple Securit	Système de cloisonnement de l'intérieur des camions pour séparer les espaces. Brevet déposé pour un client à qui le Groupe a concédé une licence exclusive
		BASIL	Adhésif en silicone
		Bioplast	Formulation d'une matière première à base de végétal, produite par des sous-traitants. Pour les accessoires
		Pliure verre	Liquide effaceur de pliure. Pour tous les domaines
		Filet de camouflage	Pour la sécurité
	Non exploité	FCM	Filet de Camouflage Multispectral (sécurité)
		SUVIR	Soudure UV Infra Rouge. Procédé de cuisson rapide des silicones
		Polyplastone	Polymère à partir d'une matière végétale
		Matériau facade	Façade intégrant des systèmes additifs permettant l'ajout de fonctionnalités diverses : rafraîchissement, éclairage, végétalisation...

Total de brevets exploités : 18 brevets
Total de brevets non exploités / non encore exploités : 15 brevets

Outre le dépôt régulier de brevets, le Groupe a développé au travers de savoir-faire propriétaires une forme de protection naturelle qui n'est pas dépendante de brevets.

Concernant le procédé de fabrication par la technologie du Précontraint®, le Groupe a déposé un brevet qui date de 1974, depuis tombé dans le domaine public. La « protection » sur ce procédé est aujourd'hui réalisée par le savoir-faire du Groupe (se reporter aux chapitres 4.3.2 et 6.2.1 du présent Document de base) qui est qualifié de propriétaire de par l'historique des développements qui ont été nécessaires à la mise au point progressive de ce savoir-faire.

Compte tenu des efforts de recherche et de développement réalisés par le Groupe, ce dernier estime ne pas être dépendant à l'égard de brevets déposés par des tiers pour son activité.

Pour chacun des 33 brevets, le tableau ci-dessous synthétise les références, le nom des brevets, les dates de priorité et d'expiration ainsi que les pays où le brevet est obtenu et ceux où la demande de brevet est en cours.

Réf.	Famille	Date de priorité*	Date d'expiration	Statut	
				Pays où le brevet est obtenu	Pays où la demande est en cours
F2-B-13640	ANTI-PLIS	19/06/96	18/06/17	Belgique, France Allemagne	
F2-B-13916	LAMBREQUIN LUMINEUX	07/02/97	05/02/18	France	
F2-B-17875	ANTILAC	02/03/01	12/02/22	Autriche, Finlande, Portugal, Italie, Pays-Bas, Irlande, Grèce, France, Espagne, Grande-Bretagne, Etats-Unis, Turquie, Suède, Danemark, Allemagne, Belgique, Suisse	
F2-B-18145	SILICORD	08/03/01	12/02/22	Allemagne, Autriche, Belgique, Espagne France, Grande-Bretagne, Italie, Pays-Bas, Suisse, Australie	
F2-B-18384	CONDTEXT BATYLINE	10/10/01	08/10/22	France	
F2-B-18411	SIGN'IT	27/09/01	26/09/22	Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, France, Grèce Fnilande, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Luxembourg, Monaco, Pays-Bas, Portugal, République Tchèque, Slovaquie, Suède, Suisse, Etats-Unis, Canada	
F2-B-18691	BATYLINE CHANVRE	08/02/02	30/01/23	Allemagne, Autriche, Belgique, Bulgarie, Chypre (GR), Danemark, France, Espagne, Estonie, Finlande, Grande-Bretagne, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Luxembourg, Monaco, Pays-Bas, Portugal,République Tchèque, Slovaquie, Slovénie, Suède, Suisse, Turquie, Etats-Unis, Chine, Inde	
F2-B-19855	SILTOP	09/12/02	02/12/23	Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Grèce, Irlande, Italie, Monaco, Pays-Bas, Portugal, Suède, Suisse	
F2-B-20038	ATS 1	14/01/03	16/12/23	Allemagne, Autriche, Belgique, Espagne France, Grande-Bretagne, Hongrie, Italie, Pays-Bas, Portugal, Suisse, Turquie	
F2-B-20039	COMA	07/03/03	07/03/23	France	
F2-B-21059	FCM	16/07/04	16/07/24	France	
F2-B-21060	SUVIR	20/04/04	20/04/24	France	
F2-B-21174	CLOISON SOUPLE SECURIT	16/03/04	16/03/24	France	
F2-B-21273	HARD TOP	11/05/04	11/05/24	France	Europe
F2-B-22380	BASIL	03/10/05	03/10/25	Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Estonie, Finlande, France Hongrie, Italie, Grande-Bretagne, pays-Bas, République Tchèque, Suède, Suisse	
F2-B-22509	ALARME	17/11/05	09/11/26	Allemagne, Autriche, Belgique, Espagne France, Grande-Bretagne, Grèce, Italie, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Slovaquie, Slovénie, Turquie	
F2-B-22513	VARIO SOLTIS	24/04/12	24/04/32		France
F2-B-23593	SIGN'IT WINDOW	21/12/07	21/12/27	France	Europe
F2-B-23978	RIBSTOP	10/12/07	10/12/27	France	

Réf.	Famille	Date de priorité*	Date d'expiration	Statut	
				Pays où le brevet est obtenu	Pays où la demande est en cours
F2-B-24071	ATS DOUBLE PEAU	01/08/07	01/08/27	France, Pologne, Portugal, Suède, Suisse République Tchèque, Europe, Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, Grande-Bretagne, Italie, Norvège, Pays-Bas, Chine, Etats-Unis	
F2-B-27696	PASSE CABLE TEX (TEXEL)	19/06/09	19/06/29	Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Pologne,Portugal, Suède, Suisse, Turquie	Chine, Inde, Brésil, Russie
F2-B-31139	DALLE LALLEMAND	26/01/05	20/01/26	Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, France, Grande-Bretagne, Italie, Pays-Bas, Etats-Unis	
F2-B-31858	TEXY SOLAR	04/11/11	04/11/31		France PCT
F2-B-31861	BATYLUX	27/05/11	27/05/31	France	
F2-B-33092	BIOPLAST	16/05/08	16/05/28	France	Europe
F2-B-33586	BATYLINE DB	08/07/11	08/07/31	France	Japon, Etats-Unis, Europe
F2-B-35697	PLIURE VERRE	23/11/13	23/11/33		France
F2-B-39598	SNAKE	04/04/13	04/04/33		France

** La date de priorité est la date de dépôt de la toute première demande de brevet portant sur une invention donnée.*

11.2.3 Accords de licence dont bénéficie le Groupe

Le Groupe utilise par ailleurs deux accords de licence qui lui ont été concédés :

Licence relative à la prestation de recyclage Vinyloop : Le Groupe dispose depuis 1998 d'une licence exclusive mondiale gratuite relative à l'utilisation de procédé Vinyloop®, concédée par le groupe Solvay pour les domaines d'activité couverts par le Groupe (se reporter au chapitre 6.4.7 du présent Document de base).
Cette licence est liée au brevet qui porte sur :

- la séparation des matériaux polyester et PVC avec un solvant qui réalise une dissolution sélective,
- la précipitation du PVC.

Cette licence restera en vigueur jusqu'à sa tombée dans le domaine public en mars 2019.

Se reporter au paragraphe 4.2.4 sur les risques liés à l'activité de recyclage.

Le Groupe est par ailleurs titulaire d'une licence relative à un domaine (les Smart Textiles) autre que celui constituant le cœur de son activité et qui ne constitue pas un axe de développement.

Le Groupe n'a concédé aucune licence, à l'exception de celles relatives à l'utilisation de la marque par ses filiales de distribution (se reporter au paragraphe 7.3 du présent Document de base).

11.2.4 Autres éléments de propriété intellectuelle

Noms de domaines

Le Groupe dispose d'un grand nombre de noms de domaines déposés, présentés dans les tableaux ci-dessous. La politique du Groupe est de déposer, dès qu'une marque est créée, les noms de domaines correspondants à cette marque, de manière préventive. Ils sont gérés par un tiers (une société d'hébergement de sites internet) et sont renouvelables par tacite reconduction annuelle.

Nom de domaine	Date d'expiration	Nom de domaine	Date d'expiration
architecture-textile.com	2014-09-19	precontraint.eu	2014-06-30
architecture-textiles.com	2015-04-22	precontraint.fr	2014-06-29
batyline.ae	2014-07-03	precontraint.it	2014-06-29
batyline.at	2015-04-21	precontraint.ru	29.06.2014
batyline.ch	2015-04-30	precontraint.us	2014-06-28
batyline.cl	2014-07-03	prilan.com	2014-08-02
batyline.co.uk	2015-04-22	prilan.fr	2014-08-02
batyline.com	2014-07-31	sergeferrari.ae	2014-12-24
batyline.com.au	2014-07-02	sergeferrari.at	2014-12-23
batyline.de	2014-06-29	sergeferrari.ch	2014-12-31
batyline.es	2015-04-22	sergeferrari.cl	2014-12-27
batyline.eu	2015-04-30	sergeferrari.co.uk	2014-12-24
batyline.fr	2015-04-22	sergeferrari.com	2014-12-24
batyline.it	2015-04-24	sergeferrari.com.au	2014-10-25
batyline.us	2015-04-21	sergeferrari.com.br	2014-12-23
ci2m.fr	2014-12-20	sergeferrari.cz	2014-09-03
expobaches.com	2014-12-05	sergeferrari.de	2014-12-24
expo-baches.com	2014-12-05	sergeferrari.es	2014-12-24
facadetextile.ch	2015-04-30	sergeferrari.eu	2014-12-31
facadetextile.com	2015-04-22	sergeferrari.fr	2014-12-24
facadetextile.eu	2015-04-30	sergeferrari.it	2014-12-24
facadetextile.fr	2015-04-22	sergeferrari.pl	2014-06-16
facciatetessile.com	2015-03-17	sergeferrari.ru	2015-01-04
facciate-tessile.com	2015-03-17	sergeferrari.sk	2014-07-05
fluotop.ae	2014-07-03	sergeferrari.us	2014-12-23
fluotop.at	2014-06-28	sergeferrari.xxx	2014-12-21
fluotop.ch	2014-06-30	sergeferrari-clean.com	2014-07-27
fluotop.cl	2014-07-03	sergeferraricleaner.com	2014-10-14
fluotop.co.uk	2014-06-29	sergeferrari-shadesail.com	2014-06-29
fluotop.com	2014-07-30	sergeferrari-textiles.ae	2014-09-19
fluotop.com.au	2014-07-02	sergeferrari-textiles.at	2014-07-26
fluotop.com.br	2014-07-04	sergeferrari-textiles.ch	2014-07-31
fluotop.de	2014-06-29	sergeferrari-textiles.cl	2014-07-27
fluotop.es	2014-06-29	sergeferrari-textiles.co.uk	2014-07-27
fluotop.eu	2014-06-30	sergeferraritextiles.com	2014-07-27
fluotop.fr	2014-06-29	sergeferrari-textiles.com	2014-06-29
fluotop.it	2014-06-29	sergeferrari-textiles.com.au	2014-07-23
fluotop.ru	29.06.2014	sergeferrari-textiles.com.br	2015-02-06
fluotop.us	2014-06-28	sergeferrari-textiles.de	2014-07-27
precontraint.ae	2014-07-03	sergeferrari-textiles.es	2014-08-31
precontraint.at	2014-06-28	sergeferrari-textiles.eu	2014-07-31
precontraint.ch	2014-06-30	sergeferrari-textiles.fr	2014-07-27
precontraint.cl	2014-07-03	sergeferrari-textiles.it	2014-07-27
precontraint.co.uk	2014-06-29	sergeferrari-textiles.ru	2014-07-27
precontraint.com	2014-07-31	sergeferrari-textiles.us	2014-07-26
precontraint.com.au	2014-07-02	sergeferrari-texyloop.ae	2014-09-19
precontraint.com.br	2014-07-04	sergeferrari-texyloop.at	2014-07-26
precontraint.de	2014-06-29	sergeferrari-texyloop.ch	2014-07-31
precontraint.es	2014-06-29	sergeferrari-texyloop.cl	2014-07-27

Nom de domaine	Date d'expiration
sergeferrari-texyloop.co.uk	2014-07-27
sergeferrari-texyloop.com	2014-06-29
sergeferrari-texyloop.com.au	2014-07-23
sergeferrari-texyloop.com.br	2014-12-31
sergeferrari-texyloop.de	2014-07-27
sergeferrari-texyloop.es	2014-08-31
sergeferrari-texyloop.eu	2014-07-31
sergeferrari-texyloop.fr	2014-06-29
sergeferrari-texyloop.it	2014-07-27
sergeferrari-texyloop.ru	2014-07-26
sergeferrari-texyloop.us	2014-07-26
soltis-stores.com	2014-06-06
soltis-stores.fr	2014-06-06
soltis-textiles.ae	2014-07-22
soltis-textiles.at	2015-04-21
soltis-textiles.ch	2015-04-30
soltis-textiles.cl	2015-09-16
soltis-textiles.co.uk	2015-04-22
soltis-textiles.com	2014-06-12
soltis-textiles.com.au	2014-07-02
soltis-textiles.com.br	2014-09-15
soltis-textiles.de	2015-04-27
soltis-textiles.es	2015-04-22
soltis-textiles.eu	2015-04-30
soltis-textiles.fr	2015-04-22
soltis-textiles.it	2015-05-29
soltis-textiles.ru	2014-06-23
soltis-textiles.us	2015-04-21
soltis-toiles.com	2014-06-06
soltis-toiles.fr	2014-06-06
stamisol.ae	2014-07-03
stamisol.at	2015-04-21
stamisol.ch	2014-12-31
stamisol.cl	2014-07-03
stamisol.co.uk	2015-04-22
stamisol.com	2014-06-21
stamisol.com.au	2014-07-02
stamisol.com.br	2014-07-04
stamisol.es	2015-04-22
stamisol.eu	2014-06-30
stamisol.fr	2015-04-22
stamisol.it	2015-05-29
stamisol.ru	2014-06-23
stamisol.us	2015-04-21
stamoid.ch	2014-12-31
stamoid.com	2014-06-26
stamoidmarine.ae	2014-07-03
stamoidmarine.at	2015-04-21
stamoidmarine.ch	2015-04-30

Nom de domaine	Date d'expiration
stamoidmarine.cl	2014-07-03
stamoidmarine.co.uk	2015-04-22
stamoidmarine.com	2014-06-21
stamoidmarine.com.au	2014-07-02
stamoidmarine.com.br	2014-07-04
stamoidmarine.de	2015-04-27
stamoidmarine.es	2015-04-22
stamoidmarine.eu	2015-04-30
stamoidmarine.fr	2015-04-22
stamoidmarine.it	2015-05-29
stamoidmarine.ru	2014-06-23
stamoidmarine.us	2015-04-21
stamoidsign.com	2014-06-21
stamskin.com	2014-06-21
tersuisse.com	2015-03-14
textilefacade.co.uk	2015-04-22
textilefacade.com	2015-04-22
textilefacade.eu	2015-04-30
textilefacade.us	2015-04-21
textilfassade.at	2014-10-07
textilfassade.ch	2014-10-31
textilfassade.com	2014-10-08
textilfassaden.at	2014-10-07
textilfassaden.ch	2014-10-31
textilfassaden.com	2014-10-08
textilfassaden.de	2014-09-15
texwork.eu	2014-07-31
texwork.fr	2014-06-14
texyloop.ae	2014-07-22
texyloop.at	2015-04-21
texyloop.ch	2015-04-30
texyloop.cl	2015-09-16
texyloop.co.uk	2015-04-22
texyloop.com	2014-09-27
texyloop.com.au	2014-07-23
texyloop.com.br	2014-09-15
texyloop.de	2015-04-27
texyloop.es	2015-04-22
texyloop.eu	2015-04-30
texyloop.fr	2015-03-08
texyloop.it	2014-07-23
texyloop.ru	2014-06-23
texyloop.us	2015-04-21
texysolar.com	2015-07-13
texytool.com	2014-10-21
zebu-web.com	2014-08-03

Domaines à abandonner	Date d'expiration
ferrari-architecture.co.uk	2014-04-22
ferrari-architecture.com	2014-09-19
ferrari-architecture.de	2014-04-27
ferrari-architecture.es	2014-04-22
ferrari-architecture.fr	2014-04-22
ferrari-architecture.it	2014-07-22
ferrari-architecture.us	2014-04-21
ferrari-clean.com	2014-09-13
ferrari-defender.co.uk	2014-04-22
ferrari-industry.co.uk	2014-04-22
ferrarimexico.com	2015-02-23
ferrari-shadesail.com	2014-09-01
ferrarisign.co.uk	2014-04-22
ferrarisign.com	2014-06-21
ferrarisign.fr	2014-04-22
ferrari-textiles.co.uk	2014-04-22
ferrari-textiles.com	2014-12-22
ferrari-textilie.cz	2014-06-13
ferrari-texyloop.com	2014-10-07
ferrrari-texyloop.fr	2014-06-24

12 INFORMATION SUR LES TENDANCES

12.1 PRINCIPALES TENDANCES DEPUIS LA FIN DU DERNIER EXERCICE

Depuis le 31 décembre 2013, le Groupe a mis en place de sa politique de développement, au cœur de son plan de développement stratégique 2014/2018, axée sur :

- l'accélération de la croissance organique, par :
  - le renforcement des positions établies en Europe du Sud
  - l'accroissement des parts de marché en Wide Europe
  - le déploiement renforcé sur les marchés à fort potentiel hors Europe
- l'amélioration des marges, par :
  - la poursuite du travail mené sur la productivité et le rendement
  - l'augmentation du taux d'occupation des usines
  - la réduction du besoin en fonds de roulement
- la poursuite d'une politique d'innovation forte génératrice de marges supérieures

Le tableau ci-dessous retrace depuis le 1er janvier 2012 et jusqu'au 31 mars 2014 (le premier trimestre 2014 n'ayant pas été audité), l'évolution sur une base trimestrielle du chiffre d'affaires et de la marge brute sur coût standard dégagés par les seules ventes de matériaux composites souples (hors « autres produits ») :

en K€ - IFRS - Non audité	**T1 2012**	**T2 2012**	**T3 2012**	**T4 2012**	**T1 2013**	**T2 2013**	**T3 2013**	**T4 2013**	**T1 2014**
Chiffre d'affaires Europe du Sud	14 669	15 222	10 195	10 109	12 561	14 011	10 341	10 030	12 877
Chiffre d'affaires Wide Europe	12 987	15 173	12 122	10 892	12 550	14 450	13 888	11 578	11 933
Chiffre d'affaires Reste du monde	7 577	7 776	6 736	8 304	8 101	9 774	7 062	6 929	7 972
Chiffre d'affaires total matér. comp.	**35 233**	**38 171**	**29 053**	**29 305**	**33 212**	**38 235**	**31 291**	**28 537**	**32 782**
Var. vs. n-1					*-5,7%*	*0,2%*	*7,7%*	*-2,6%*	*-1,3%*
Marge brute totale matér. comp.	**12 991**	**14 981**	**11 911**	**11 328**	**14 501**	**18 071**	**14 939**	**12 404**	**14 760**
Var. vs. n-1					*22,4%*	*69,9%*	*37,0%*	*-14,3%*	*4,6%*

La relative stabilité du chiffre d'affaires au 1er trimestre 2014 résulte essentiellement de la conjugaison des faits suivants :

- d'une progression modérée des ventes en Europe du Sud, conformes aux attentes ;
- d'un repli des ventes en Wide Europe, consécutif aux effets de la mise en place, au 1er janvier 2014, d'un accord de distribution en Allemagne sur la gamme des matériaux imper-respirants pour les façades et toitures. Ce repli temporaire était attendu, du fait de la dénonciation des accords précédemment en vigueur avec les anciens distributeurs qui n'ont pas passé de commande de réassort en 2014 et de la nécessaire montée en puissance de l'accord avec le nouveau partenaire exclusif ;
- d'une stabilité des ventes sur le reste du monde, le 1er trimestre 2013 ayant été marqué par des livraisons significatives au Mexique et au Brésil, contrairement à 2014.

Le chiffre d'affaires total dégagé par le Groupe sur le mois d'avril 2014, en hausse de près de 7% par rapport au mois d'avril 2013, a permis au Groupe d'atteindre une légère hausse de chiffre d'affaires sur le premier quadrimestre 2014 par rapport au premier quadrimestre 2013, comme le montre le tableau ci-dessous.

en K€ - IFRS - Non audité	**1er trim. 2014**	**Avril 2014**	**1er quadri. 2014**
Chiffre d'affaires total matér. comp.	32 782	13 091	45 873
Var. vs. 2013	*-1,3%*	*4,4%*	*0,3%*
Chiffre d'affaires Autres produits	2 194	774	2 968
Chiffre d'affaires total	**34 976**	**13 865**	**48 841**
Var. vs 2013	*-0,7%*	*6,9%*	*1,3%*

en K€ - IFRS - Non audité	**1er trim. 2013**	**Avril 2013**	**1er quadri. 2013**
Chiffre d'affaires total matér. comp.	33 212	12 537	45 749
Chiffre d'affaires Autres produits	2 017	428	2 445
Chiffre d'affaires total	**35 229**	**12 965**	**48 194**

12.2 TENDANCE CONNUE, INCERTITUDE, DEMANDE D'ENGAGEMENT OU EVENEMENT RAISONNABLEMENT SUSCEPTIBLE D'INFLUER SUR LES PERSPECTIVES DE LA SOCIETE

Les perspectives d'avenir et les objectifs de Serge Ferrari, tels que présentés ci-après, ne constituent pas des données prévisionnelles résultant d'un processus budgétaire, mais de simples objectifs résultant des choix stratégiques exposés au chapitre 6 « Aperçu des activités » et du plan de développement de Serge Ferrari.

Ces perspectives d'avenir et ces objectifs sont fondés sur des données et des hypothèses considérées, à la date du présent Document de base, comme raisonnables par la direction de Serge Ferrari. Ces données et hypothèses sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiées en raison des incertitudes liées, notamment, à l'environnement réglementaire, économique, financier, concurrentiel, comptable ou fiscal ou en fonction d'autres facteurs dont Serge Ferrari n'aurait pas connaissance à la date du présent Document de base.

En outre, la survenance de certains risques décrits au chapitre 4 « Facteurs de risque » pourrait avoir un impact sur les activités, la situation financière, les résultats et les perspectives de Serge Ferrari et sur sa capacité à réaliser ses objectifs. La réalisation des objectifs suppose également le succès de la stratégie de Serge Ferrari présentée au chapitre 6 « Aperçu des activités » du présent Document de base, qui elle-même peut être affectée par la survenance de ces mêmes risques.

La Société ne prend donc aucun engagement, ni ne donne aucune garantie sur la réalisation des perspectives et objectifs décrits dans le présent Document de base.

SergeFerrari Group a pour ambition de devenir l'acteur de référence mondial des matériaux composites souples sur ses trois grands secteurs d'application actuels dans le monde entier (se reporter au paragraphe 6.1.3 « Une stratégie volontariste d'accélération de la croissance » du présent Document de base). Pour ce faire, le Groupe entend développer les trois principaux leviers suivants :

- un levier commercial ambitieux pour accélérer sa croissance dans les zones situées en dehors de son marché d'origine (ce dernier étant la zone Europe du Sud) : la Société vise ainsi une croissance estimée de 7% par an entre 2014 et 2018 sur la zone Wide Europe (i.e. Europe hors France, Italie, Espagne, Portugal et Suisse) et une croissance estimée de près de 17% par an entre 2014 et 2018 dans la zone Reste du monde, avec pour objectif d'y réaliser près de 40% de ses ventes en 2018 contre 24% en 2013. En termes de recrutements, le Groupe envisage de recruter 57 nouveaux collaborateurs à fin 2018 pour atteindre une force de vente de 164 personnes, contre 107 à fin 2013 ;

	Nombre de commerciaux à fin 2013	Augmentation des effectifs commerciaux prévue entre fin 2013 et fin 2018
Europe du Sud	23,5	30%
Wide Europe	34	53%
Reste du monde	49,5	65%
Total	**107**	**164**
Recrutements sur la période		*57*

- un levier technologique au service de l'expansion commerciale : le Groupe entend poursuivre jusqu'en 2018 sa politique de recherche et développement dont le budget annuel est de l'ordre de 4,5 M€ ;

- des leviers financiers pour une appréciation des marges et une optimisation de sa structure bilancielle : le Groupe estime disposer de capacités d'amélioration de sa rentabilité lui permettant d'atteindre un niveau de marge d'EBITDA ajusté de l'ordre de 15% en 2018, comparable au niveau historique constaté avant 2008. De plus, le Groupe a pour objectif d'atteindre un taux de BFR opérationnel sur chiffre d'affaires de 35% en 2015 (le taux de BFR opérationnel dégagé en 2013 a été de 37,6%, en diminution de 0,6 points comparativement à 2012 et en diminution de 1,3 points comparativement à 2011).

La mise en œuvre de l'ensemble de ces leviers permet au Groupe d'afficher les objectifs de croissance et de rentabilité à l'horizon fin 2018 suivants : un chiffre d'affaires de 215 millions d'euros et une marge d'EBITDA ajusté de l'ordre de 15% proche des niveaux historiquement constatés.

Dans le cadre de ce plan d'accélération de la croissance, le Groupe envisage d'investir environ 100 M€ sur les années 2014-2018. Ce montant serait réparti de la manière suivante :

- environ 35 M€ seraient destinés au développement commercial (accroissement du besoin en fonds de roulement, dimensionnement des équipes commerciales, renforcement des implantations existantes),
- environ 25 M€ seraient destinés à l'investissement dans l'innovation (recherche et développement).
- environ 40 M€ seraient destinés aux investissements dans l'outil industriel (capex), dont :
    - environ 25 M€ consacrés aux investissements de renouvellement et d'adaptation technologique,
    - environ 15 M€ consacrés aux investissements de rupture technologique.

Le projet d'introduction en bourse s'inscrit dans une logique de contribution au financement de ce programme.

13 PREVISIONS OU ESTIMATIONS DU BENEFICE

La Société n’entend pas faire de prévisions ou estimations de bénéfice.

14 ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE ET DIRECTION GENERALE

14.1 DIRIGEANTS ET ADMINISTRATEURS

Jusqu'au 30 avril 2014, la Société était constituée sous forme de société par actions simplifiée, date à laquelle une assemblée générale a approuvé sa transformation en société anonyme à conseil d'administration.

Un descriptif résumé des principales stipulations des nouveaux statuts de la Société figure respectivement aux paragraphes 16 et 21.2 du présent Document de base.

14.1.1 Composition du Conseil d'administration

A la date du présent Document de base, le Conseil d'administration de la Société est composé comme suit :

Nom	Mandat	Fonction opérationnelle et autres mandats exercés dans le Groupe	Date de mandat
Sébastien FERRARI	Président	Président-directeur général Mandataire social de : Ferrari Participations Serge Ferrari North America Serge Ferrari Japan Serge Ferrari Asia Ltd Serge Ferrari AG	Première nomination : 30 avril 2014 Dernier renouvellement : NA Échéance du mandat : assemblée générale devant statuter sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016
Romain FERRARI	Administrateur	Directeur général délégué Mandataire social de : CI2M Serge Ferrari Tersuisse	Première nomination : 30 avril 2014 Dernier renouvellement : NA Échéance du mandat : assemblée générale devant statuter sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016
Philippe BRUN	Administrateur	Directeur général délégué	Première nomination : 30 avril 2014 Dernier renouvellement : NA Échéance du mandat : assemblée générale devant statuter sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016
Victoire GOTTARDI (ex. Victoire FERRARI)	Administrateur	Néant	Première nomination : 30 avril 2014 Dernier renouvellement : NA Échéance du mandat : assemblée générale devant statuter sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016
Karine GAUDIN	Administrateur indépendant	Néant	Première nomination : 30 avril 2014 Dernier renouvellement : NA Échéance du mandat : assemblée générale devant statuter sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016
Bertrand CHAMMAS	Administrateur indépendant	Néant	Première nomination : 30 avril 2014 Dernier renouvellement : NA Échéance du mandat : assemblée générale devant statuter sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016
Bertrand NEUSCHWANDER	Administrateur indépendant	Néant	Première nomination : 30 avril 2014 Dernier renouvellement : NA Échéance du mandat : assemblée générale devant statuter sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016

La Société considère qu'elle dispose, d'ores et déjà, en les personnes de Madame Karine Gaudin et de MM. Bertrand Chammas et Peter Neuschwander de trois administrateurs indépendants, au sens des dispositions du Code de gouvernement d'entreprise pour les valeurs moyennes et petites tel qu'il a été publié en décembre 2009 par MiddleNext et validé en tant que code de référence par l'Autorité des marchés financiers auquel la Société entend se référer à l'issue de l'admission de ses titres aux négociations sur le marché réglementé de NYSE Euronext à Paris dans la mesure où aucun de ces trois personnes :

- n’est salarié ou mandataire social dirigeant de la Société, ni salarié ou mandataire social dirigeant de l’une de ses filiales et ne l’a pas été au cours des trois dernières années ;
- n’est client, fournisseur ou banquier significatif de la Société, ou dont la Société représenterait une part significative de l’activité ;
- n’est actionnaire de référence de la Société ;
- n’a de lien familial proche avec un mandataire social ou un actionnaire de référence; et
- n’a été auditeur de la Société au cours des trois dernières années.

Concernant plus particulièrement Madame Gaudin qui est également directeur général salarié de Lamy-Lexel, la Société considère que l’indépendance de Madame Gaudin n’est pas remise en cause dans la mesure où cette dernière est en charge des fonctions support du cabinet dont elle n’est pas mandataire social et que par ailleurs, elle n’assure aucun contact direct ou indirect avec la Société, dans le cadre des prestations fournies par le cabinet à la Société.

MM. Sébastien et Romain FERRARI et Monsieur Philippe BRUN ont pour adresse professionnelle le siège de la Société.
Celle des autes administrateurs sont les suivantes :

- ✓ Victoire GOTTARDI : c/o Victoire & Nous - 277 rue des Alloz – 74120 Megève ;
- ✓ Karine GAUDIN : c/o Lamy-Lexel - 91 cours Lafayette – 69455 Lyon Cedex 06;
- ✓ Bertrand CHAMMAS c/o GERFLOR, 50 cours de la République 69627 Villeurbanne Cédex ;
- ✓ Bertrand NEUSCHWANDER : c/o SEB Chemin du Petit Bois I BP 172 - 69134 ECULLY Cedex France.

L’expertise et l’expérience en matière de gestion de ces personnes résultent de différentes fonctions salariées et de direction qu’elles ont précédemment exercées (se reporter au paragraphe 14.1.3).

Liens familiaux existants entre les personnes ci-dessus : MM. Sébastien et Romain FERRARI sont frères et Madame Victoire GOTTARDI (née FERRARI) est la fille de Sébastien FERRARI. A l’exception de ces situations, il n’existe aucun autre lien familial entre les administrateurs.

Aucune de ces personnes, au cours des 5 dernières années :

- ➢ n’a fait l’objet de condamnation pour fraude ;
- ➢ n’a été associée en sa qualité de dirigeant ou administrateur à une faillite, mise sous séquestre ou liquidation ;
- ➢ n’a fait l’objet d’une interdiction de gérer ;
- ➢ n’a fait l’objet d’incriminations ou de sanctions publiques officielles prononcées par des autorités statutaires ou réglementaires.

14.1.2 Autres mandats sociaux en cours exercés en dehors du Groupe

Nom de l'administrateur	Autres mandats en cours à l'extérieur du Groupe	
	Société	Nature du mandat
Sébastien FERRARI	Néant	Néant
Romain FERRARI	Néant	Néant
Philippe BRUN	Néant	Néant
Victoire GOTTARDI (ex. Victoire FERRARI)	VICTOIRE ET NOUS	Gérante
Karine GAUDIN	THERMADOR GROUPE	Administrateur
Bertrand CHAMMAS	GERFLOR FLOORINGS MANFLOOR MIDFLOOR TOPFLOOR FLOOR'IN GERFLOR SPM INTERNATIONAL GERFLOR MIPOLAM GERFLOR POLSKA BCIC GERFLOR USA	Président-directeur général Président Président Président Président Président Président Président-directeur général Président-directeur général Président-directeur général Président-directeur général
Bertrand NEUSCHWANDER	SEB SA SEB ALLIANCE SAS OROSDI MAHARAJA SCI MARCO PAULO INVESTMENT SCI MARCO PAULO IMMOBILIER	Directeur général délégué Président Administrateur Administrateur Co-gérant Co-gérant

14.1.3 Mandats exercés au cours des cinq derniers exercices mais ayant cessé à ce jour

Nom de l'administrateur	Mandats exercés au cours des cinq derniers exercices et devenus caducs à ce jour	
	Société	Nature du mandat
Sébastien FERRARI	Néant	Néant
Romain FERRARI	Néant	Néant
Philippe BRUN	IMS International Metal Service Boiron Inc. Boiron Borneman Inc.	Membre du Directoire Administrateur Administrateur
Victoire GOTTARDI (ex. Victoire FERRARI)	Néant	Néant
Karine GAUDIN	Néant	Néant
Bertrand CHAMMAS	Néant	Néant
Bertrand NEUSCHWANDER	Devanlay SA Comptoir de la bonneterie Montaigne diffusion Tricotages de Saint Louis	Membre du Directoire Président Administrateur Administrateur

14.1.4 Biographies des administrateurs

Sébastien FERRARI (55 ans), actuel PDG de la Société**,** a rejoint l'entreprise familiale dès 1980, pour prendre en charge le développement du marketing et de l'international. Il a été membre du Conseil de Surveillance de Banque de Vizille (devenue CM-CIC Capital Finance, qui détient CM-CIC Investissement) de 2002 à 2011.

Romain FERRARI (53 ans), actuel directeur général délégué, a rejoint l'entreprise familiale en 1990, pour prendre en charge la responsabilité des process et des projets industriels et de développement durable.
Romain FERRARI est ingénieur de formation.

Philippe BRUN (53 ans), actuel directeur général délégué**,** a rejoint le Groupe en janvier 2011, après 20 années de responsabilités de direction générale et financière exercées dans des sociétés côtés (Boiron, IMS International Metal Service).
Philippe BRUN est diplômé de l'EM Lyon et de la SFAF.

Victoire GOTTARDI (29 ans) est dirigeante-associée de la société Victoire et Nous.
Victoire GOTTARDI est titulaire d'un mastère ECE en Marketing International.

Karine GAUDIN est directeur général de la société d'avocats d'entreprises LAMY LEXEL depuis plus de 12 ans. Auparavant, Karine a été secrétaire général de GERMAIN & MAUREAU, cabinet de conseil en propriété intellectuelle pendant trois ans. Elle avait débuté sa carrière chez Ernst & Young par des missions de commissariat aux comptes, puis s'est tournée vers la structuration de la démarche commerciale et coordination au niveau France.
Karine GAUDIN est diplômée d'Audencia (1989), d'un DESS de Dauphine (1990) en Stratégie, Planification, Contrôle et est également Expert-Comptable (1995).

Bertrand CHAMMAS est président-directeur général de Gerflor depuis 2003 après 12 années chez l'équipementier Valeo à des postes de directions opérationnelles (directeur commercial/marketing et industriel) puis de direction général. Bertrand CHAMMAS a une double formation d'ingénieur (Arts et Métiers) et de Management (ISA/HEC).

Bertrand NEUSCHWANDER est Directeur Général Adjoint, Stratégie et Activités du Groupe SEB depuis 2010. Auparavant, il a exercé des fonctions de direction générale chez Devanlay/ Lacoste et chez Groupe Aubert. Bertrand NEUSCHWANDER est ingénieur INA Paris-Grignon et titulaire d'un MBA INSEAD.

Biographies des membres du Comité Exécutif (non administrateurs)

Marc BEAUFILS (52 ans) est directeur international du Groupe. Il a rejoint le groupe en 2013, après avoir exercé des responsabilités commerciales à l'international chez Klockner, Spérian et International Paper.
Marc BEAUFILS est diplômé d'HEC.

Hervé GARCIA (45 ans) est directeur des Ressources Humaines du Groupe. Il a rejoint le Groupe en 2000, après avoir exercé des responsabilités dans le domaine des services aux Collectivités.
Hervé GARCIA est diplômé d'un DESS RH.

Carlos SAIZ (59 ans) est directeur de l'innovation du Groupe. Il a rejoint le groupe en 1994, après avoir exercé des responsabilités chez des utilisateurs de matériaux composites.
Carlos SAIZ est ingénieur électronicien.

Niklaus ZEMP (45 ans) est directeur industriel Groupe. Il a rejoint en 1991 la société Viscosuisse (Rhône Poulenc) devenue Rhodia, intégrée au Groupe Serge Ferrari en 2006.
Niklaus ZEMP est diplômé de l'Ecole Polytechnique de Lausanne.

Biographies des membres du Comité stratégique (non administrateurs ni au Comité Exécutif)

Eric VERIN est président-directeur général de la société de conseil CAVOK ; il occupait précédemment la fonction de Directeur Marketing EMEA au sein d'un grand groupe de conseil américain et occupait auparavant une fonction marketing, commerciale et conseil dans une grande entreprise de l'informatique.

14.2 CONFLITS D'INTERET AU NIVEAU DES ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE LA DIRECTION GENERALE

Le Président-directeur général, les directeurs généraux délégués et une administrateur, qui font partie de l'équipe dirigeante, sont actionnaires, directement et/ou indirectement, de la Société comme cela est détaillé au paragraphe 17.2 du présent Document de base.

Il existe des conventions entre apparentés décrites au paragraphe 19.1 du présent Document de base.

Un conflit d'intérêt potentiel concerne les locaux loués par des sociétés du Groupe aux SCI CLOMECA, IMMOBILIERE FERRARI SAS, SRF, LA ROCHE et SETIMM, détenues par certains dirigeants et mandataires sociaux de la Société. En effet, ces SCI sont détenues à 100% par FERRIMMO, qui est elle-même détenue à hauteur de 66,7% par Sébastien FERRARI et à hauteur de 33,30% par Romain FERRARI.

A ce jour, afin de gérer cette situation de conflit d'intérêt potentiel, la Société a demandé un avis d'expert immobilier sur la valeur locative des locaux loués par ces sociétés à des sociétés du Groupe. Cette mission a conclu que les loyers pratiqués sont conformes avec les conditions de marché. Se reporter également au paragraphe 19.1.2.4.

A la connaissance de la Société, il n'existe aucun conflit d'intérêt actuel ou potentiel entre les devoirs, à l'égard de la Société, et les intérêts privés et/ou autres devoirs des personnes composant les organes d'administration et de la direction générale, telles que visées au paragraphe 14.1 ci-dessus.

Le conseil d'administration a adopté un règlement intérieur dont un article relatif à la « Prévention des conflits d'intérêts » prévoit l'obligation pour un administrateur se trouvant dans une telle situation d'informer complètement et immédiatement le conseil d'administration de tout conflit d'intérêts réel ou potentiel qu'il pourrait avoir dans le cadre de ses fonctions d'administrateur, afin notamment de déterminer s'il doit s'abstenir des débats et/ou de voter les délibérations concernés.

Le conseil d'administration peut recommander à un administrateur en fonction dont il estime qu'il est en situation de conflit d'intérêts avérée et permanente ou quasi-permanente, de présenter sa démission.

15 REMUNERATIONS ET AVANTAGES

15.1 REMUNERATIONS DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

L'information est établie en se référant aux recommandations de l'AMF en matière de communication sur la rémunération des dirigeants mandataires sociaux de sociétés cotées.

Au titre des deux derniers exercices clos (2013 et 2012), les mandataires sociaux dirigeants de la SAS SergeFerrari Group étaient la société Ferrari Participations (dont le capital est détenu à hauteur respective de 66,7% par Sébastien Ferrari et 33,3% par Romain Ferrari), représentée par son président Sébastien FERRARI, ainsi que MM. Sébastien FERRARI et Romain FERRARI nommés en tant que directeurs généraux par le président.

L'ensemble des rémunérations supportées par le Groupe dont ils ont bénéficié sont de trois natures :

- Des rémunérations au titre de différents mandats sociaux exercés au sein du Groupe dans des filiales françaises et suisses,
- Des rémunérations au titre de fonctions opérationnelles exercées au sein du Groupe, et enfin
- Des avantages en nature.

Ces deux derniers points faisant l'objet d'une refacturation par Ferrari Participations dans le cadre de conventions de management décrite au paragraphe 19.1 du présent Document de base.

TABLEAU N°1

Tableau de synthèse des rémunérations et des BSPCE, BSA / Stock-options attribués à chaque dirigeant mandataire social		
	Exercice clos le 31 décembre 2013	**Exercice clos le 31 décembre 2012**
FERRARI PARTICIPATIONS - Présidente de la SAS jusqu'au 30 avril 2014		
Représentée par Sébastien FERRARI		
Rémunération due au titre de l'exercice	N/A (*)	N/A (*)
Valorisation des rémunérations variables pluri-annuelles attribuées au cours de l'exercice		
Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice		
Valorisation des actions attribuées gratuitement au cours de l'exercice		
TOTAL		
Sébastien FERRARI - Actuel PDG		
Directeur général de la SAS jusqu'au 30 avril 2014		
Rémunération due au titre de l'exercice (détaillée au tableau N°2)	297 446 €	299 091 €
Valorisation des rémunérations variables pluri-annuelles attribuées au cours de l'exercice	0 €	0 €
Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice	0 €	0 €
Valorisation des actions attribuées gratuitement au cours de l'exercice	0 €	0 €
TOTAL	**297 446 €**	**299 091 €**
Romain FERRARI - Actuel directeur général délégué		
Directeur général de la SAS jusqu'au 30 avril 2014		
Rémunération due au titre de l'exercice (détaillée au tableau N°2)	234 935 €	210 646 €
Valorisation des rémunérations variables pluri-annuelles attribuées au cours de l'exercice	0 €	0 €
Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice	0 €	0 €
Valorisation des actions attribuées gratuitement au cours de l'exercice	0 €	0 €
TOTAL	**234 935 €**	**210 646 €**
TOTAL	**532 381 €**	**509 737 €**

(*) Le montant est indirectement présenté à travers les montants respectifs relatifs à MM. Romain et Sébastien Ferrari.

En plus de ces rémunérations dues à MM. Romain et Sébastien Ferrari au titre de leurs fonctions exercées dans le Groupe, des paiements de loyers sont également versés à des des sociétés immobilières contrôlées par

Ferrimmo, filiale à 100% de Ferrari Participations, actionnaire majoritaire de la Société et dont le capital est détenu à 66,70% par Sébastien FERRARI et à 33,30% par Romain FERRARI. Au titre des exercices clos les 31 décembre 2013 et 31 décembre 2012, ces paiements de loyers se sont élevés respectivement à 2,7 M€ HT et 1,8 M€ HT. Se reporter aux chapitre 19.1.2 du présent Document de base.

TABLEAU N°2

Tableau récapitulatif des rémunérations de chaque dirigeant mandataire social				
Nom et fonction du dirigeant mandataire social	Exercice clos le 31 décembre 2013		Exercice clos le 31 décembre 2012	
	Montants dus	Montant versés	Montants dus	Montant versés
Sébastien FERRARI - Actuel PDG				
Directeur général de la SAS jusqu'au 30 avril 2014				
Rémunération fixe annuelle	295 642 €	295 642 €	296 928 €	296 928 €
Dont indemnités de mandats sociaux	*60 000 €*	*60 000 €*	*60 000 €*	*60 000 €*
Dont prestations opérationnelles (refacturées par Ferrari Participations)(1)	*235 642 €*	*235 642 €*	*236 928 €*	*236 928 €*
Rémunération variable annuelle				
Rémunération variable pluri-annuelle				
Rémunération exceptionnelle				
Jetons de présence				
Avantage en nature (2)	1 804 €	1 804 €	2 163 €	2 163 €
TOTAL	**297 446 €**	**297 446 €**	**299 091 €**	**299 091 €**
Romain FERRARI - Actuel directeur général délégué				
Directeur général de la SAS jusqu'au 30 avril 2014				
Rémunération fixe annuelle	232 008 €	232 008 €	208 008 €	208 008 €
Dont indemnités de mandats sociaux	*60 000 €*	*60 000 €*	*36 000 €*	*36 000 €*
Dont prestations opérationnelles (refacturées par Ferrari Participations) (3)	*172 008 €*	*172 008 €*	*172 008 €*	*172 008 €*
Rémunération variable annuelle				
Rémunération variable pluri-annuelle				
Rémunération exceptionnelle				
Jetons de présence				
Avantage en nature **(2)**	2 927 €	2 927 €	2 638 €	2 638 €
TOTAL	**234 935 €**	**234 935 €**	**210 646 €**	**210 646 €**
TOTAL DIRIGEANTS MANDATAIRES SOCIAUX	**532 381 €**	**532 381 €**	**509 737 €**	**509 737 €**

(1) *Rémunération fixe au titre de prestations de management couvertes par la convention décrite au chapitre 19.1 ;*
(2) *Véhicule ;*
(3) *Rémunération fixe au titre de prestations de management couvertes par la convention décrite au chapitre 19.1.*

Suite à la transformation de la Société en société anonyme à conseil d'administration le 30 avril 2014 et à la nomination, par décision du conseil d'administration en date du 30 avril 2014, de Monsieur Sébastien FERRARI en tant que président-directeur général et messieurs Romain FERRARI et Philippe BRUN en tant que directeurs généraux délégués, au titre de l'exercice 2014, les rémunérations des dirigeants seront les suivantes :

Sébastien Ferrari (PDG) : la rémunération due au titre de l'exercice 2014 devrait être égale à :

- Celle due au titre de l'exercice 2013 figurant dans le tableau ci-dessus à laquelle se rajoutera
- Une indemnité due au titre du mandat de PDG de la Société de 1 000 € par mois à compter du 1er mai 2014, soit au total 8 000 € au titre de 2014 ;

Romain Ferrari (Directeur général délégué) : la rémunération due au titre de l'exercice 2014 devrait être égale à :

- Celle due au titre de l'exercice 2013 figurant dans le tableau ci-dessus à laquelle se rajoutera
- Une indemnité due au titre du mandat de directeur général délégué la Société de 1 000 € par mois à compter du 1er mai 2014, soit au total 8 000 € au titre de 2014 ;

Philippe Brun (Directeur général délégué) : la rémunération due au titre de l'exercice 2014 devrait être égale à :

- Une rémunération fixe annuelle de 128 K€ (ramenée à une période de 8 mois à compter du 30 avril 2014, date de nomination de Philippe Brun en tant que directeur général délégué ;
- Une indemnité due au titre du mandat de directeur général délégué la Société de 1 000 € par mois à compter du 1er mai 2014, soit au total 8 000 € au titre de 2014.
- La mise à disposition d'un véhicule de fonction, le tout faisant l'objet d'une refacturation dans le cadre d'une convention de management décrite au chapitre 19.1 du présent document de base,

Il n'est à ce jour pas prévu :

- ni de rémunération exceptionnelle conditionnée par la réussite de l'introduction en bourse,
- ni d'augmentation au titre des rémunérations fixes mentionnées ci-dessus concernant à la fois MM. Sébastien et Romain FERRARI et M. Philippe BRUN.

A ce jour, il est prévu de ne verser aucune rémunération variable au titre de l'exercice 2014 mais la Société compte engager dans les prochains mois une réflexion quant à la définition de critères objectifs sur la base desquels le principe d'octroi d'une rémunération variable au profit des dirigeant pourrait être instaurée à compter de l'exercice 2015.

TABLEAU N°3

La Société étant sous forme de société simplifiée au cours des deux derniers exercices, il n'existait aucun mandataire social non dirigeant.

A compter de l'exercice en cours et suite à la transformation de la Société en société anonyme à conseil d'administration, il existera 4 mandataires sociaux non dirigeants, à savoir Mesdames Victoire GOTTARDI et Karine GAUDIN ainsi que Messieurs Bertrand CHAMMAS et Bertrand NEUSCHWANDER, tous non rémunérés.

L'assemblée générale du 30 avril 2014 a cependant approuvé le principe d'une enveloppe de jetons de présence annuelle d'un montant maximum de 60 K€ dont il pourra être faire usage et qu'il n'est envisagé d'attribuer qu'aux membres du conseil d'administration n'exerçant aucune fonctions opérationnelle dans le Groupe, directement ou à travers la convention avec Ferrari Participations.

TALEAUX N°4 à 10

Non applicable, la Société n'ayant jamais émis de valeurs mobilières donnant accès au capital.

TABLEAU N°11

Dirigeants mandataires sociaux	Contrat de travail		Régime de retraite supplémentaire		Indemnité ou avantage dû ou susceptible d'être dû à la raison de la cessation ou du changement de fonction		Indemnité relative à une clause de non concurrence	
	OUI	NON	OUI	NON	OUI	NON	OUI	NON
Sébastien FERRARI								
Président-directeur général		X		X		X		X
Date de 1ère nomination :	30 avril 2014							
Date de fin de mandat (1) :	A l'issue de l'assemblée générale appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016							
Romain FERRARI								
Directeur général délégué		X		X		X		X
Date de 1ère nomination :	30 avril 2014							
Date de fin de mandat (1) :	A l'issue de l'assemblée générale appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016							
Philippe BRUN								
Directeur général délégué		X		X		X		X
Date de 1ère nomination :	30 avril 2014							
Date de fin de mandat (1) :	A l'issue de l'assemblée générale appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016							

(1) La durée des fonctions des administrateurs est de trois ans ; elles prennent fin à l'issue de la réunion de l'assemblée générale ordinaire annuelle appelée à statuer sur les comptes de l'exercice écoulé et tenue dans l'année au cours de laquelle expire leur mandat. Par exception et pour la première période trois ans, il sera procédé au renouvellement des administrateurs par tiers tous les ans et par tirage au sort pour les deux premières périodes de renouvellement, afin de déterminer l'ordre du renouvellement des administrateurs. Une fois le roulement établi, soit à l'issue de la première période de trois ans, les renouvellements s'effectueront par ancienneté de nomination.

15.2 SOMMES PROVISIONNEES PAR LA SOCIETE AUX FINS DE VERSEMENT DE PENSIONS, RETRAITES ET AUTRES AVANTAGES AU PROFIT DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

La Société n'a pas provisionné de sommes aux fins de versement de pensions, retraites et autres avantages au profit des administrateurs et dirigeants.

La Société n'a pas accordé de primes d'arrivée ni de départ à ces personnes.

15.3 BSA OU BCE OU AUTRES TITRES DONNANT ACCES AU CAPITAL ATTRIBUES AUX ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Néant.

16 FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION

16.1 CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DIRECTION GENERALE

Par décision de l'assemblée générale Extraordinaire réunie le 30 avril 2014, la Société SergeFerrari Group SAS a été transformée en société anonyme. La composition détaillée du Conseil d'administration figure au paragraphe 14.1 du présent Document de base.

16.1.1 Conseil d'administration (article 14 et suivants des statuts)

La Société est administrée par un conseil d'administration composé de trois (3) membres au moins et de dix-huit (18) membres au plus, sous réserve de la dérogation prévue par la loi en cas de fusion.

En cours de vie sociale, les administrateurs sont nommés, renouvelés ou révoqués par l'assemblée générale ordinaire. Ils sont toujours rééligibles.

La durée des fonctions des administrateurs est de trois (3) ans ; elles prennent fin à l'issue de la réunion de l'assemblée générale ordinaire annuelle appelée à statuer sur les comptes de l'exercice écoulé et tenue dans l'année au cours de laquelle expire leur mandat.

Par exception et pour la première période trois (3) ans, il sera procédé au renouvellement des administrateurs par tiers tous les ans et par tirage au sort pour les deux premières périodes de renouvellement, afin de déterminer l'ordre du renouvellement des administrateurs. Une fois le roulement établi, soit à l'issue de la première période de trois (3) ans, les renouvellements s'effectueront par ancienneté de nomination pour la durée et dans les conditions indiquées au paragraphe ci-avant.

Nul ne peut être nommé administrateur si, ayant dépassé l'âge de soixante-dix (70) ans, sa nomination a pour effet de porter à plus du tiers des membres du conseil le nombre d'administrateurs ayant dépassé cet âge. Lorsque cette limite est dépassée, l'administrateur le plus âgé est réputé démissionnaire d'office.

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

En cas de vacance d'un ou plusieurs sièges d'administrateur et sauf le cas où le nombre des administrateurs est devenu inférieur au minimum légal, le conseil d'administration peut, entre deux assemblées générales, procéder à des nominations à titre provisoire dans les conditions prévues par l'article L. 225-24 du Code de commerce. L'administrateur nommé en remplacement d'un autre exerce ses fonctions pour le temps restant à courir du mandat de son prédécesseur.

Un salarié de la Société ne peut être nommé administrateur que si son contrat de travail correspond à un emploi effectif. Le nombre d'administrateurs liés à la Société par un contrat de travail ne peut dépasser le tiers des administrateurs en fonction.

Un administrateur peut devenir salarié de la Société si son contrat de travail correspond à un emploi effectif et si la Société ne dépasse pas, à la clôture d'un exercice social, les seuil visés à l'article L. 225-21-1 du Code de commerce, soit actuellement un effectif de 250 salariés et un total de bilan de 43 millions d'euros ou un montant hors taxe du chiffre d'affaires de 50 millions d'euros.

Les administrateurs peuvent être ou non actionnaires de la Société.

Organisation du conseil d'administration (article 15.1 des statuts)

Le conseil d'administration élit parmi ses membres un président qui est, à peine de nullité de la nomination, une personne physique. Il détermine sa rémunération et ses éventuels avantages.

Le président est nommé pour une durée qui ne peut excéder celle de son mandat d'administrateur. Il est rééligible. Le conseil peut le révoquer à tout moment.

Nul ne peut être nommé président s'il est âgé de plus de soixante-dix (70) ans. Si le président en fonction vient à dépasser cet âge, il est réputé démissionnaire d'office.

Le conseil peut également désigner un ou deux vice-présidents et un secrétaire qui peut être choisi en dehors des administrateurs et des actionnaires.

En cas d'absence du président, la séance du conseil est présidée par un membre du conseil, désigné à la majorité des voix des membres présents ou représentés.

Censeurs (article 15.2 des statuts)

Un ou deux censeurs, personne physique ou morale, peuvent être désignés par le conseil d'administration pour une durée de six (6) ans renouvelable. Les censeurs remplissent un rôle purement consultatif.

Les censeurs seront invités à participer aux réunions du conseil d'administration et seront convoqués dans le même délai et selon la même forme que les membres du conseil d'administration. Les censeurs pourront participer à toutes les réunions du conseil d'administration et disposeront des mêmes informations que les membres du conseil d'administration. En toute hypothèse, les censeurs ne disposeront pas de droit de vote et, à ce titre, ne participeront pas au vote des décisions du conseil d'administration et leur présence ne sera pas prise en compte dans le calcul du quorum.

Délibérations du conseil d'administration (article 16 des statuts et 2 du règlement intérieur)

Le conseil d'administration se réunit aussi souvent que l'intérêt de la Société (ou de ses filiales) l'exige, sur la convocation de son président ou de trois (3) au moins de ses membres. En outre, le directeur général, ou, lorsque le conseil ne s'est pas réuni depuis plus de deux (2) mois, le tiers au moins de ses membres, peuvent demander au président, qui est lié par cette demande, de convoquer le conseil d'administration sur un ordre du jour déterminé.

Les convocations sont faites par tous moyens et même verbalement, moyennant un préavis de huit (8) jours, sauf cas d'urgence.

La réunion a lieu soit au siège social, soit en tout autre endroit indiqué dans la convocation.

Le conseil ne délibère valablement que si la moitié au moins des administrateurs sont présents. Les administrateurs peuvent se faire représenter aux réunions du conseil dans les conditions légales et réglementaires, mais les administrateurs représentés ne sont pas pris en compte dans le calcul du quorum.

Les décisions sont prises à la majorité des voix des membres présents ou représentés.

En cas de partage, la voix du président de séance est prépondérante.

Il est tenu un registre de présence qui est signé par les administrateurs participant à la séance du conseil tant en leur nom personnel que comme mandataire.

Conformément aux dispositions légales et réglementaires et à l'article 16 des statuts, sont réputés présents pour le calcul du quorum et de la majorité les administrateurs participant à la réunion par des moyens de télécommunication ou par visioconférence.

Les caractéristiques des moyens de télécommunication ou visioconférence utilisés doivent satisfaire à des caractéristiques techniques permettant la transmission de l'image ou au moins de la voix des participants de façon simultanée et continue aux fins d'assurer l'identification des administrateurs et garantissant une participation effective à la réunion du conseil d'administration.

À défaut, les administrateurs concernés ne pourront être réputés présents et, en l'absence de quorum, la réunion du conseil d'administration devra être ajournée.

La participation par moyen de télécommunication ou visioconférence est exclue dans les cas expressément prévus par la loi (à la date d'adoption du Règlement Intérieur, cette exclusion concerne les réunions du conseil

d’administration ayant pour objet de procéder à l’arrêté des comptes annuels, des comptes consolidés et des rapports y relatifs).

En cas de dysfonctionnement du système de télécommunication ou de visioconférence, constaté par le président de séance, le conseil d’administration peut valablement délibérer et/ou se poursuivre avec les seuls membres présents physiquement dès lors que les conditions de quorum sont satisfaites.

La survenance de tout incident technique perturbant le fonctionnement, y compris notamment l’interruption et le rétablissement de la participation par télécommunication ou visioconférence, sera mentionné dans le procès-verbal de la réunion du conseil d’administration.

En outre, deux membres du comité d'entreprise, désignés par le comité d’entreprise, s’il en existe, dans les conditions fixées par la loi, peuvent assister aux réunions du conseil d’administration avec voix consultative.

Les délibérations du conseil d’administration sont constatées dans des procès-verbaux établis conformément aux dispositions légales en vigueur et signés du Président de séance et d'au moins un administrateur. En cas d'empêchement du Président de séance, il est signé par deux administrateurs au moins.

Les copies ou extraits de ces procès-verbaux sont certifiés conformes par le président du conseil d’administration, le directeur général, les directeurs généraux délégués, l'administrateur délégué temporairement dans les fonctions de président ou un fondé de pouvoirs habilité à cet effet.

Pouvoirs du conseil d’administration (article 17 des statuts)

Outre les pouvoirs propres qui lui sont réservés par la loi, 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 générales 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 dépassait cet objet ou qu'il ne pouvait l'ignorer compte tenu des circonstances, étant exclu que la seule publication des statuts suffise à constituer cette preuve.

Le conseil d’administration procède aux contrôles et vérifications qu'il juge opportuns. Le Président ou le directeur général de la Société est tenu de communiquer à chaque administrateur tous les documents et informations nécessaires à l'accomplissement de sa mission.

Le conseil peut conférer à tous mandataires de son choix toutes délégations de pouvoirs dans la limite de ceux qu'il tient de la loi et des présents statuts.

Il peut décider la création de comités chargés d'étudier les questions que lui-même ou son président soumet, pour avis à leur examen.

Le conseil d’administration a seul qualité pour décider ou autoriser l’émission d’obligations simples. Il peut déléguer à 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 le délai d’un an l’émission d’obligations et en arrêter les modalités.

Pouvoirs du Président du Conseil d’administration (article 18 des statuts)

Le Président du conseil d’administration organise et dirige les travaux du conseil d’administration, 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.

Le conseil d’administration réuni le 30 avril 2014 a adapté les termes d’un règlement intérieur précisant les règles de composition et de fonctionnement du conseil.

16.1.2 Direction Générale (article 19 des statuts)

Modalités d'exercice (article 19.1 des statuts)

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 portant le titre de Directeur Général.

Le conseil d'administration choisit entre ces deux modalités d'exercice de la direction générale.

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. Les actionnaires et les tiers sont informés de ce choix dans les conditions prévues par la réglementation en vigueur.

L'option retenue par le conseil d'administration est prise pour une durée de six (6) ans. A l'expiration de ce délai, le conseil 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.

Exercice de la direction générale

Par décision en date du 30 avril 2014, le Conseil d'administration a choisi de ne pas dissocier les fonctions de président et directeur général en nommant Monsieur Sébastien FERRARI, président-directeur général. Ce même conseil a également procédé à la nomination de messieurs Romain FERRARI et Philippe BRUN en tant que directeurs généraux délégués.

Direction générale (article 19.2 des statuts)

Le directeur général est une personne physique choisie parmi les administrateurs ou non.

La durée des fonctions du directeur Général est déterminée par le conseil au moment de la nomination. Cependant, si le directeur général est administrateur, la durée de ses fonctions ne peut excéder celle de son mandat d'administrateur.

Nul ne peut être nommé directeur général s'il est âgé de plus de soixante-dix (70) ans. Lorsque le directeur général atteint la limite d'âge, il est réputé démissionnaire d'office.

Le directeur général est révocable à tout moment par le conseil d'administration. Si la révocation est décidée sans juste motif, elle peut donner lieu à dommages intérêts, sauf lorsque le directeur général assume les fonctions de président du conseil d'administration.

Le directeur général est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la Société. Il exerce ses pouvoirs dans la limite de l'objet social et sous réserve de ceux que la loi attribue expressément aux assemblées générales d'actionnaires 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 dépassait cet objet ou qu'il ne pouvait l'ignorer compte tenu des circonstances, étant exclu que la seule publication des statuts suffise à constituer cette preuve.

Directeurs généraux délégués (article 19.3 des statuts)

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 directeur général délégué.

Le conseil d'administration peut choisir les directeurs généraux délégués parmi les administrateurs ou non et ne peut pas en nommer plus de cinq (5).

La limite d'âge est fixée à soixante-dix (70) ans. Lorsqu'un directeur général délégué atteint la limite d'âge, il est réputé démissionnaire d'office.

Les directeurs généraux délégués sont révocables à tout moment par le conseil d'administration, sur proposition du directeur général. Si la révocation est décidée sans juste motif, elle peut donner lieu à dommages intérêts.

Lorsque le directeur général cesse ou est empêché d'exercer ses fonctions, les directeurs généraux délégués conservent, sauf décision contraire du conseil, leurs fonctions et leurs attributions jusqu'à la nomination du nouveau directeur général.

En accord avec le directeur général, le conseil d'administration détermine l'étendue et la durée des pouvoirs conférés aux directeurs généraux délégués. Les directeurs généraux délégués disposent à l'égard des tiers des mêmes pouvoirs que le directeur général.

16.2 CONTRATS DE SERVICES LIANT LES ADMINISTRATEURS ET / OU DIRIGEANTS ET LA SOCIETE

Il n'existe aucun contrat de services entre l'un ou l'autre des administrateurs, dirigeants ou non, et la Société ou l'une de ses filiales. En revanche, les dirigeants sont indirectement concernés par la convention de management décrite au chapitre 19.1 du présent Document de base.

Les montants perçus par les dirigeants au titre de cette convention figurent au paragraphe 15.1 du présent Document de base.

16.3 COMITES SPECIALISES – GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE

Conformément à la réglementation applicable et aux recommandations MiddleNext, le conseil d'administration du 30 avril 2014 a par ailleurs instauré deux comités spécialisés.

Comité stratégique

Le comité stratégique est composé de 6 membres : MM. Sébastien et Romain FERRARI ainsi que M. Philippe BRUN respectivement PDG et directeurs généraux de la Société, deux administrateurs indépendants, à savoir MM Bertrand CHAMMAS et Bertrand NEUSCHWANDER, ainsi que M. Eric VERIN, président directeur général de CAVOK CONSEIL.

Le comité stratégique a pour mission d'exprimer aux dirigeants et actionnaires ses avis et recommandations sur :

- l'examen des axes stratégiques du Groupe, les informations sur les tendances des marchés, l'évaluation de la recherche, la revue de la concurrence et les perspectives à moyen et à long terme qui en découlent ; la validation du projet d'entreprise à 10 ans,
- l'étude des projets de développement du Groupe notamment en matière de croissance externe et, en particulier, sur les opérations d'acquisition ou de cession de filiales et de participations ou d'autres actifs, d'investissement et d'endettement, pour un montant unitaire supérieur à 10 M€, et
- l'examen des aspects patrimoniaux et actionnariaux du Groupe.

En aucun cas la participation au Comité Stratégique pour ses membres non dirigeants du Groupe Serge Ferrari ne saurait être à l'origine d'une responsabilité directe au indirecte dans la conduite opérationnelle dans les affaires du Groupe, ni la responsabilité de ses participants recherchée au titre des avis et recommandations émis.

Comité d'audit

Les deux administrateurs, nommés membres du comité du comité d'audit sont :

- Madame Karine GAUDIN, présidente du comité d'audit ;
- Madame Victoire GOTTARDI.

Un règlement intérieur du comité d'audit sera adopté au cours de sa première réunion. Le comité d'audit aura comme principales missions :

- d'examiner les états financiers intérimaires et annuels, les budgets et plans prévisionnels et d'en rendre compte au conseil d'administration
- d'examiner l'environnement de contrôle interne du groupe
- d'organiser le processus de désignation des commissaires aux comptes du Groupe et de ses fililaes.

16.4 DECLARATION RELATIVE AU GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE

Dans un souci de transparence et d'information du public, le Groupe a engagé une réflexion d'ensemble relative aux pratiques de gouvernement d'entreprise, notamment dans la perspective de l'admission de ses actions aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

Le Groupe entend se référer au Code de gouvernement d'entreprise des sociétés cotées MiddleNext. Les dispositifs qui pourront, le cas échéant, être mis en place dans ce cadre, seront adaptés à la taille et aux moyens du Groupe.

Recommandations du Code MiddleNext	Adoptée	Sera adoptee (1)	En cours de réflexion	Ne sera pas adoptée
I. Le pouvoir exécutif				
R1 : Cumul contrat de travail et mandat social		X		
R2 : Définition et transparence de la rémunération des dirigeants mandataires sociaux		X		
R3 : Indemnités de départ	X			
R4 : Régime des retraites supplémentaires			X	
R5 : Stock-options et attribution gratuite d'actions		X		
II. Le pouvoir de « surveillance »				
R6 : Mise en place d'un règlement intérieur du Conseil	X			
R7 : Déontologie des membres du Conseil	X			
R8 : Composition du Conseil – Présence des membres indépendants au sein du Conseil	X			
R9 : Choix des administrateurs	X			
R10 : Durée des mandats des membres du Conseil	X			
R11 : Information des membres du Conseil	X			
R12 : Mise en place des Comités	X			
R13 : Réunions du Conseil et des Comités	X			
R14 : Rémunération des administrateurs			X	
R15 : Mise en place d'une évaluation des travaux du Conseil	X			

(1) De manière générale, les recommandations que le Groupe envisage d'adopter dans le tableau ci-dessus seront mises en place dans les 12 mois suivant la date du présent Document de base ou dès lors que le sujet deviendra d'actualité pour la Société (exemple : attribution de stock-options ou actions gratiutes).

16.5 RAPPORT DU PRESIDENT SUR LE CONTROLE INTERNE

A la date du Document de base, ses actions n'étant pas admises aux négociations sur un marché réglementé, la Société n'est pas astreinte à l'obligation d'établir le rapport sur la composition, les conditions de préparation et

d'organisation des travaux du conseil d'administration, ainsi que des procédures de contrôle interne et de gestion des risques mises en place par la Société prévu par les articles L.225-37 et L.225-68 du Code de commerce.

Au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2014, et pour autant que ses actions soient admises aux négociations sur un marché réglementé avant la clôture de cet exercice :

- le président du conseil d'administration de la Société établira, conformément aux dispositions de l'article L.225-37 du Code de commerce, un rapport sur la composition et les conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil d'administration et de ses comités ainsi que des procédures de contrôle interne et de gestion des risques mises en place par la Société. Ce rapport figurera dans le rapport annuel ou le document de référence de la Société ; et
- une fois par an, le président du conseil d'administration invitera les membres à s'exprimer sur le fonctionnement du conseil d'administration et sur la préparation de ses travaux. Cette discussion sera inscrite au procès-verbal de la séance.

Néanmoins, à la date du présent Document de base, la Société dispose d'une organisation et de procédures de contrôle interne concourant à la production d'une information comptable et financière fiable et de qualité :

- le système d'information unifié de type « ERP » assure une couverture fonctionnelle de la quasi-totalité des sites de production (une étude pour étendre cette couverture au dernier site non actuellement couvert étant en cours) et aux sociétés de commercialisation. Une nouvelle solution de CRM est en cours de déploiement, avec pour objectifs essentiels d'accroître l'efficacité commerciale et de soutenir les ambitions de développement du Groupe ;
- le Groupe dispose d'équipes comptables et de controlling chargées de la production de l'information comptable et financière et du contrôle de celle-ci ;
- les indicateurs de pilotage de la performance sont disponibles quotidiennement (livraisons en volumes et reste à livrer), hebdomadairement (plan de charge des équipements industriels, trésorerie, dépassements des échéances clients), mensuellement au niveau Groupe (résultat, BFR, effectifs, dette nette, indices et index prix d'achat) ou trimestriellement (établissement de comptes consolidés, analyses industrielles).

Des interventions de planification, d'audit et de préparation des états financiers des filiales sont réalisés en cours d'année, en amont des clôtures semestrielles et annuelles afin également de fiabiliser les reportings mensuels et les clôtures comptables. Cette fonction d'audit est actuellement assumée par le directeur financier, la responsable de la consolidation et les contrôleurs de gestion Groupe.

La Société a régulièrement recours à des expertises externes dès lors que certaines problématiques comptables, organisationnelles juridiques ou fiscales par exemple requièrent une compétence spécifique portant sur la détermination ou la présentation d'une information financière fiable, pérenne et pertinente. Les états financiers des principales sociétés du Groupe sont établis par ses propres équipes : toutefois, certaines sociétés étrangères de commercialisation sont assistées par des experts locaux pour l'établissement de leurs comptes sociaux.

L'établissement des états financiers consolidés en French GAAP et en référentiel IFRS est réalisé par les équipes internes du Groupe. Un planning détaillé incluant les étapes et les contrôles associés est diffusé aux équipes chargées de l'établissement des comptes annuels.

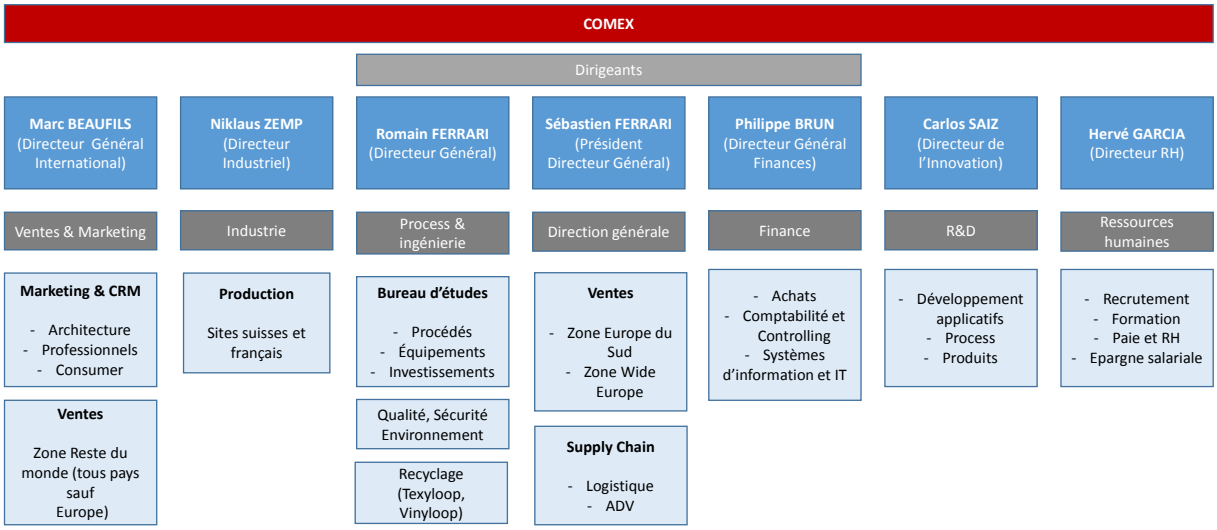
Les principales options de clôture des comptes sociaux (France et étranger) et consolidés sont évoquées et partagées avec les commissaires aux comptes en amont de la clôture annuelle. Une revue limitée de la consolidation semestrielle au 30 juin est également pratiquée par les commissaires aux comptes du Groupe. Les conclusions présentées en réunion de synthèses par les auditeurs sont partagées avec le Président du Groupe, le Directeur Général Finances et les équipes comptables et de controlling. Cette organisation est mise en place au niveau du Groupe, et des filiales françaises et suisses.

17 SALARIES

17.1 RESSOURCES HUMAINES

17.1.1 Organigramme opérationnel au 1er mai 2014

Au 1er mai 2014, l'organigramme opérationnel du Groupe est le suivant :



<u>La politique de ressources humaines du Groupe : un modèle sociétal</u>

Le pôle ressources humaines du Groupe, qui compte 5 personnes, est très attaché à maintenir les valeurs fortes (d'autant plus dans un contexte de forte croissance des effectifs à moyen terme) qui font de Serge Ferrari un exemple de modèle social d'entreprise. Cette politique de ressources humaines se traduit par 4 axes :

<u>Politique de recrutement</u>

L'adéquation de 3 données : le bon profil, au bon poste, au bon moment. La politique de recrutement du Groupe vise non seulement à s'assurer que le futur collaborateur dispose non seulement des compétences attendues, mais également des aptitudes à pouvoir évoluer au sein du Groupe. Afin de rejoindre le Groupe, un collaborateur doit avoir la capacité de :

- Faire bien : adéquation profil/poste, recherche de talents,
- Se sentir bien : travail en équipe, adhésion aux valeurs, épanouissement,
- Faire mieux : réactivité, innovation.

Le turn-over du Groupe est inférieur à 3% en France et inférieur à 5% dans le monde, ce qui permet de mesurer l'efficacité de cette politique de recrutement.

<u>Politique de formation</u>

La politique de formation permet : d'accompagner la stratégie du Groupe, de transmettre le savoir-faire, de développer et d'adapter les compétences des collaborateurs, permettant ainsi d'accroître la réactivité du Groupe et de mettre en place des organisations résilientes.
Les moyens mis en œuvre sont à la hauteur des ambitions du Groupe, avec un budget trois fois supérieur au minimum requis, et une ingénierie de formation innovante (co-financement d'actions de financement par l'Etat et notre organisme collecteur afin de substituer la mise en place de chômage partiel à des actions de formation qualifiante)

<u>Politique de rémunération</u>

Le niveau moyen de rémunération pour un collaborateur en production en France est supérieur à 1,9 fois le SMIC, et cette tendance de rémunération élevée est la même hors de France. Cette politique permet d'attirer de vrais talents, et de satisfaire ainsi la politique de recrutement : capacité à « faire mieux ».

Entre 10% et 25% de la rémunération brute totale est variable y compris pour le personnel non cadre : une prime mensuelle, calculée selon les quantités et qualités produites, répartie entre le personnel concerné. Un élément important qui permet une attention et une motivation particulière à la productivité, l'organisation et la qualité.

Syndicat autonome

Depuis plus de 5 ans, un syndicat autonome (le SSF - Syndicat Salarié Serge Ferrari) a été constitué. Soucieux de la pérennité du modèle social de l'entreprise, ce syndicat très représentatif est l'interlocuteur privilégié du Groupe dans la mise en œuvre d'actions visant à l'anticipation, la réactivité et à l'innovation dans les organisations de travail à mettre en œuvre.

L'efficacité avérée de cette politique

Afin de sonder les effets de cette politique sur ses collaborateurs, le Groupe a récemment fait réaliser une enquête sur le bien-être au travail par un cabinet externe, dont les résultats témoignent de la qualité des relations au sein du Groupe et de la qualité du traitement des collaborateurs. Par exemple, 74% des répondants ont déclaré être satisfait voire très satisfait de leur travail, ce qui a été qualifié de « hors normes » par le cabinet d'études.

17.1.2 Nombre et répartition des effectifs

A la clôture des périodes considérées, l'effectif du Groupe, a évolué comme suit, étant précisé que ces totaux incluent des collaborateurs exclusifs, rémunérées par le biais de structures locales du fait de l'absence d'implantations du Groupe dans certains pays :

Effectifs fin de période	**31 décembre 2013**	**31 décembre 2012**	**31 décembre 2011**
Commerciaux	107	102	96
Production / logistique	379	395	399
Fonctions support	99	110	114
Sous-total	585	607	609
Intérim et autres (1)	0	0	11
Total effectif Groupe	**585**	**607**	**620**

(1) La ligne « Intérim et autres » est lié aux besoins ponctuels d'intérimaires. Les effectifs mentionnés sont en fin de période : en 2012 et 2013, des intérimaires ont travaillé pour le Groupe mais ils n'étaient plus là en fin d'exercice.

Compte tenu de l'accord de modularité du temps de travail signé en novembre 2012 la Société peut davantage faire correspondre ses ressources internes à sa charge de travail et de ce fait, avoir un recours moindre à de l'intérim.

17.2 PARTICIPATIONS ET STOCK-OPTIONS DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

A ce jour, la participation directe des membres du Conseil d'administration dans le capital de la Société se présente comme suit, étant rappelé qu'il n'existe par ailleurs aucune valeur mobilière donnant accès au capital :

Actionnaires	**Nombre d'actions**	**% de capital et de droits de vote**	**Valeurs mobilières donnant accès au capital**
Sebastien FERRARI	658 550	7,59%	-
Romain FERRARI	1 058 850	12,21%	-
Philippe BRUN	8 650	0,10%	-
Victoire GOTTARDI-FERRARI	8 650	0,10%	-
Karine GAUDIN	-	-	-
Bertrand CHAMMAS	-	-	-
Bertrand NEUSCHWANDER	-	-	-

Concernant MM. Sébastien FERRARI et Romain FERRARI, à leur participation directe dans le capital de la Société mentionnées dans le tableau ci-dessus, s'ajoute celle détenue indirectement à travers FERRARI Participations dont ils détiennent respectivement 66,7% et 33,3% du capital et qui elle-même détient le contrôle de la Société à hauteur de 78% (se reporter au paragraphe 18.1 du présent Document de base).

17.3 PARTICIPATION DES SALARIES DANS LE CAPITAL DE LA SOCIETE

Néant à ce jour.

17.4 CONTRATS D'INTERESSEMENT ET DE PARTICIPATION

Les salariés de la société Serge Ferrari SAS bénéficient d'un accord de participation depuis le 16 décembre 2004. Celui-ci a fait l'objet, le 9 avril 2010, d'un avenant en vue d'adapter ses dispositions aux modifications législatives intervenues depuis son instauration. En décembre 2011, deux nouveaux systèmes d'épargne salariale ont été mis en place : un Plan d'Epargne Entreprise et un Plan d'Epargne de Retraite Collectif.

18 PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

18.1 REPARTITION DU CAPITAL ET DES DROITS DE VOTE AU 1er MAI 2014

Le tableau détaillé de l'actionnariat ci-dessous tient compte de la division par 50 du nominal décidée par l'assemblée générale du 30 avril 2014.

Actionnaires	Nombre d'actions	% de capital et de droits de vote
Ferrari Participations (1)	6 765 200	78,00%
Sebastien FERRARI	658 550	7,59%
Romain FERRARI	1 058 850	12,21%
Sous-total concert (2)	8 482 600	97,80%
Serge FERRARI	50	0,00%
Mireille FERRARI	50	0,00%
Victoire GOTTARDI	8 650	0,10%
CM-CIC Investissement	173 450	2,00%
Philippe BRUN	8 650	0,10%
TOTAL	**8 673 450**	**100,00%**

(1) Ferrari Participations est détenue à hauteur respective de 66,70% et 33,30% par MM. Sébastien et Romain FERRARI.

(2) Se reporter au chapitre 18.4 ci-dessous.

18.2 ACTIONNAIRES SIGNIFICATIFS NON REPRESENTES AU CONSEIL D'ADMINISTRATION

L'actionnaire majoritaire Ferrari Participations n'est pas représenté directement mais indirectement à travers MM. Sébastien FERRARI et Romain FERRARI.

18.3 DROITS DE VOTE DES PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

A ce jour, les droits de vote de chaque actionnaire sont égaux au nombre d'actions détenues par chacun d'entre eux. Conformément aux dispositions de la loi Florange parue au JO le 1er avril 2014, il sera instauré un droit de vote double à compter de l'admission à la cote des actions de la Société sur le marché réglementé d'Euronext à Paris, et ce pour toute action détenue sous forme nominative depuis au moins deux ans.

18.4 CONTROLE DE LA SOCIETE

A la date du présent Document de base, Sébastien FERRARI, via la société Ferrari Participations qu'il contrôle, détient le contrôle de la Société et donc du Groupe (se reporter aux paragraphes 17.2 et 18.1 du présent Document de base).

Sébastien FERRARI, la société Ferrari Participations qu'il contrôle et Romain FERRARI ont par ailleurs déclaré agir de concert au sens des dispositions de l'article L.233-10 du Code de commerce.

La Société n'a pas mis en place de mesures en vue de s'assurer que ce contrôle ne soit pas exercé de manière abusive. Il est toutefois à noter la présence d'administrateurs indépendants au sein du conseil d'administration.

Il existe à ce jour, un pacte d'actionnaires qui deviendra caduc au jour de l'admission des actions aux négociations des actions sur le marché Euronext d'Euronext Paris. Ce pacte a été établi entre Sébastien FERRARI, Romain FERRARI, Banque de Vizille (CM-CIC Investissement), et Ferrari Participations.

18.5 ACCORD POUVANT ENTRAINER UN CHANGEMENT DE CONTROLE

Aucun élément particulier de l'acte constitutif, des statuts, d'une charte ou d'un règlement de l'émetteur ne pourrait avoir pour effet de retarder, de différer ou d'empêcher un changement de son contrôle.

18.6 ETAT DES NANTISSEMENTS

18.6.1 Nantissements portants sur des actions de la Société

L'ensemble des titres de la Société détenus par Ferrari Participations dans la Société (soit 78% du capital représenté par 6 765 200 actions après division du nominal par 50) sont nantis, au profit des établissements bancaires suivants : CIC, BNP Paribas, LCL Crédit Lyonnais, BP LL, Société Générale, Caisse d'Epargne Rhône Alpes, en contrepartie d'emprunts bancaires.

Nom de l'actionnaire inscrit au nominatif pur	Bénéficiaires	Date de départ du nantissement	Date d'échéance du nantissement	Conditions de levées du nantisseent	Nombre d'actions nanties de l'émetteur	% du capital nanti de l'émetteur
Ferrari Participations	**Pool bancaire composé de :** CIC-Lyonnaise de banque BNP Paribas Crédit Lyonais Banque populaire Loire et Lyonais Société générale Caisse d'Epargne Rhône-Alpes *(au prorata de leurs engagemets)*	21-déc-11	21-déc-18	Remboursement intégral de l'emprunt (Solde au 31/3/2014: 4,3 M€)	6 675 200 actions	78% du capital

La Société a obtenu du pool bancaire bénéficiaire du nantissement, une levée de celui-ci sous condition suspensive de la réalisation de l'introduction en bourse de la Société. Ainsi, au jour de début de négociation des actions de la Société sur Euronext, aucun nantissement d'actions ne subsistera.

18.6.2 Nantissements d'actifs de la Société

A la date du présent Document de base, les nantissements suivants ont été accordés au profit d'établissements bancaires, dans le cadre des emprunts contractés par la Société :

- ✓ 11 270 actions de la société Serge Ferrari SAS (27% du capital), et
- ✓ 27 198 actions de la société Précontraint SAS (65 % du capital), société aujourd'hui absorbée par Serge Ferrari SAS.

Suite à la fusion entre Serge Ferrari SAS et Précontraint SAS, seul demeure le nantissement portant sur les 27% du capital de Serge Ferrari SAS.

Se reporter au tableau des chiffres-clés figurant au chapitre 7.2 du présent Document de base.

Par ailleurs, il n'existe pas d'autre nantissement autre que celui mentionné ci-dessus.

19 OPERATIONS AVEC LES APPARENTES

19.1 CONVENTIONS SIGNIFICATIVES CONCLUES AVEC DES APPARENTES

19.1.1 Convention entre des sociétés du Groupe et un de ses actionnaires

Convention de prestations de services entre Ferrari Participations et le Groupe

Ferrari Participations, en sa qualité de holding, a pour rôle de mettre en œuvre une politique commune globale et cohérente au sein du Groupe et de définir les priorités stratégiques et les axes de développement du Groupe. A ce titre, une convention entrée en vigueur le 1er janvier 2012, a été conclue entre la holding Ferrari Participations et les filiales (et sous-filiales) opérationnelles du Groupe.

Les filiales et sous-filiales concernées sont les suivantes : Serge Ferrari SAS, Texyloop, Ferfil, CI2M, Serge Ferrari Tersuisse, Serge Ferrari AG, Serge Ferrari Asia Pacific, Serge Ferrari North America et Serge Ferrari Japan.
Les seules filiales non concernées sont Vinyloop (détenue qu'à 40%, joint-venture avec Solvay), Serge Ferrari Brasil (filiale créée en 2012) et Ferrari Americo Latina (société sans activité depuis 2011).

Ces prestations font l'objet d'une rémunération sur la base d'un montant prévisionnel annuel réglé trimestriellement, avec une régularisation en début d'exercice suivant. Ce montant correspond à une refacturation des coûts complets majorés d'une marge.

Au titre de l'exercice 2013, le montant facturé de ces prestations par Ferrari Participations à l'ensemble des sociétés du Groupe s'est élevé à 1 393 K€.

Ces prestations regroupent les services détaillés ci-dessous :

- Conseil en stratégie et développement des sociétés bénéficiaires (les filiales opérationnelles) ;
- Conseil en matière financière et de gestion de trésorerie ;
- Assistance en matière d'administration fiscale et de gestion des assurances ;
- Assistance en matière de ressources humaines ;
- Conseil en développement commercial ;
- Conseil en matière de développement industriel et qualité ;
- Conseil en recherche et développement ;
- Conseil en matière de développement durable et environnement.

Cette convention est renouvelable annuellement par tacite reconduction.

Convention de gestion centralisée de trésorerie de groupe

Une convention de gestion centralisée de trésorerie entre les Sociétés FERRARI PARTICIPATIONS, SergeFerrari Group, Serge FERRARI SAS, PRECONTRAINT FERRARI, TEXYLOOP, et CI2M est entrée en vigueur le 1er janvier 2012, en remplacement d'une convention préexistante signée en 2007.

Au titre de cette convention, l'entité Serge FERRARI SAS assure la fonction de société centralisatrice.

Au 31 décembre 2013, le solde cumulé des comptes cash pooling » et comptes courants ouverts au nom de la Société SergeFerrari Group dans les livres de la Société Serge Ferrari SAS était de : 5.221.080 euros (5.851.942,53 euros au titre du Cash Pooling).

Les intérêts de l'année (cash pooling et compte courant) ont représenté pour SergeFerrari Group en provenance ou direction de Serge Ferrari SAS les montants suivants :

Produits : 167.886,63 euros
Charges : 88.480,82 euros

19.1.2 Conventions liant directement ou indirectement la Société et l'un de ses mandataires sociaux

En dehors des locaux dont le Groupe est propriétaire, les principaux locaux des sociétés du Groupe sont loués à des SCI détenues par la société Ferrimmo, société-sœur de la Société.

Ainsi, il existe des conventions de location (baux commerciaux classiques 3/6/9) entre les entités françaises du Groupe et des sociétés immobilières contrôlées par Ferrimmo, filiale à 100% de Ferrari Participations, actionnaire majoritaire de la Société et dont le capital est détenue à 66,70% par Sébastien FERRARI et à 33,30% par Romain FERRARI

Le montant total correspondant aux loyers payés par le Groupe en 2013 s'élève à environ 2,7 M€. Ce montant se décompose de manière suivante :

- SCI Immobilière Ferrari : 1 372 K€
- SCI La Roche : 931 K€
- SCI Clomeca : 215 K€
- SCI SRF : 170 K€
- SCI SETIMM : 28 K€.

Au regard de la situation de conflit d'intérêt potentiel que présente pour MM. Sébastien et Romain Ferrari, la conclusion de telles conventions, il a été demandé à un professionnel indépendant de se prononcer sur la conformité des loyers payés par le groupe aux SCI contrpolées par le groupe familial Ferrai par rapport aux prix de marché.

Le tiers concernés, à savoir le cabinet Galtier Expertises Immobilières et Financières, a conclu à une estimation de la valeur locative des différents sites concernées par ces location de 2,7 M€ HT par an.

19.2 RAPPORTS DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES ETABLIS AU TITRE DE L'EXERCICE CLOS LE 31 DECEMBRE 2013

Aux associés,

En notre qualité de commissaires aux comptes de votre société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions réglementées.

Il nous appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles des conventions dont nous avons été avisés ou que nous aurions découvertes à l'occasion de notre mission, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé ni à rechercher l'existence d'autres conventions. Il vous appartient d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relative à cette mission.

Conventions soumises à l'approbation de l'assemblée générale
Nous vous informons qu'il ne nous a été donné avis d'aucune convention intervenue au cours de l'exercice écoulé à soumettre à l'approbation de l'assemblée générale, en application des dispositions de l'article L.227-10 du code de commerce.

Fait à Lyon et Villeurbanne, le 10 avril 2014.

Les Commissaires aux comptes

MAZARS
Pierre BELUZE

Martine CHABERT

20 INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DE L'EMETTEUR

20.1 COMPTES CONSOLIDES ETABLIS EN NORMES IFRS POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2013, 2012 et 2011

État de la situation financière

Bilan actif - En milliers d'euros	Note	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011	01/01/2011
Ecarts d'acquisition	5	202	257	281	269
Immobilisations incorporelles	6	4 706	4 127	3 103	1 130
Immobilisations corporelles	7	27 592	30 855	34 697	34 427
Titres mis en équivalence	8	133	20	608	1 738
Autres actifs financiers	9	2 888	3 114	2 498	740
Impôts différés actifs	10	1 483	1 567	1 620	2 007
Total Actifs non-courants		**37 003**	**39 939**	**42 806**	**40 310**
Stocks et en-cours	11	35 498	33 804	37 566	36 265
Clients et comptes rattachés	12	23 913	25 764	31 060	33 646
Créances d'impôt	13	1 471	2 453	1 885	-
Autres actifs courants	14	9 165	10 237	6 639	7 843
Trésorerie et équivalents de trésorerie	15	7 993	13 856	12 280	6 340
Total Actifs courants		**78 040**	**86 113**	**89 430**	**84 093**
Total Actif		**115 044**	**126 052**	**132 235**	**124 403**

Bilan passif - En milliers d'euros	Note	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011	01/01/2011
Capital	16	3 469	3 469	3 469	3 469
Primes liées au capital	16	3 055	3 055	2 743	2 433
Réserves consolidées et autres réserves	16	40 771	39 037	38 485	38 083
Résultat de l'exercice	16	3 825	904	1 329	1 749
Total Capitaux propres, part du groupe	16	**51 120**	**46 465**	**46 026**	**45 734**
Participations ne donnant pas le contrôle	16	33	(166)	(148)	(159)
Total Intérêts minoritaires	16	**33**	**(166)**	**(148)**	**(159)**
Total des capitaux propres		**51 153**	**46 299**	**45 878**	**45 575**
Emprunts et dettes financières	17	15 662	13 489	19 054	25 378
Provisions pour retraite et engagements assimilés	18	3 225	4 934	3 879	3 381
Impôts différés passifs	10	872	922	831	386
Total Passifs non courants		**19 759**	**19 343**	**23 763**	**29 145**
Emprunts et concours bancaires (part à moins d'un an)	17	20 034	35 306	38 146	22 233
Provisions (part à moins d'un an)	19	803	970	887	1 087
Fournisseurs		11 651	10 778	13 821	16 825
Dettes d'impôt	13	169	8	8	218
Autres passifs courants	20	11 476	13 346	9 731	9 321
Total Passifs courants		**44 132**	**60 409**	**62 594**	**49 684**
Total des passifs		**63 890**	**79 753**	**86 357**	**78 828**
Total Passif		**115 044**	**126 052**	**132 235**	**124 403**

Etat du résultat net consolidé

Etat du résultat net consolidé - En milliers d'euros	Note	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
Chiffre d'affaires	**21**	**139 592**	**139 388**	**155 574**
Achats consommés		(53 592)	(54 975)	(69 773)
Variation des stocks d'en-cours et produits finis		974	(6 817)	546
Charges externes	22	(32 009)	(31 493)	(33 385)
Charges de personnel	23	(38 019)	(37 868)	(40 663)
Impôts et taxes		(2 307)	(1 627)	(2 242)
Dotation aux amortissements	24	(7 214)	(7 447)	(7 395)
Dotation nettes aux dépréciations et provisions	25	(68)	1 295	154
Autres produits et charges courants	26	1 602	2 802	3 442
Résultat opérationnel courant		**8 959**	**3 259**	**6 257**
Autres produits et charges opérationnels		(1)	(1)	(0)
Résultat opérationnel		**8 959**	**3 258**	**6 257**
Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie	27	47	(5)	5
Coût de l'endettement financier brut	27	(877)	(1 031)	(1 429)
Coût de l'endettement financier net		**(830)**	**(1 035)**	**(1 425)**
Autres produits et charges financiers	27	(888)	(184)	(1 408)
Résultat avant impôt		**7 240**	**2 039**	**3 425**
Impôts sur les bénéfices	28	(2 337)	(578)	(949)
Résultat après impôt		**4 903**	**1 461**	**2 476**
Quote-part dans le résultat des sociétés mises en équivalence	8	(1 087)	(588)	(1 130)
Résultat net total		**3 817**	**873**	**1 346**
Part du groupe		3 826	905	1 328
Part des minoritaires		(9)	(32)	17
Résultat net par action (euros)	2.26	22	5	8
Résultat net dilué par action (euros)	2.26	22	5	8

Etat du résultat global

Etat du résultat global - En milliers d'euros	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
Résultat net de l'ensemble consolidé	**3 817**	**873**	**1 346**
Autres éléments du résultat global :			
Ecarts actuariels liés aux engagements de retraite	1 760	-967	-407
Effets d'impôts	-298	144	74
Sous-total des éléments non recyclables en résultat	***1 463***	***-823***	***-333***
Ecarts de conversion	-431	220	811
Effets d'impôts	-	-	-
Sous-total des éléments recyclables en résultat	***-431***	***220***	***811***
Total des autres éléments du résultat global nets d'impôts	**1 032**	**-603**	**478**
Résultat global	**4 848**	**270**	**1 824**
Part du Groupe	4 857	302	1 806
Part des minoritaires	(9)	(32)	17

État des variations des capitaux propres

En milliers d'euros	Capital	Réserves liées au capital	Réserves et résultat consolidés	Autres éléments du résultat global	Total part Groupe	Mino-ritaires	Total
Capitaux propres au 01/01/2011	**3 469**	**2 433**	**38 988**	**844**	**45 734**	**-159**	**45 575**
Résultat net de la période			1 328		1 328	17	1 345
Autre éléments du résultat global				484	484	-6	478
Total du résultat global de la période	**0**	**0**	**1 328**	**484**	**1 813**	**11**	**1 824**
Opérations sur capital					0		0
Affectation du résultat N-1		310	-1 889		-1 579		-1 579
Variation de périmètre					0		0
Autres mouvements			59		59		59
Total des opérations réalisées avec les actionnaires	**0**	**310**	**-1 830**	**0**	**-1 520**	**0**	**-1 520**
Capitaux propres au 31/12/2011	**3 469**	**2 743**	**38 486**	**1 328**	**46 027**	**-148**	**45 879**
Résultat net de la période			905		905	-32	873
Autre éléments du résultat global				-617	-617	14	-603
Total du résultat global de la période	**0**	**0**	**905**	**-617**	**288**	**-18**	**270**
Opérations sur capital					0		0
Affectation du résultat N-1		312	-312		0		0
Variation de périmètre					0		0
Autres mouvements			150		150		150
Total des opérations réalisées avec les actionnaires	**0**	**312**	**-162**	**0**	**150**	**0**	**150**
Capitaux propres au 31/12/2012	**3 469**	**3 055**	**39 229**	**711**	**46 464**	**-166**	**46 299**
Résultat net de la période			3 826		3 826	-9	3 817
Autre éléments du résultat global				1 032	1032		1032
Total du résultat global de la période	**0**	**0**	**3 826**	**1 032**	**4 857**	**-9**	**4 848**
Opérations sur capital					0		0
Distributions de l'entreprise consolidante					0		0
Variation de périmètre					0		0
Autres mouvements			-201		-201	207	6
Total des opérations réalisées avec les actionnaires	**0**	**0**	**-201**	**0**	**-201**	**207**	**6**
Capitaux propres au 31/12/2013	**3 469**	**3 055**	**42 854**	**1 743**	**51 121**	**33**	**51 153**

Tableau des flux de trésorerie

En milliers d'euros	2013	2012	2011
Résultat net total consolidé	3 817	873	1 346
Résultat net consolidé des activités abandonnées ou en cours de cession	-	-	-
Résultat net consolidé des activités poursuivies	3 817	873	1 346
Élimination du résultat des sociétés mises en équivalence	1 087	588	1 130
Dotations aux amortissements et provisions	7 282	6 151	7 241
Profits et pertes de juste valeur	-96	232	98
Élimination des résultats de cession	1	15	-34
Élimination des produits de dividendes	-21	-	-
Autres produits et charges sans incidence trésorerie	-443	-194	349
Capacité d'autofinancement après coût de l'endettement financier net et impôt	11 627	7 665	10 130
Coût de l'endettement financier net	877	1 031	1 429
Charge d'impôt	2 337	578	949
Capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement financier net et impôt	14 841	9 274	12 509
Variation du BFR lié à l'activité	3 318	3 756	1 416
Dont variation des créances clients	*1 638*	*5 098*	*2 150*
Dont variation des stocks	*-1 711*	*5 247*	*-1 147*
Dont variation des dettes fournisseurs	*872*	*-3 043*	*-3 004*
Dont variarion autres créances et autres dettes	*2 519*	*-3 545*	*3 417*
Impôts versés	-1 438	-912	-2 156
Flux de trésorerie d'exploitation générés par les activités abandonnées	-	-	-
Flux net de trésorerie généré par l'activité	**16 722**	**12 118**	**11 769**
Acquisition de titres consolidés net de la trésorerie	-	-	-
Acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles	-6 003	-3 983	-9 694
Acquisition d'actifs financiers	225	-616	-1 758
Variation des prêts et avances consentis			
Cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	534	16	590
Cession d'actifs financiers	-	-	-
Dividendes reçus	21	-	-
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement des activités abandonnées	-	-	-
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissements	**-5 223**	**-4 583**	**-10 862**
Émission d'emprunts	6 000	396	3 458
Remboursement d'emprunts	-8 576	-8 282	-9 074
Intérêts financiers nets versés	-889	-1 181	-1 287
Dividendes versés aux actionnaires du Groupe	-	-	-1 578
Dividendes versés aux intérêts ne conférant pas le contrôle	-	-	-
Factor	771	-2 549	10 902
Autres flux liés aux opérations de financement	-3 318	3 563	-1 803
Flux de trésorerie liés aux opérations de financement des activités abandonnées	-	-	-
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	**-6 012**	**-8 053**	**618**
Incidence de la variation des taux de change	-55	63	112
Incidence de la variation des taux de change des activités abandonnées	-	-	-
Variation de la trésorerie nette	**5 432**	**-454**	**1 636**
Trésorerie active d'ouverture	13 856	12 280	6 340
Concours bancaires courants d'ouverture	-15 036	-13 007	-8 703
Trésorerie nette d'ouverture	-1 181	-727	-2 363
Trésorerie active de clôture	7 993	13 856	12 280
Concours bancaires courants de clôture	-3 742	-15 036	-13 007
Trésorerie nette de clôture	4 251	-1 181	-727
Variation de trésorerie des activités abandonnées	-	-	-
Variation de la trésorerie nette	**5 432**	**-454**	**1 636**

Notes aux états financiers consolidés

Note 1 - Présentation du groupe

1.1 Identification de l'émetteur

La société SergeFerrari Group est une société anonyme domiciliée en France.
Le groupe Serge Ferrari conçoit, fabrique et distribue des matériaux composites souples.

Des états financiers consolidés pour les exercices 2011, 2012 et 2013, établis pour les besoins du document de base en vue de l'admission des titres à la cote d'Euronext, ont été arrêtés par le Président le 10 avril 2014.
Ces états financiers ont fait l'objet d'un rapport d'audit de la part des commissaires aux comptes en date du 11 avril 2014.
Dans le cadre de l'instruction du document de base par les services de l'Autorités des marchés financiers, il a été demandé à la société de procéder à une modification dans la présentation du tableau des flux de trésorerie consolidé et à l'ajout d'informations dans les notes annexes figurant dans les comptes mentionnés ci-dessus. Le bilan actif et passif et le compte de résultat n'ont pas été modifiés.
De nouveaux états financiers consolidés pour les exercices 2011, 2012 et 2013, intégrant ces demandes ont été établis et arrêtés par le conseil d'administration en date du 16 mai 2014, qui en a autorisé la publication.

Ils reflètent la situation comptable de la Société et de ses filiales, ainsi que les intérêts du Groupe dans les entreprises associées.
Les états financiers sont présentés en milliers d'euros sauf mention contraire. Les montants sont arrondis au millier d'euros le plus proche.
Pour l'ensemble des structures, les comptes retenus pour la consolidation sont les comptes annuels au 31 décembre 2013, 2012 et 2011.

1.2 Faits significatifs des exercices présentés

Au cours de l'exercice 2011, la dénomination de la société tête de groupe a été modifiée, de « Ferrari Participations » en « SergeFerrari Group ».
Par ailleurs, l'organisation de l'actionnariat de SergeFerrari Group a été modifiée en fin d'exercice 2011, suite à l'apport de 78% des titres détenus par l'actionnariat familial à une holding créée à cet effet et dénommée « Ferrari Participations » (newco). Cette société holding détient le contrôle du groupe Serge Ferrari, aux côtés des actionnaires individuels, Sébastien Ferrari et Romain Ferrari qui détiennent ensemble 20% du capital et de CM-CIC Capital Finance qui détient 2%. Depuis cette date, le groupe Serge Ferrari est consolidé dans les comptes du groupe Ferrari Participations, qui publie les comptes consolidés du groupe établis selon les normes et principes comptables français.

Depuis l'exercice 2011, SergeFerrari Group établit ses comptes consolidés selon les normes et principes comptables français dans le cadre du droit d'information des actionnaires financiers, et de l'établissement du certificat des ratios (la dette consolidée portée par SergeFerrari Group est subordonnée au respect de covenants). Ces comptes ne sont pas établis dans le cadre d'une consolidation légale et ne sont pas publiés : ils sont présentés au cours de l'Assemblée Générale annuelle.
Il n'y a pas d'évènements significatifs sur les exercices 2012 et 2013.

1.3 Événements postérieurs à la clôture

Les évènements post clôture sont présentés tels qu'ils étaient identifiés à la date où chacun des comptes consolidés ont été établis.
Evènements post clôture 2013 :

- Un projet de traité de fusion a été signé le 18 mars 2014 entre les sociétés Serge Ferrari SAS et Précontraint Ferrari (deux filiales consolidées par intégration globale au 31 décembre 2013 : la fusion sera sans impact sur les comptes consolidés de SergeFerrari Group). Ce projet sera inscrit à l'ordre du jour des assemblées générales du 30 avril 2014.
- Après avoir constaté en 2013, l'amélioration de ses indicateurs de performance opérationnelle sous l'effet des actions entreprises en 2011 et 2012, le Groupe a souhaité intensifier la prochaine étape de son développement. A cet effet, le Groupe a souhaité se doter au préalable de ressources financières long terme et a décidé d'initier un processus d'admission de son titre aux négociations sur le marché règlementé d'Euronext Paris.

Note 2 - Principes comptables et financiers

Les principales méthodes comptables appliquées pour la préparation des états financiers consolidés sont exposées ci-après. Elles ont été appliquées de façon permanente à tous les exercices présentés.

2.1 Base de préparation

Les états financiers consolidés ont été préparés conformément :

- aux normes IFRS telles qu'adoptées par l'Union européenne. Ce référentiel est disponible sur le site internet de la Commission européenne :

  http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/ias_fr.htm#adopted-commission ;
- aux normes IFRS telles que publiées par l'IASB.

Ils ont été établis principalement selon la convention du coût historique, à l'exception des avantages du personnel, des emprunts et dettes financières et des instruments financiers dérivés évalués en juste valeur.

2.2 Modalités de première application des IFRS

Les comptes consolidés du groupe sont établis en normes IFRS depuis le 1er janvier 2013. Les exercices 2011 et 2012 ont été retraités conformément au nouveau référentiel.

En application du règlement européen n° 1606/2002 du 19 juillet 2002, les comptes consolidés des exercices 2013, 2012 et 2011 de SergeFerrari Group, arrêtés par le Président, sont établis en application des principes comptables IFRS tels qu'adoptés par l'Union Européenne en vigueur au 31 décembre 2013 et ceci pour toutes les périodes présentées. Ils sont également conformes aux normes et interprétations adoptées par l'IASB à la même date.

Pour l'établissement de son bilan d'ouverture, SergeFerrari Group s'est conformé aux dispositions de la norme IFRS 1 « Première adoption du référentiel IFRS » qui traite de la première adoption des normes internationales et des exceptions au principe d'application rétrospective de l'ensemble des normes IFRS.

La date de transition adoptée par la Société est le 1er janvier 2011.

Les options de première application des normes IFRS sont décrites ci-après :

- Concernant IAS 19 Révisée « Avantages au personnel », il a été décidé de comptabiliser en capitaux propres tous les écarts actuariels cumulés à la date de transition aux IFRS,
- L'option de réévaluation des immobilisations corporelles à leur juste valeur n'a pas été retenue à la date de transition,
- les regroupements d'entreprises antérieurs à la date de transition n'ont pas été retraités,
- les dispositions des normes IAS 32 et IAS 39 relatives aux instruments financiers ont été appliquées par le Groupe à compter du 1er janvier 2011.

2.3 Evolutions normatives

2.3.1 Normes et interprétations adoptées par l'Union Européenne et applicables par anticipation

Le Groupe a décidé de ne pas appliquer par anticipation les textes suivants qui seront d'application obligatoire à compter du 1er janvier 2014, sous réserve de leur adoption définitive par l'Union Européenne :

- Amendements à IAS 32 « Compensation des actifs financiers et des passifs financiers »,
- Normes IFRS 10 « États financiers consolidés », IFRS 11 « Partenariats », IFRS 12 « Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités », IAS 27R « Etats financiers individuels », IAS 28R « Participations dans des entreprises associées et des co-entreprises »,
- Amendements sur les dispositions transitoires des normes IFRS 10, 11 et 12,
- Amendements des normes IFRS 10, 12 et IAS 27 concernant les entités d'investissements,
- Amendements de la norme IAS 36 relatifs au montant recouvrable des actifs non financiers,
- Annual improvements cycle 2010-2012 et 2011-2013,
- IFRIC 21 « Taxes (levies) ».

Les normes, interprétations et amendements aux normes susmentionnés n'auront pas d'incidence significative sur les états financiers consolidés.

2.3.2 Normes, amendements et interprétations publiées par l'IASB mais non encore adoptées par l'Union européenne

Le Groupe n'applique pas les normes et interprétations publiées par l'IASB mais non encore adoptées par l'Union européenne au 31 décembre 2013. Il s'agit principalement de :

- IFRS 9 *« Instruments financiers »* qui vise à remplacer l'ancienne norme IAS 39 *« Instruments financiers : comptabilisation et évaluation »*. La date d'application de cette norme est prévue au 1er janvier 2015, sous réserve de son adoption par l'Union européenne,
- Amendements IAS 19 « contributions des employés ».

Le Groupe estime que ces textes ne devraient pas avoir un impact significatif sur ses résultats et sa situation financière.

2.3.3 Format des états financiers

Concernant la présentation des états financiers consolidés, SergeFerrari Group applique la recommandation de l'Autorité des Normes Comptables (ANC) N°2013-R.03 en date du 7 novembre 2013 relative au format des comptes consolidés des entreprises établis selon les normes comptables internationales.

2.4 Méthodes de consolidation

La société SergeFerrari Group est l'entreprise consolidante.

Les comptes des entreprises placées sous le contrôle exclusif de SergeFerrari Group sont consolidés par intégration globale. Le contrôle est présumé exister lorsque la société-mère détient, directement ou indirectement par l'intermédiaire de filiales, plus de la moitié des droits de vote d'une entité, sauf si dans des circonstances exceptionnelles, il peut être clairement démontré que cette détention ne permet pas le contrôle.

Le contrôle existe également lorsque la société mère détenant la moitié ou moins de la moitié des droits de vote d'une entité, dispose :

- du pouvoir sur plus de la moitié des droits de vote en vertu d'un accord avec d'autres investisseurs ;
- du pouvoir de diriger les politiques financières et opérationnelles de l'entité en vertu d'un texte réglementaire ou d'un contrat ;
- du pouvoir de nommer ou de révoquer la majorité des membres du Conseil d'administration ou de l'organe de direction équivalent, si le contrôle de l'entité est exercé par ce Conseil ou cet organe ; ou
- du pouvoir de réunir la majorité des droits de vote dans les réunions du Conseil d'administration ou de l'organe de direction équivalent, si le contrôle de l'entité est exercé par ce Conseil ou cet organe.

Les participations dans les entreprises sur lesquelles le Groupe exerce une influence notable (entreprises associées) sont évaluées selon la méthode de la mise en équivalence. A l'exception de Vinyloop, SergeFerrari Group n'exerce d'influence notable ou de contrôle conjoint sur aucune autre entreprise.
Les transactions intra-groupes, les soldes et les profits latents sur les opérations entre sociétés du Groupe sont éliminés.
Les comptes des sociétés consolidées sont tous arrêtés au 31 décembre. Ils sont le cas échéant retraités afin d'assurer l'homogénéité des règles de comptabilisation et d'évaluation appliquées par le Groupe.
Le périmètre de consolidation est présenté en note 3.

2.5 Conversion des états financiers

2.5.1 Monnaie fonctionnelle et monnaie de présentation des états financiers

Les éléments inclus dans les états financiers de chacune des entités du Groupe sont évalués en utilisant la monnaie du principal environnement économique dans lequel l'entité exerce ses activités (« monnaie fonctionnelle »).
Les états financiers consolidés sont présentés en euros, monnaie fonctionnelle et de présentation de la société mère SergeFerrari Group.

2.5.2 Conversion des comptes des filiales étrangères

Les filiales ont pour monnaie fonctionnelle leur monnaie locale, dans laquelle est libellé l'essentiel de leurs transactions. Les comptes de toutes les entités du Groupe dont la monnaie fonctionnelle est différente de la monnaie de présentation sont convertis en euros selon les modalités suivantes :

- les éléments d'actifs et de passifs sont convertis au taux de change de clôture,
- les produits, les charges et les flux de trésorerie sont convertis au taux de change moyen de l'exercice,
- toutes les différences de conversion en résultant sont comptabilisées en Autres éléments du résultat global, puis reclassées en résultat à la date de cession de ces investissements.

L'écart d'acquisition et les ajustements de juste valeur découlant de l'acquisition d'une activité à l'étranger sont traités comme des actifs et des passifs de l'activité à l'étranger et convertis au cours de clôture.

Le Groupe ne consolide aucune entité exerçant ses activités dans une économie hyper-inflationniste.

Les taux utilisés pour la conversion des monnaies étrangères sont présentés ci-dessous.

1 €uro équivaut à		Taux moyen		
		Exercice 2013	Exercice 2012	Exercice 2011
Franc suisse	CHF	1.2310	1.2053	1.234
Peso chilien	CLP	724.6118	626.0745	680.2947
Yen	JPY	129.6688	102.614	111.0211
Dollar US	USD	1.3282	1.2856	1.3917
Real Bresilien	BRL	3.2133	2.5097	2.3259

1 €uro équivaut à		Taux de clôture			
		31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011	01/01/2011
Franc suisse	CHF	1.2276	1.2072	1.2156	1.2504
Peso chilien	CLP	722.9196	631.654	671.88	622.2775
Yen	JPY	144.7200	113.61	104	108.65
Dollar US	USD	1.3791	1.3194	1.2939	1.3362
Real Bresilien	BRL	3.2466	2.7036	2.4159	-

2.5.3 Conversion des transactions en devises

Les transactions en monnaies étrangères sont converties dans la monnaie fonctionnelle au cours de change du jour de l'opération. Les gains et les pertes de change résultant du règlement de ces transactions et ceux découlant de la conversion au cours de change de clôture des actifs et des passifs monétaires libellés en monnaies étrangères sont comptabilisés en résultat, sauf lorsqu'ils sont imputés directement en capitaux propres, soit au titre de couvertures éligibles de flux de trésorerie.

2.6 Estimations et jugements comptables déterminants

La préparation des états financiers implique de procéder à des estimations et de retenir des hypothèses concernant l'évaluation de certains actifs et passifs inscrits au bilan consolidé, ainsi que certains éléments du compte de résultat. La Direction est également amenée à exercer son jugement lors de l'application des méthodes comptables du Groupe.

Ces estimations et jugements, continuellement mis à jour, sont fondés d'une part sur les informations historiques et d'autre part sur l'anticipation d'événements futurs jugés raisonnables au vu des circonstances. Compte tenu de la part d'incertitude relative à la réalisation des hypothèses concernant le futur, les estimations comptables qui en découlent peuvent différer des résultats effectifs se révélant ultérieurement.

2.6.1 Estimations et hypothèses comptables déterminantes

Les hypothèses et estimations susceptibles d'entraîner un ajustement significatif de la valeur comptable des actifs et des passifs au cours de la période suivante concernent principalement :

- Frais de développement : Les frais de développement répondant aux critères permettant leur capitalisation sont inscrits en immobilisations incorporelles et amortis sur leurs durée d'utilisation estimée. Le groupe apprécie notamment ces critères au regard des prévisions d'activité et de profitabilité des projets correspondants.
- Immobilisations : Les durées d'amortissement des immobilisations,
- Impôts différés actif : Les impôts différés actifs résultent des déficits fiscaux reportables et des différences temporelles déductibles entre les valeurs comptables et fiscales des actifs et des passifs comptabilisés. Le caractère recouvrable de ces actifs est apprécié sur la base des données prévisionnelles.
- l'évaluation des valeurs nette de réalisation des stocks d'en-cours et de produits finis (Cf. notes 2.17 et 11) ;
- l'évaluation des engagements de retraite et des autres avantages à long terme. En effet, les engagements de retraite et autres avantages à long terme sont estimés sur des bases statistiques et actuarielles.

2.7 Regroupements d'entreprises

Le Groupe applique la norme IFRS 3 révisée à l'achat d'actifs et la reprise de passifs constituant une entreprise. L'acquisition d'actifs ou de groupes d'actifs ne constituant pas une entreprise est comptabilisée selon les normes applicables à ces actifs (IAS 38, IAS 16, IAS 39).

Le Groupe comptabilise tout regroupement d'entreprise selon la méthode de l'acquisition qui consiste :

- à évaluer et à comptabiliser à la juste valeur à la date d'acquisition les actifs identifiables acquis, les passifs repris et toute participation ne donnant pas le contrôle dans l'entreprise acquise (intérêts minoritaires). Le Groupe identifie et affecte ces éléments sur la base des dispositions contractuelles, des conditions économiques et de ses politiques comptables et de gestion ;
- à évaluer et à comptabiliser à la date d'acquisition la différence dénommée « écart d'acquisition » ou « goodwill » entre :
    - d'une part, le prix d'acquisition de l'entreprise acquise auquel est ajouté le montant des intérêts minoritaires dans l'acquise,
    - d'autre part, le solde net des actifs identifiables acquis et des passifs repris.

La date de l'acquisition est la date à laquelle le Groupe obtient effectivement le contrôle de l'entreprise acquise.

Le prix d'acquisition de l'entreprise acquise correspond à la juste valeur, à la date d'acquisition, des éléments de rémunération remis au vendeur en échange du contrôle de l'acquise, en excluant tout élément qui rémunère une transaction distincte de la prise de contrôle.

Dans le cas où la comptabilisation initiale ne peut être déterminée que provisoirement avant la fin de la période au cours de laquelle le regroupement est effectué, l'acquéreur comptabilise le regroupement sur la base de valeurs provisoires. L'acquéreur doit ensuite comptabiliser les ajustements de ces valeurs provisoires liés à l'achèvement de la comptabilisation initiale, dans un délai de douze mois à compter de la date d'acquisition.

2.8 Ecarts d'acquisition

Pour chaque regroupement d'entreprise, le Groupe a le choix de comptabiliser en tant qu'actif soit un écart d'acquisition partiel (correspondant à son seul pourcentage de détention), soit un écart d'acquisition complet (incluant également un goodwill pour les intérêts minoritaires).

Lorsque le calcul de l'écart d'acquisition traduit un supplément de valeur des actifs acquis sur le prix payé, le Groupe comptabilise le profit intégralement en résultat.

Les écarts d'acquisition sont affectés à l'unité génératrice de trésorerie à laquelle appartiennent les actifs concernés aux fins de réalisation des tests de dépréciation. Ces tests sont mis en œuvre dès qu'un indice de perte de valeur est constaté et systématiquement au 31 décembre, date de clôture de l'exercice.

2.9 Immobilisations incorporelles

2.9.1 Immobilisations acquises séparément

Elles correspondent à des logiciels évalués selon la méthode du coût amorti (coût historique à la date de comptabilisation initiale majoré des dépenses ultérieures amortissables et diminuées des amortissements cumulés et des pertes de valeur constatées). Ces immobilisations font l'objet d'un amortissement linéaire sur un à huit ans suivant leur durée d'utilité estimée.

2.9.2 Frais de recherche et développement

L'activité du Groupe Ferrari est une activité à forte valeur ajoutée et les produits utilisés par ses clients le sont dans des applications innovantes. Les opérations de Recherche et Développement sont déterminantes dans la mise en œuvre de la stratégie du Groupe de développement des usages fonctionnels et des formulations chimiques des matériaux composites souples. La criticité des applications mises en œuvre par ses clients avec les produits du Groupe (contraintes mécaniques et aérodynamique dans l'architecture tendue, milieux hostiles ou hautement corrosifs,…) exige de mettre en œuvre des niveaux de technologie élevés.

Les travaux de recherche et développement correspondent aux travaux de conception des produits, à la fabrication de prototypes industriels le cas échéant pour en réaliser la fabrication industrielle, à la conduite des essais de mise au point pour établir la conformité du produit aux spécifications du marché dans le respect des règlements applicables (normes au feu, conformité au règlement REACH, etc…). A ce jour, de nombreux brevets ont été déposés au nom des sociétés du groupe Ferrari et portent sur les produits du Groupe et les processus industriels pour les fabriquer.

En application de la norme IAS 38 « Immobilisations incorporelles » :

- les dépenses de recherche sont comptabilisées dans les charges de l'exercice au cours duquel elles sont engagées ;
- les dépenses de développement sont immobilisées si les six conditions suivantes sont réunies :
    - la faisabilité technique nécessaire à l'achèvement de l'immobilisation incorporelle en vue de sa mise en service ou de sa vente,
    - l'intention d'achever l'immobilisation incorporelle et de l'utiliser ou de la vendre,
    - la capacité à utiliser ou à vendre l'immobilisation incorporelle,
    - la façon dont l'immobilisation incorporelle générera des avantages économiques futurs,
    - la disponibilité de ressources techniques, financières et autres, appropriées pour achever le développement et utiliser ou vendre l'immobilisation incorporelle,
    - la capacité à évaluer de façon fiable les dépenses attribuables à l'immobilisation incorporelle au cours de son développement.

Ces frais de développement comprennent les salaires bruts et charges sociales des salariés ayant travaillé sur ces programmes et sont calculés selon leur temps d'intervention. Les coûts liés aux prestataires intervenus sur ces projets sont également pris en compte.

Les crédits d'impôts recherche liés à des projets activés sont considérés comme des subventions d'investissement, et comptabilisés en diminution des actifs correspondants. Ils sont repris en résultat selon les mêmes modalités que l'amortissement des actifs correspondants. Les subventions affectées à un projet activé, connaissent le même traitement que le crédit impôt recherche.

Les frais de développement sont comptabilisés à l'actif depuis le 1er janvier 2011, exercice qui correspond à la mise en place des suivis des coûts et leur affectation par projet.

La durée d'utilité de ces frais de développement est estimée à 4 ans, et les équipements sont amortis linéairement sur cette période.

Les valeurs résiduelles et les durées d'utilité sont revues à chaque arrêté et, le cas échéant, ajustées. Les actifs amortis sont soumis à un test de dépréciation lorsque, en raison d'évènements ou de circonstances particulières, le caractère recouvrable peut être mis en cause. La valeur recouvrable d'un actif représente sa juste valeur, diminuée des coûts de cession, ou sa valeur d'utilité si celle-ci est supérieure. La valeur recouvrable à la date d'arrêté tient compte notamment de l'évolution de la réussite commerciale du bien ainsi que des évolutions technologiques.

La société a procédé pour la première fois au 31 décembre 2011 à l'activation de ses frais de recherche et développement. Ces frais font l'objet d'un suivi par projet et leur état d'avancement est examiné au cours de réunions périodiques avec les responsables R&D du Groupe. Par convention et par simplification, compte tenu des durées longues de réalisation de ces programmes (parfois plusieurs années), il avait été retenu que :

- la totalité des travaux réalisés au cours d'une année, ferait l'objet d'un début d'amortissement au 1er janvier de l'année n+1, que ces projets soient achevés ou encore en cours de recherche au 31 décembre de l'année n ;

- les projets abandonnés dans le courant de l'exercice feraient l'objet d'une sortie d'actif au 31 décembre de l'exercice.

A compter de l'exercice 2014, les projets de R&D activés seront amortis dès leur mise en œuvre. Les décalages susceptibles d'être induits par la méthode retenue jusqu'au 31/12/13 ne sont pas significatifs.

2.10 Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles comprennent pour l'essentiel des terrains et constructions et des installations techniques ainsi que des dépenses de re-engeenering ayant pour objet prolonger la durée de vie des équipements industriels de la chaîne de production en les enrichissant des dernières technologies disponibles.

Les immobilisations corporelles sont comptabilisées à leur coût d'acquisition (prix d'achat et frais accessoires ou coûts de production pour certains équipements industriels faisant l'objet d'une production immobilisée) hors charges financières, diminué des amortissements cumulés et, le cas échéant, des pertes de valeur. Elles n'ont fait l'objet d'aucune réévaluation.

L'amortissement est calculé suivant la méthode linéaire en retenant les durées d'utilité attendues des différentes catégories d'immobilisations :

Matériel de bureau, mobilier	linéaire	3/7 ans

L'amortissement est calculé sur la base du prix d'acquisition, sous déduction d'une valeur résiduelle éventuelle. Les valeurs résiduelles et les durées d'utilité attendues sont revues à chaque clôture.

2.11 Contrats de location

2.11.1 Contrats de location-financement

Les contrats de location d'immobilisations corporelles aux termes desquels le Groupe conserve la quasi-totalité des risques et avantages inhérents à la propriété sont classés en contrats de location-financement. Ces contrats sont inscrits à l'actif à la juste valeur du bien loué ou, si celle-ci est inférieure, à la valeur actualisée des paiements minimaux dus au titre de la location.

Chaque paiement au titre des contrats de location est ventilé entre la charge financière et l'amortissement du solde de la dette de manière à obtenir un taux d'intérêt périodique constant sur le solde restant dû. Les loyers contractuels correspondants, nets des charges financières, sont inclus dans le poste Emprunts et dettes financières. Les charges financières correspondantes sont comptabilisées au compte de résultat, dans la rubrique Coût de l'endettement financier, sur la durée du contrat de location.

Les immobilisations acquises dans le cadre de contrats de location-financement sont amorties sur la durée d'utilité de l'actif ou sur la durée du bail, si celle-ci est inférieure.

2.11.2 Contrats de location simple

Les contrats de location aux termes desquels le bailleur conserve la quasi-totalité des risques et avantages inhérents à la propriété sont classés en contrats de location simple. Les paiements au titre de ces contrats sont comptabilisés en charges de façon linéaire sur la durée du contrat de location.

2.12 Dépréciations d'actifs

2.12.1 Dépréciation d'actifs incorporels

La norme IAS 36 «Dépréciation d'actifs » impose d'apprécier à chaque date d'établissement des états financiers s'il existe ou non, un quelconque indice de perte de valeur d'un actif. Si cet indice est avéré, l'entité doit estimer la valeur recouvrable de l'actif.

Une entité doit aussi, même en l'absence d'indice de perte de valeur :

- tester annuellement une immobilisation incorporelle à durée d'utilité indéterminée ;
- effectuer un test de dépréciation du goodwill acquis lors d'un regroupement d'entreprises.

Les tests de dépréciation sont réalisés au niveau des unités génératrices de trésorerie (UGT) auxquelles sont affectés les actifs. Une UGT est le plus petit groupe identifiable d'actifs qui génère des entrées de trésorerie largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou groupes d'actifs.

Le Groupe retient une segmentation en unités génératrices de trésorerie homogène avec l'organisation opérationnelle des métiers, le système de pilotage et de reporting et l'information sectorielle. Les tests de dépréciation consistent à comparer la valeur comptable et la valeur recouvrable des UGT. La valeur recouvrable d'une UGT représente la valeur la plus élevée entre sa juste valeur (généralement le prix du marché), nette des coûts de cession, et sa valeur d'utilité.

La valeur d'utilité d'une UGT est déterminée selon la méthode de l'actualisation des flux futurs de trésorerie :

- flux afférents à une période explicite de prévision de cinq ans, la première année de cette période s'appuyant sur le budget ;
- flux postérieurs à cette période de cinq ans calculés par application d'un taux de croissance à l'infini reflétant le taux de croissance réelle anticipé de l'économie à long terme.

Les prévisions des flux de trésorerie de la période explicite prennent en compte le taux de croissance général de l'économie.

Les flux de trésorerie sont actualisés au moyen d'un taux d'actualisation égal :

- au taux d'intérêt sans risque à dix ans ;
- auquel s'ajoute la prime de risque du marché affectée d'un coefficient de sensibilité (β) propre à l'entité.

Si la valeur comptable de l'UGT excède sa valeur recouvrable, les actifs de l'UGT sont dépréciés pour être ramenés à leur valeur recouvrable. La perte de valeur est imputée en priorité sur l'écart d'acquisition et enregistrée au compte de résultat dans la rubrique Autres produits et charges opérationnels. La constatation d'une perte de valeur est définitive.

2.12.2 Dépréciation des participations dans une entreprise associée

Les titres mis en équivalence constituent un actif unique et sont testés pour dépréciation conformément à la norme IAS 36 « Dépréciation d'actifs ».

L'écart d'acquisition relatif à une entreprise associée est inclus dans la valeur des titres mis en équivalence et ne doit pas faire l'objet d'un test de dépréciation distinct, la valeur des titres mis en équivalence étant appréciée goodwill compris.

A chaque date de clôture, en présence d'un indice de perte de valeur de la participation dans l'entreprise associée, la société mère met en œuvre un test de dépréciation consistant à comparer la valeur comptable des titres mis en équivalence avec leur valeur recouvrable.

Selon la norme IAS 36, la valeur recouvrable d'une participation dans une entreprise associée est le montant le plus élevé entre d'une part, la valeur d'utilité, calculée en fonction des flux de trésorerie futurs, et d'autre part, la juste valeur de la participation, nette des coûts de cession.

En cas d'amélioration de la valeur recouvrable des titres mis en équivalence justifiant une reprise de perte de valeur, la totalité de la perte de valeur doit être reprise, y compris la partie relative à l'écart d'acquisition.

2.12.3 Dépréciation d'actifs financiers

La norme IAS 39 (cf. IAS 39-58 « Dépréciation et irrécouvrabilité d'actifs financiers ») impose d'apprécier à chaque date de clôture s'il existe une indication objective de dépréciation d'un actif financier ou d'un groupe d'actifs financiers. Si une telle indication existe, l'entité doit appliquer les dispositions de la norme IAS 39 relatives à chaque catégorie d'actifs financiers afin de déterminer le montant de toute perte de valeur.

2.13 Actifs financiers

Le Groupe classe ses actifs financiers selon les catégories suivantes :

- actifs évalués à la juste valeur par le biais du compte de résultat ;
- actifs détenus jusqu'à l'échéance ;
- prêts et créances ; et
- actifs disponibles à la vente.

La classification dépend des raisons ayant motivé l'acquisition des actifs financiers. La Direction détermine la classification de ses actifs financiers lors de la comptabilisation initiale et la reconsidère à chaque date de clôture annuelle ou intermédiaire.

Les actifs financiers entrent au bilan à leur juste valeur initiale. Leur évaluation ultérieure correspond, en fonction de leur classification, soit à la juste valeur, soit au coût amorti.

2.13.1 Actifs évalués à la juste valeur par le biais du compte de résultat

Cette catégorie comprend, d'une part, les actifs financiers détenus à des fins de transaction (actifs acquis principalement dans le but d'être revendus à court terme) et, d'autre part, ceux désignés lors de leur comptabilisation initiale comme étant à la juste valeur par le biais du compte de résultat. Les variations de juste valeur des actifs de cette catégorie sont comptabilisées au compte de résultat.

Les valeurs mobilières de placement détenues par le Groupe sont des placements très liquides répondant à la définition d'équivalents de trésorerie telle qu'énoncée par la norme IAS 7. Ces valeurs sont incluses au bilan consolidé dans le poste Trésorerie et équivalents de trésorerie.

2.13.2 Prêts et créances

Les prêts et créances sont des actifs financiers non dérivés à paiements déterminés ou déterminables qui ne sont pas cotés sur un marché actif. Ils représentent les actifs financiers émis par le Groupe du fait de la remise directe à un débiteur d'argent ou de biens et services. Initialement comptabilisés à leur juste valeur, les prêts et créances font l'objet d'une évaluation ultérieure au coût amorti sur la base du taux d'intérêt effectif.

Le Groupe a distingué dans cette catégorie :

- d'une part, des prêts et créances à long terme classés dans les actifs financiers non courants (créances rattachées à des participations non consolidées et dépôts de garantie versés au titre des locaux loués). Les créances liées à des participations non consolidées font l'objet de dépréciations dès lors que leur valeur recouvrable estimée est inférieure à leur valeur nette comptable ; et
- d'autre part, les créances commerciales à court terme. Les créances clients à court terme restent évaluées pour le montant de la facture d'origine, la valeur nominale représentant habituellement la juste valeur de la contrepartie à recevoir. L'effet de l'actualisation est négligeable compte tenu d'un délai moyen d'encaissement des factures court. Le cas échéant, une dépréciation est constatée de manière individuelle pour prendre en compte d'éventuels problèmes de recouvrement.

Les créances clients non échues cédées dans le cadre d'un contrat d'affacturage, et ne répondant pas aux conditions de décomptabilisation de la norme IAS 39, sont conservées dans le poste Clients et comptes rattachés. Une dette financière est enregistrée en contrepartie de la trésorerie reçue.

2.13.3 Actifs disponibles à la vente

Ce sont les actifs financiers non dérivés qui n'entrent dans aucune des catégories ci-dessus, que l'entreprise ait ou non l'intention de les céder. Les variations de juste valeur de ces actifs sont comptabilisées directement en capitaux propres, à l'exception des pertes de valeur et des profits et pertes de change enregistrés en résultat.

Le Groupe a classé dans cette catégorie les titres de participation de sociétés non consolidées sur lesquelles il n'exerce ni influence notable ni contrôle.

Ces instruments de capitaux propres n'ayant pas de prix coté sur un marché actif (sociétés non cotées) et leur juste valeur ne pouvant être évaluée de manière fiable, ces titres sont maintenus à leur coût, net des dépréciations éventuelles. Leur valeur recouvrable est appréciée en tenant compte de différents critères (part du Groupe dans la situation nette de ces sociétés, perspectives de développement et de rentabilité de l'entité dans laquelle le Groupe a investi…). Les pertes de valeur constatées au compte de résultat ne peuvent pas être reprises.

2.14 Impôts différés

Les impôts différés sont comptabilisés selon la méthode du report variable à concurrence des différences temporelles entre la base fiscale des actifs et passifs et leur valeur comptable dans les états financiers consolidés.

Les impôts différés sont évalués par entité ou groupe fiscal en utilisant les taux d'impôt qui ont été adoptés ou quasi-adoptés à la date de clôture et dont il est prévu qu'ils s'appliqueront lorsque l'actif d'impôt concerné sera réalisé ou le passif d'impôt réglé.

Les actifs d'impôts différés correspondant aux différences temporelles et aux pertes fiscales reportées ne sont reconnus que dans la mesure où il est probable que ces économies d'impôts futurs se réaliseront.

Pour apprécier la capacité du Groupe à récupérer ces actifs, il est notamment tenu compte :

- des prévisions de bénéfices imposables futurs ;
- de la part des charges non récurrentes ne devant pas se renouveler à l'avenir incluse dans les pertes passées ;
- de l'historique des résultats fiscaux des années précédentes.

La loi de finances pour 2010, votée le 30 décembre 2009, a supprimé l'assujettissement des entités fiscales françaises à la taxe professionnelle à compter de 2010 et l'a remplacée par la Contribution Economique Territoriale (C.E.T) qui comprend deux nouvelles contributions :

- La Cotisation Foncière des Entreprises (C.F.E) assise sur les valeurs locatives foncières de l'actuelle Taxe Professionnelle ;
- La Cotisation sur la Valeur Ajoutée des Entreprises (C.V.A.E), assise sur la valeur ajoutée résultant des comptes sociaux.

Le Groupe comptabilise ces deux contributions en charges opérationnelles (« Impôts et taxes).

2.15 Instruments financiers dérivés

Les instruments financiers dérivés sont initialement comptabilisés à leur juste valeur à la date de conclusion du contrat. Ils sont ensuite réévalués à leur juste valeur. La méthode de comptabilisation du profit ou de la perte afférents dépend de la désignation du dérivé en tant qu'instrument de couverture et, le cas échéant, de la nature de l'élément couvert.

Le Groupe désigne certains dérivés comme :

- des couvertures de la juste valeur d'actifs ou de passifs comptabilisés ou d'un engagement ferme (couverture de juste valeur) ; ou
- des couvertures d'un risque spécifique associé à un actif ou un passif comptabilisé ou à une transaction future hautement probable (couverture de flux de trésorerie) ; ou bien
- des couvertures d'un investissement net dans une activité à l'étranger (couverture d'un investissement net).

La juste valeur d'un instrument dérivé de couverture est classée en actif ou passif non courant lorsque l'échéance résiduelle de l'élément couvert est supérieure à douze mois, et dans les actifs ou passifs lorsque l'échéance résiduelle de l'élément couvert est inférieure à douze mois. Les variations de juste valeur des instruments dérivés qui répondent aux conditions de la comptabilité de couverture impactent les capitaux propres.

Les instruments dérivés détenus à des fins de transaction sont classés en actifs ou passifs courants lorsqu'ils se dénouent dans un horizon de moins d'un an après la date de clôture concernée. Dans le cas contraire, ils sont constatés en actifs ou passifs non courants. Le Groupe considère comme spéculatifs les instruments dérivés qui ne peuvent être qualifiés d'instruments de couverture désignés et efficaces au sens d'IAS 39. Les variations de leur juste valeur sont enregistrées au compte de résultat en Autres produits et charges financiers.

2.16 Trésorerie et équivalents de trésorerie

La rubrique Trésorerie et équivalents de trésorerie comprend les liquidités, les dépôts bancaires à vue, les autres placements très liquides ayant des échéances initiales inférieures ou égales à trois mois, et les découverts bancaires. Les découverts bancaires figurent au passif courant du bilan, dans le poste Emprunts et dettes financières – part à court terme.

Le Groupe applique la démarche d'analyse remise à jour par l'Association française de la gestion financière (AFG), l'Association française des trésoriers d'entreprise (AFTE) et l'Association française des investisseurs institutionnels (AF2I) et reconnue comme base raisonnable par l'Autorité des marchés financiers (AMF) dans sa position n°2011-13 relative au classement des OPCVM en équivalents de trésorerie :

- les OPCVM classés par l'AMF dans les catégories « monétaire » et « monétaire court terme » sont présumés, à titre pratique, satisfaire d'emblée aux quatre critères d'éligibilité admis ;
- l'éligibilité des autres OPCVM de trésorerie en qualité d'«équivalents de trésorerie » n'est pas présumée : une analyse du respect des quatre critères admis est impérative.

Les équivalents de trésorerie sont comptabilisés à leur juste valeur ; les variations de juste valeur sont comptabilisées au compte de résultat dans la rubrique *Autres produits et charges financiers.*

2.17 Stocks

Les stocks de matières premières et de marchandises sont évalués au prix moyen pondéré.

La valeur brute des marchandises et des approvisionnements comprend le prix d'achat et les frais accessoires (droits de douane, autres taxes ainsi que les frais de manutention, de transport et autres directement attribuables aux acquisitions).

Les stocks de produits fabriqués et les en-cours de production sont valorisés au coût de production. Le coût de production comprend les consommations et les charges directes et indirectes de production. Les frais financiers et le coût de la sous-activité sont exclus de la valeur des stocks.

La valeur nette réalisable correspond au prix de vente attendu, après déduction des coûts estimés pour l'achèvement et la commercialisation.

Les stocks sont ramenés à leur valeur nette réalisable dès lors qu'il existe un indice que cette valeur est inférieure aux coûts et la dépréciation est reprise dès que les circonstances ayant conduit à déprécier la valeur des stocks cessent d'exister.

Une dépréciation peut-être également comptabilisée si les stocks ont été endommagés, s'ils sont devenus complètement ou partiellement obsolètes ou si leur prix de vente a subi une baisse.

Les estimations de la valeur nette de réalisation tiennent compte des fluctuations de prix ou de coût directement liées aux évènements survenant après la fin de l'exercice dans la mesure où de tels évènements confirment les conditions existantes à la fin de l'exercice.

2.18 Avantages au personnel

2.18.1 Avantages à court terme et régimes d'avantages postérieurs à l'emploi à cotisations définies

Le Groupe comptabilise en Charges de personnel le montant des avantages à court terme, ainsi que les cotisations à payer au titre des régimes de retraite généraux et obligatoires. N'étant pas engagé au-delà de ces cotisations, le groupe ne constate aucune provision au titre de ces régimes.

2.18.2 Régimes d'avantages postérieurs à l'emploi à prestations définies

Ces régimes concernent la France pour le versement d'indemnités conventionnelles de départ en retraite.

Les régimes à prestations définies sont directement supportés par le Groupe, qui provisionne le coût des prestations à servir selon les modalités énoncées ci-dessous.

Le Groupe utilise la méthode des unités de crédit projetées pour déterminer la valeur de son obligation au titre des prestations définies : cette méthode stipule que chaque période de service donne lieu à une unité supplémentaire de droits à prestations et évalue séparément chacune des unités pour obtenir l'obligation finale.

Ces calculs intègrent différentes hypothèses actuarielles telles que la probabilité de durée de service future du salarié, le niveau de rémunération future, l'espérance de vie et la rotation estimée du personnel.

Le groupe fait appel à un actuaire pour valoriser son engagement dans les sociétés Suisses.

L'engagement ainsi calculé fait l'objet d'une actualisation au taux d'intérêt d'obligations d'entreprises de première catégorie, libellées dans la monnaie de paiement et dont la durée avoisine la durée moyenne estimée de l'obligation de retraite concernée.

L'évolution de ces estimations et hypothèses est susceptible d'entraîner un changement significatif du montant de l'engagement.

Le montant de la provision constituée au regard des engagements de retraite et assimilés correspond à la valeur actualisée de l'obligation au titre des prestations définies. Les écarts actuariels résultant de la variation de valeur de l'obligation actualisée au titre des prestations définies incluent d'une part, les effets des différences entre les hypothèses actuarielles antérieures et le réalisé, et, d'autre part, les effets des changements d'hypothèses actuarielles.

Les écarts actuariels sont comptabilisés intégralement dans les capitaux propres, au sein des « autres éléments du résultat global » sans reclassement ultérieur dans le compte de résultat, pour tous les régimes à prestations définies du Groupe, conformément à la norme IAS 19 révisée.

Aucun nouvel avantage ni changement de régime, résultant de dispositions légales, conventionnelles ou contractuelles, n'est intervenu au cours de l'exercice.

2.18.3 Autres avantages à long terme

Ces régimes concernent la Suisse pour le versement de primes en fonction de l'atteinte de niveaux d'ancienneté (« jubilee gift »).

Les régimes à prestations définies sont directement supportés par le Groupe, qui calcul l'engagement selon les mêmes modalités que celles présentées dans le paragraphe 2.18.2.

Les écarts actuariels résultant de changement d'hypothèses actuarielles sont comptabilisés dans l'état du résultat net consolidé.

2.19 Emprunts et dettes financières

Les emprunts et dettes financières comprennent essentiellement :

- les emprunts bancaires : ceux-ci sont initialement comptabilisés à leur juste valeur, nette des coûts de transaction encourus. Les emprunts sont ultérieurement comptabilisés à leur coût amorti ; toute différence entre les produits (nets des coûts de transaction) et la valeur de remboursement est comptabilisée au compte de résultat sur la durée de l'emprunt selon la méthode du taux d'intérêt effectif ;
- les concours bancaires courants,
- Les dettes vis-à-vis de la société d'affacturage.

La part des emprunts et dettes financières devant être réglée dans les douze mois à compter de la date de clôture est classée en passifs courants.

2.20 Provisions

Une provision est constatée lorsqu'il existe une obligation vis-à-vis d'un tiers née antérieurement à la clôture de l'exercice et lorsque la perte ou le passif est probable et peut être évalué de manière fiable.

Lorsque le Groupe attend le remboursement partiel ou total de la provision, par exemple du fait d'un contrat d'assurances, le remboursement est comptabilisé comme un actif distinct mais uniquement si le remboursement est quasi-certain. La charge liée à la provision est présentée dans le compte de résultat nette de tout remboursement.

Si l'effet de la valeur temps de l'argent est significatif, les provisions sont actualisées sur la base d'un taux avant impôt qui reflète, le cas échéant, les risques spécifiques au passif. Lorsque la provision est actualisée, l'augmentation de la provision liée à l'écoulement du temps est comptabilisée comme un coût d'emprunt.

Lorsque la provision est utilisée, la reprise de provision est comptabilisée au crédit du compte de charge dans lequel a été enregistrée la dépense couverte par la provision. Lorsque la reprise de provision traduit l'extinction du risque prévu sans dépense associée, la reprise est comptabilisée au crédit du compte de dotation aux provisions.

Dans la mesure où cette perte ou ce passif n'est pas probable ou ne peut être mesuré de manière fiable, un passif éventuel est mentionné dans les engagements du Groupe.

Provision pour garantie

Au-delà de l'assurance pour responsabilité produits souscrite par le groupe, une provision pour garantie est comptabilisée pour faire face aux dépenses techniques et/ou commerciales résultant du remplacement partiel ou total de livraisons de matériaux composites aux clients ou de la prise en charge de coûts de mise en œuvre

complémentaires ou correcteurs facturés par les clients au Groupe. Les dépenses effectivement comptabilisées des exercices antérieurs sont analysées par marché et extrapolées aux ventes de l'exercice clos. En fonction des délais de prise de connaissance par le Groupe des situations à l'origine de ces coûts, une provision est comptabilisée et actualisée à chaque clôture annuelle.

2.21 Reconnaissance des revenus

Le chiffre d'affaires net consolidé comprend pour 94% du total les revenus hors taxes provenant de la vente de matériaux composites souples et pour le solde, du chiffre d'affaires réalisé avec des ventes diverses (déchets d'industrie, facturations de ports, machines de production fabriqués par sa filiale CI2M et produits semi-finis comme des micro-câbles de PET).

Les produits provenant de la vente de biens sont comptabilisés dans le compte de résultat lorsque les risques et avantages significatifs inhérents à la propriété des biens ont été transférés à l'acheteur, soit dans la majorité des cas, à la date d'expédition des matériaux.

Le chiffre d'affaires ne comprend les produits provenant de la vente de biens et services déduction faite des réductions de prix et des taxes et après élimination des ventes internes au Groupe.

2.22 Résultat opérationnel courant

Le résultat opérationnel courant inclut l'ensemble des produits et coûts récurrents directement liés aux activités du Groupe, exception faite des produits et charges qui résultent de décisions ou d'opérations ponctuelles.

2.23 Autres produits et charges opérationnels

Cette rubrique est alimentée dans le cas où un événement important intervenu pendant la période comptable est de nature à fausser la lecture de la performance de l'entreprise.

Ils incluent les produits et charges en nombre très limités, non usuels par leur fréquence, leur nature ou leur montant

2.24 Résultat opérationnel

Le résultat opérationnel inclut l'ensemble des produits et coûts directement liés aux activités du Groupe, que ces produits et charges soient récurrents ou qu'ils résultent de décisions ou d'opérations ponctuelles.

2.25 Information sectorielle

Le Groupe est au sens de la norme IFRS8 « mono-secteur » sur le secteur des « matériaux composites souples » (en application d'IFRS 8, l'information sectorielle est basée sur les données internes de pilotage du Groupe utilisées par la direction générale, le PDG et les deux directeurs généraux délégués, principaux décideurs opérationnels du Groupe), cette présentation mono sectorielle étant liée au caractère fortement intégré des activités développées par le Groupe.

Ni les zones géographiques, ni les domaines d'activité ne constituent des secteurs au sens de la norme IFRS8.

2.26 Résultats par action

Les résultats par action présentés avec le compte de résultat sont calculés à partir du résultat net – part du Groupe suivant les modalités décrites ci-dessous :

- le résultat de base par action est déterminé à partir du nombre moyen pondéré d'actions en circulation au cours de la période, calculé en fonction des dates d'encaissement des fonds provenant d'augmentations de capital réalisées en numéraire, et de la date de première consolidation pour les augmentations de capital réalisées en rémunération d'apports externes de titres de sociétés nouvellement consolidées ;
- le résultat dilué par action est calculé en ajustant le résultat net – part du Groupe et le nombre moyen pondéré d'actions en circulation de l'effet dilutif des plans d'options de souscription d'actions ouverts à la clôture de l'exercice et des plans d'attribution gratuite d'actions. Il est fait application de la méthode du rachat d'actions au prix du marché sur la base du cours moyen annuel de l'action.

La société n'a émis aucun instrument dilutif sur l'ensemble des périodes présentées. Le résultat de base par action est donc égal au résultat dilué par action.

Note 3 - Périmètre de consolidation

Sociétés	Siège	Pourcentage de contrôle			Méthode intégration 2013
		2013	2012	2011	
Serge Ferrari Group	La Tour-du-Pin (France)	100%	100%	100%	Société mère
Serge Ferrari sas	La Tour-du-Pin (France)	100%	100%	100%	Intégration globale
Précontraint	La Tour-du-Pin (France)	100%	100%	100%	Intégration globale
Texyloop	La Tour-du-Pin (France)	100%	100%	100%	Intégration globale
CI2M	La Tour-du-Pin (France)	100%	100%	100%	Intégration globale
Serge Ferrari North America	Pompano beach (USA)	100%	100%	100%	Intégration globale
Serge Ferrari Asia Pacific	Hong Kong (HK)	100%	100%	100%	Intégration globale
Ferrari Latino America	Santiago (Chili)	100%	100%	100%	Intégration globale
Serge Ferrari Japan	Kamakura (Japon)	83%	69%	69%	Intégration globale
Serge Ferrari Brasil	Sao Paulo (Brésil)	100%	100%	100%	Intégration globale
Serge Ferrari AG	Eglisau (Suisse)	100%	100%	100%	Intégration globale
Ferfil Multifils	Emmenbrucke (Suisse)	100%	100%	100%	Intégration globale
Serge Ferrari Tersuisse	Emmenbrucke (Suisse)	100%	100%	100%	Intégration globale
Vinyloop	Ferrara (Italie)	40%	40%	40%	Mise en équivalence

Les sociétés SIBAC, détenue à hauteur de 18 %, VR Développement, détenue à hauteur de 20 %, et 2FB2I détenue à hauteur de 5% sont exclues du périmètre de consolidation, en l'absence d'influence notable sur ces entités.

Note 4 - Comparabilité des comptes

Il n'y a pas eu d'entrée ou sortie significative dans le périmètre de consolidation au cours des exercices 2011, 2012 et 2013 qui nécessiterait la communication d'informations comparatives.

Note 5 - Ecarts d'acquisition

Ecarts d'acquisition - En K€	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
Valeur nette en début de période	257	281	269
Acquisition	-	-	-
Perte de valeur	-	-	-
Impact des écarts de conversion	-55	-24	12
Valeur nette en fin de période	**202**	**257**	**281**

L'écart d'acquisition correspond à la société Serge Ferrari Japan acquise en 2008.

Les tests de valorisation effectués au 31/12/2011, 2012 et 2013, sur la base de DCF actualisés n'ont pas mis en évidence la nécessité de déprécier cet actif. Les variations de valeur résultent exclusivement des impacts de change.

Le groupe Serge Ferrari comprend au 31 décembre 2013, une Unité Génératrice de Trésorerie unique, les activités des entités consolidées par intégration globale étant interdépendantes. La quasi-totalité des matériaux commercialisés par le Groupe et par ses filiales est issue de ses usines françaises ou suisses,

Note 6 - Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles se déterminent comme suit :

En milliers d'euros	01/01/2011	Acq.	Cessions	Dotations de l'exercice	Variations des cours de change	Reclassements et mises au rebut	31/12/2011
Frais de recherche & développement	0	1 998			8		2 005
Concessions, brevets & droits similaires	38						38
Immobilisations incorporelles en cours		624			9		633
Autres immobilisations incorporelles	4 901	289	-36		11	-10	5 154
Total Immobilisations incorporelles	**4 939**	**2 910**	**-36**		**28**	**-10**	**7 831**
Amt/Dép. frais de rech. & développ.				0	0		0
Amt/Dép. conc, brevets & dts similaires	-38						-38
Amt/Dép. autres immos incorp.	-3 771		36	-953	-11	10	-4 689
Total Amt/dép. immobilisations incorporelles	**-3 809**	**0**	**36**	**-954**	**-11**	**10**	**-4 728**
Total Valeur Nette	**1 130**	**2 910**	**0**	**-954**	**17**	**0**	**3 103**

En milliers d'euros	31/12/2011	Acq.	Cessions	Dotations de l'exercice	Variations des cours de change	Reclassements et mises au rebut	31/12/2012
Frais de recherche & développement	2 005	1 324	-		3	0	3 333
Concessions, brevets & droits similaires	38	-	-		-	-	38
Immobilisations incorporelles en cours	633	353	-		5	-	991
Autres immobilisations incorporelles	5 154	435	-10		2		5 581
Total Immobilisations incorporelles	**7 831**	**2 113**	**-10**		**11**	**0**	**9 943**
Amt/Dép. frais de rech. & développ.	0		-	-334	1	-	-334
Amt/Dép. conc, brevets & dts similaires	-38		-		-	-	-38
Amt/Dép. autres immos incorp.	-4 689		10	-763	-2	-	-5 444
Total Amt/dép. immobilisations incorporelles	**-4 728**	**0**	**10**	**-1 097**	**-2**	**0**	**-5 816**
Total Valeur Nette	**3 103**	**2 113**	**0**	**-1 097**	**9**	**0**	**4 127**

En milliers d'euros	31/12/2012	Acq.	Cessions	Dotations de l'exercice	Variations des cours de change	Reclassements et mises au rebut	31/12/2013
Frais de recherche & développement	3 333	1 341			-13		4 661
Concessions, brevets & droits similaires	38						38
Immobilisations incorporelles en cours	991				-19	-971	2
Autres immobilisations incorporelles	5 581	1 118	-212		-8		6 479
Total Immobilisations incorporelles	**9 943**	**2 459**	**-212**		**-40**	**-971**	**11 179**
Amt/Dép. frais de rech. & développ.	-334			-486	8	-425	-1 237
Amt/Dép. conc, brevets & dts similaires	-38						-38
Amt/Dép. autres immos incorp.	-5 444			-907	8	1 144	-5 198
Total Amt/dép. immobilisations incorporelles	**-5 816**	**0**	**0**	**-1 392**	**16**	**719**	**-6 473**
Total Valeur Nette	**4 127**	**2 459**	**-212**	**-1 392**	**-23**	**-252**	**4 706**

Le montant des dépenses de R&D non activées au titre des exercices 2011, 2012 et 2013 s'est élevé respectivement à 1 400K€, 1 935 K€, 1 649 K€.

Note 7 - Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles se déterminent comme suit :

En milliers d'euros	01/01/2011	Acquisitions	Cessions	Dotations de l'exercice	Variations des cours de change	Reclass. et mises au rebut	31/12/2011
Terrains	1 635				47		1 681
Constructions	32 968	707	-210		493	125	34 083
Installations tech, matériel & outillage	93 593	2 463	-60		1 439	393	97 828
Immobilisations corporelles en cours	1 694	3 097	-16		22	-519	4 277
Autres immobilisations corporelles	5 931	115	-75		119	10	6 101
Total Immobilisations corporelles	**135 821**	**6 382**	**-361**	**0**	**2 119**	**10**	**143 971**
Amt/Dép. constructions	-18 481		32	-1 906	-216		-20 571
Amt/Dép. install tech, matériel & outil.	-77 251		26	-4 374	-1 228		-82 827
Amt/Dép. autres immobilisations corp.	-5 661		75	-161	-118	-10	-5 875
Total Amt/dép. immobilisations corporelles	**-101 394**	**0**	**132**	**-6 441**	**-1 561**	**-10**	**-109 274**
Total Valeur Nette	**34 427**	**6 382**	**-229**	**-6 441**	**558**	**0**	**34 697**

En milliers d'euros	31/12/2011	Acquisitions	Cessions	Dotations de l'exercice	Variations des cours de change	Reclass. et mises au rebut	31/12/2012
Terrains	1 681				12		1 693
Constructions	34 083	402	-5		123		34 603
Installations tech, matériel & outillage	97 828	1 688	-254		361	1 822	101 446
Immobilisations corporelles en cours	4 277				6	-1 822	2 461
Autres immobilisations corporelles	6 101	295	-1		23		6 418
Total Immobilisations corporelles	**143 971**	**2 385**	**-260**	**0**	**525**	**0**	**146 621**
Amt/Dép. constructions	-20 571	-	5	-1 766	-56	-	-22 388
Amt/Dép. install tech, matériel & outil.	-82 827	-	238	-4 445	-310	-	-87 344
Amt/Dép. autres immobilisations corp.	-5 875	-	1	-140	-20		-6 034
Total Amt/dép. immobilisations corporelles	**-109 274**	**0**	**244**	**-6 351**	**-385**	**0**	**-115 766**
Total Valeur Nette	**34 697**	**2 385**	**-16**	**-6 351**	**140**	**0**	**30 855**

En milliers d'euros	31/12/2012	Acquisitions	Cessions	Dotations de l'exercice	Variations des cours de change	Reclass. et mises au rebut	31/12/2013
Terrains	1 693				-28		1 665
Constructions	34 603	249	-2		-296		34 554
Installations tech, matériel & outillage	101 446	1 801			-887	-259	102 101
Immobilisations corporelles en cours	2 461	206	-79		-83		2 506
Autres immobilisations corporelles	6 418	863			-9	1 230	8 502
Total Immobilisations corporelles	**146 621**	**3 119**	**-81**	**0**	**-1 303**	**971**	**149 327**
Amt/Dép. constructions	-22 388		1	-1 886	145	-286	-24 413
Amt/Dép. install tech, matériel & outil.	-87 344			-4 269	776		-90 837
Amt/Dép. autres immobilisations corp.	-6 037		79	-171	79	-433	-6 484
Total Amt/dép. immobilisations corporelles	**-115 769**	**0**	**80**	**-6 327**	**1 000**	**-719**	**-121 735**
Total Valeur Nette	**30 852**	**3 119**	**-1**	**-6 327**	**-303**	**252**	**27 592**

Les investissements effectués au cours des exercices 2011, 2012 et 2013 ont été réalisés en quasi-totalité en Europe.

Note 8 - Titres mis en équivalence

Les titres mis en équivalence concernent l'entreprise associée Vinyloop dont le capital est détenu à 40 % par le groupe Serge Ferrari au travers sa filiale Texyloop. Le solde du capital est détenu par le groupe Solvay.

Le Groupe a contribué à une recapitalisation de la société Vinyloop à hauteur de 1,2 M€ au titre de l'exercice 2013. Cette recapitalisation a été effectuée par incorporation d'une créance existante au 31 décembre 2012 sur Vinyloop figurant dans le poste « Autres actifs financiers » et plus spécifiquement en « Actifs disponibles la vente » (cf. détail en note 9 des notes annexes) du bilan du Groupe. Cette augmentation de capital par incorporation de créance n'a donc pas eu d'incidence sur les flux de trésorerie du Groupe sur l'exercice 2013.

Impacts sur la situation nette et l'état du résultat net consolidé

Vinyloop - En milliers d'euros	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011	01/01/2011
Titres mis en équivalence	133	20	608	1 738
Résultat mis en équivalence	(1 087)	(588)	(1 130)	N/A

Données financières des entités associées

Les données présentées ci-dessous sont issues des comptes italiens en l'absence de retraitement IFRS significatif identifié sur cette participation.

Vinyloop - En milliers d'euros	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
Activité ordinaire	3 597	3 438	3 216
Résultat net	-2 717	-1 345	-2 961
Capitaux propres	-28	-416	930
Total bilan	14 722	15 712	17 541

Note 9 - Autres actifs financiers

En milliers d'euros	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011	01/01/2011
Actifs disponibles à la vente	457	457	457	256
Autres prêts et créances	2 431	2 657	2 041	484
Total autres actifs financiers	**2 888**	**3 114**	**2 498**	**740**

Les sociétés SIBAC (Tunisie), détenue à hauteur de 18 %, VR Développement (France), détenue à hauteur de 20%, et 2FB2I (France) détenue à hauteur de 5% sont exclues du périmètre de consolidation, en l'absence d'influence notable sur ces entités.

Les autres prêts et créances incluent des dépôts de garantie ou des prêts engagées avec des sociétés non consolidées et la société Vinyloop.

Note 10 - Impôts différés actifs et passifs

Les impôts différés figurent au bilan séparément des impôts courants actifs et passifs et sont classées parmi les éléments non courants.

Impôts différés (en milliers d'euros)	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011	01/01/2011
Impôts différés actifs relatifs aux avantages au personnel	666	939	763	889
Pertes reportables	127	148	292	478
Elimination des résultats internes	301	181	204	561
Autres éléments non déductibles temporairement	389	299	361	79
Total impôts différés actifs	**1 483**	**1 567**	**1 620**	**2 007**
Provisions admises fiscalement	872	922	831	366
Total impôts différés passifs	**872**	**922**	**831**	**366**
Total impôts différés net	**611**	**645**	**789**	**1 641**

Note 11 – Stocks

En milliers d'euros	31/12/2013			31/12/2012		
	Valeur brute	Provisions	Valeur nette	Valeur brute	Provisions	Valeur nette
Stocks MP, fournitures et aut. Appro	8 303	-2 131	6 172	8 109	-2 124	5 985
Stocks - en-cours de production	355	-17	338	715	-17	698
Stocks -pdts finis et intermédiaires	26 570	-302	26 268	25 146	-312	24 833
Stocks de marchandises	2 873	-154	2 720	2 420	-133	2 288
Total des stocks	**38 101**	**-2 603**	**35 498**	**36 390**	**-2 586**	**33 804**

En milliers d'euros	31/12/2011			01/01/2011		
	Valeur brute	Provisions	Valeur nette	Valeur brute	Provisions	Valeur nette
Stocks MP, fournitures et aut. Appro	8 308	-2 618	5 690	8 789	-2 581	6 208
Stocks - en-cours de production	1 193	-17	1 176	1 212	-9	1 203
Stocks -pdts finis et intermédiaires	29 207	-1 299	27 908	27 690	-1 485	26 205
Stocks de marchandises	2 928	-137	2 790	2 799	-150	2 649
Total des stocks	**41 636**	**-4 071**	**37 566**	**40 490**	**-4 225**	**36 265**

Note 12 - Clients et comptes rattachés

En milliers d'euros	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011	01/01/2011
Créances clients et avances versées	10 024	13 932	15 966	32 058
Créances cédées à la société d'affacturage	15 961	13 691	16 755	2 813
Dép. clients et comptes rattachés	-2 073	-1 859	-1 661	-1 225
Total créances clients	**23 913**	**25 764**	**31 060**	**33 646**

La société analyse ses créances clients au cas par cas et constate les dépréciations sur une base individuelle en tenant compte de la situation du client et des retards de paiement.
L'ensemble des créances client a une échéance inférieure à un an.

Note 13 - Créances et dettes d'impôt

En K€	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011	01/01/2011
Créances d'impôt	1 471	2 453	1 885	0
Dettes d'impôt	169	8	8	218

Les créances d'impôts concernent principalement les crédits d'impôts recherche et la créance de carry back. A compter de 2013, les créances d'impôt sont également composé du Crédit d'impôt compétitivité Emploi (CICE). En 2012, la hausse des créances d'impôts s'explique par l'excédent des acomptes versés par rapport à la charge effective d'impôt calculée au 31 décembre.

Note 14 - Autres actifs courants

En milliers d'euros	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011	01/01/2011
Comptes courants - actif	2 593	2 041	1 838	4
Créances fiscales - hors IS	4 705	4 622	2 442	5 378
Créances sur personnel & org. sociaux	288	403	801	89
Fournisseurs débiteurs	643	1 083	0	336
Autres créances	53	1 056	1 010	322
Charges Constatées d'avance	729	962	502	1 090
Charges à répartir	20	24	0	0
Prêts, cautionnements, et autres créances, part < 1 an	134	46	46	624
Total autres actifs courants	**9 165**	**10 237**	**6 639**	**7 843**

L'ensemble des autres actifs courants a une échéance inférieure à un an.

Les créances fiscales hors impôt sur les sociétés comprennent principalement des créances de taxes douanières et de TVA.

Les comptes courants actifs incluent :

- une créance auprès d'une société immobilière (pour un montant de 937 milliers d'euros) résultant de travaux d'extension immobilière, coordonnés et supportés dans un premier temps par une société opérationnelle du groupe, et refacturés au bailleur en application du contrat de bail. Cette créance sera soldée en 2014.
- des opérations ponctuelles de trésorerie avec les sociétés liées non consolidées (Ferrari Participations, et sociétés immobilières) pour un montant de 1 330 milliers d'euros à l'actif (et des comptes courants créditeurs de même nature pour 971 milliers d'euros au 31 décembre 2013).
- Une avance court terme de 200 milliers d'euros auprès d'une société tierce non consolidée

Ces comptes-courants donnent lieu à comptabilisation de produits et de charges d'intérêts.

La variation des comptes courants est présentée sur la ligne Autres flux liés aux opérations de financement du tableau de variation de trésorerie.

Note 15 - Trésorerie et équivalent trésorerie

En milliers d'euros	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011	01/01/2011
Valeurs mobilières de placement	67	132	54	54
Disponibilités	7 926	13 724	12 226	6 286
Total trésorerie et équivalent de trésorerie	**7 993**	**13 856**	**12 280**	**6 340**

Note 16 - Capital social

Le capital social de la société s'élève à 3 469 K€. Il est divisé en 173 469 actions ordinaires entièrement souscrites et libérées d'un montant nominal de 20 € chacune.

Le capital social de la société n'a pas évolué sur les exercices 2010 à 1013. La dernière modification remonte à juin 2008.

La société n’a jamais attribué de valeurs mobilières donnant accès à terme au capital de quelque nature que ce soit (Stock-options, actions gratuites…). Il n’existe donc aucun instrument dilutif.

Note 17- Emprunts et dettes financières

Présentation de l'endettement net

31/12/2013 - En milliers d'euros	Courant	Non Courant	Total	A moins d'un an	A plus d'un an et moins de cinq ans	A plus de cinq ans
Emprunts bancaires	5 592	15 662	21 254	5 592	15 662	-
Concours bancaires courants	3 742		3 742	3 742	-	-
Factoring	10 700		10 700	10 700	-	-
Total Emprunts et dettes financières	**20 034**	**15 662**	**35 696**	**20 034**	**15 662**	**0**
Trésorerie et équivalent trésorerie	-7 993		-7 993	-7 993	-	-
Endettement net	**12 041**	**15 662**	**27 703**	**12 041**	**15 662**	**0**

31/12/2012 - En milliers d'euros	Courant	Non Courant	Total	A moins d'un an	A plus d'un an et moins de cinq ans	A plus de cinq ans
Emprunts bancaires	10 341	13 489	23 830	10 341	13 489	-
Concours bancaires courants	15 036		15 036	15 036	-	-
Factoring	9 929		9 929	9 929	-	-
Total Emprunts et dettes financières	**35 306**	**13 489**	**48 795**	**35 306**	**13 489**	**0**
Trésorerie et équivalent trésorerie	-13 855		-13 855	-13 855	-	-
Endettement net	**21 451**	**13 489**	**34 940**	**21 451**	**13 489**	**0**

31/12/2011 - En milliers d'euros	Courant	Non Courant	Total	A moins d'un an	A plus d'un an et moins de cinq ans	A plus de cinq ans
Emprunts bancaires	12 661	19 054	31 715	12 661	19 054	-
Concours bancaires courants	13 007		13 007	13 007	-	-
Factoring	12 478		12 478	12 478	-	-
Total Emprunts et dettes financières	**38 146**	**19 054**	**57 200**	**38 146**	**19 054**	**0**
Trésorerie et équivalent trésorerie	-12 280		-12 280	-12 280	-	-
Endettement net	**25 866**	**19 054**	**44 920**	**25 866**	**19 054**	**0**

01/01/2011 - En milliers d'euros	Courant	Non Courant	Total	A moins d'un an	A plus d'un an et moins de cinq ans	A plus de cinq ans
Emprunts bancaires	11 953	25 378	37 331	11 953	24 698	680
Concours bancaires courants	8 703		8 703	8 703	-	-
Factoring	1 576		1 576	1 576	-	-
Total Emprunts et dettes financières	**22 232**	**25 378**	**47 610**	**22 232**	**24 698**	**680**
Trésorerie et équivalent trésorerie	-6 339		-6 339	-6 339	-	-
Endettement net	**15 893**	**25 378**	**41 271**	**15 893**	**24 698**	**680**

Le groupe finance son activité et ses investissements :

- par la conclusion de club deal avec ses banques relationnelles pour le financement de ses investissements. Quatre opération de ce type ont été conclues en juillet 2009, mai et décembre 2011 et enfin septembre 2013 (cette dernière opération ne produisant pas d'effet au 31 décembre 2013 puisque destinée à financer les investissements 2014). Ces financements sont conclus sur la base d'un taux variable de marché (EURIBOR) majoré d'un spread. Ces emprunts sont contractuellement soumis à une obligation de souscription d'un contrat de couverture de taux (swap taux fixe contre taux variable) pour un quantum de leur montant par l'utilisation de facilités de trésorerie court terme, confirmées ou non confirmées

- par le recours à des financements des opérations de recherche et développement : une aide à l'innovation de 107 milliers d'euros (sur 5 ans dont 2 années de différé de remboursement) et un Prêt à Taux Zéro pour l'Innovation pour 1 000 milliers d'euros (Sur 6 ans dont 9 trimestres de différé de remboursement) ont été mis en place auprès d'OSEO en 2013.
- par le recours au factoring sur les créances qu'elle détient sur ses clients français et internationaux.
- par le recours à des lignes de financements bilatérales avec les banques locales des filiales suisses pour le financement des CAPEX. A compter de 2012, les financements de ces investissements est assuré par SergeFerrari Group.

Note 18- Provisions pour retraite et engagements assimilés

Les provisions comptabilisées sont relatives aux :

- avantages postérieurs à l'emploi concernant des régimes à prestations définies en France (indemnité de départ en retraite) et en Suisse (« pension plan »),
- autres avantages à long terme en Suisse (« jubilee gifts »).

Les principales hypothèses actuarielles retenues au titre des engagements en France sont les suivantes :

	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011	01/01/2011
Age de départ à la retraite	Départ volontaire à 64 ans			
Convention collective	Convention collective du textile			
Taux d'actualisation	3.16%	3.35%	3.90%	4.30%
Table de mortalité	TH-TF 00-02	TH-TF 00-02	TH-TF 00-02	TH-TF 00-02
Taux de revalorisation des salaires	2%	2%	2%	2%
Taux de turn-over	Rotation du personnel dégressive en fonction de l'âge			
Taux de charges sociales	45%	45%	45%	45%

Les principales hypothèses actuarielles retenues au titre des engagements en Suisse sont les suivantes :

	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011	01/01/2011
Age de départ à la retraite	Départ à 65 ans pour les hommes, 64 ans pour les femmes			
Taux d'actualisation	2.30%	2.00%	2.40%	2.40%
Table de mortalité	BVG2010GT	BVG2010GT	BVG2010GT	BVG2010GT
Taux de revalorisation des salaires	1.50%	2%	2%	2%
Taux de turn-over	Rotation du personnel dégressive en fonction de l'âge			

La référence de taux d'actualisation retenu est le taux de rendement des obligations d'entreprises du secteur industriel de « haute qualité » sur le marché Suisse.

Le tableau ci-dessous présente l'évolution des provisions pour retraite et engagements assimilés :

(Montants en K€)	Indemnités de retraite France	Suisse		Total
		Pension Plan	Jubilee	
Au 01/01/2011	**815**	**2 114**	**452**	**3 381**
Coûts des services passés	61	-98	-34	-71
Coûts financiers	35	50	0	85
Ecarts actuariels	65	342	0	407
Ecart de conversion	0	65	12	77
Au 31/12/2011	**976**	**2 473**	**430**	**3 879**
Coûts des services passés	73	-82	-17	-26
Coûts financiers	37	59	0	96
Ecarts actuariels	-7	974	0	967
Ecart de conversion	0	15	3	18
Au 31/12/2012	**1 079**	**3 439**	**416**	**4 934**
Coûts des services passés	80	-66	3	17
Coûts financiers	37	67	0	104
Ecarts actuariels	-175	-1 586	0	-1 761
Ecart de conversion	0	-62	-7	-69
Au 31/12/2013	**1 021**	**1 792**	**412**	**3 225**

Le tableau ci-dessous présente la décomposition de la provision pour retraites en Suisse :

En milliers d'euros	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011	01/01/2011
Valeur actuelle de l'obligation	26 324	29 022	26 361	24 431
Juste valeur des actifs du régime	24 532	25 582	23 888	22 317
Passif net comptabilisé	**1 792**	**3 439**	**2 473**	**2 114**

Réconciliation des actifs de régime et de la valeur actuelle de l'engagement de retraite au titres des exercices présentés :

Variation de la valeur actuelle de l'engagement En milliers d'euros	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
Obligations de prestations à l'ouverture	29 022	26 361	24 431
Coût financier	559	644	610
Coût des services rendus	771	784	761
Contribution des participants	538	582	578
Prestations versées	(2 531)	(737)	(732)
Coût des services passés	(51)	-	-
Coût d'administration	14	13	13
Pertes / Gains actuariels	(1 515)	1 190	-
Ecarts de conversion	(482)	184	700
Obligations de prestations à la clôture	**26 324**	**29 022**	**26 361**

Variation de la valeur des actifs du régime En milliers d'euros	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
Valeur actuelle à l'ouverture	25 582	23 888	22 317
Revenus financier attendus des placements effectués	491	586	559
Cotisations employeurs	802	880	874
Contribution des participants	538	582	578
Prestations versées	(2 531)	(737)	(732)
Rendement de l'actif des régimes hors revenu financier	71	216	(342)
Ecarts de conversion	(421)	168	634
Valeur actuelle à la clôture	**24 532**	**25 582**	**23 888**

La composition des actifs de régime au titre des exercices présentés est présentée ci-dessous :

Composition des actifs de régime par catégorie En milliers d'euros	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
Trésorerie et équivalents trésorerie	456	546	1 204
Instruments de capitaux propres	2 379	2 231	1 641
Titres de créance	3 124	3 126	2 801
Immobilier	6 182	2 782	5 077
Autres	537	567	468
Autres actifs issus des contrats d'assurance	11 853	13 330	12 696
Total des actifs du régime	**24 532**	**22 582**	**23 888**

La nature des actifs sous-jacents qui constituent les autres actifs issus des contrats d'assurance" expriment la valorisation des droits de la société Serge Ferrari AG dans les actifs gérés collectivement par la société Swiss Life.

La sensibilité aux variations d'hypothèses actuarielles significatives est présentée ci-dessous :

Analyse de sensibilité - En milliers d'euros	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
Variation de la valeur actuelle de l'engagement en cas de diminution du taux d'actualisation de 0.50%	2 113	2 435	2 164
Variation de la valeur actuelle de l'engagement en cas d'augmentation du taux d'actualisation de 0.50%	(1 842)	(2 117)	(1 882)
Variation de la valeur actuelle de l'engagement en cas de diminution du taux d'accroissement des salaires de 0.50%	(178)	(179)	(165)
Variation de la valeur actuelle de l'engagement en cas d'augmentation du taux d'accroissement des salaires de 0.50%	174	157	173
Variation de la valeur actuelle de l'engagement en cas d'augmentation de l'espérance de vie de 1 an	492	569	475
Variation de la valeur actuelle de l'engagement en cas de diminution de l'espérance de vie de 1 an	(505)	(582)	(488)

La société n'attend pas de variation significative de ses flux de trésorerie sur les années à venir, les flux correspondant principalement aux primes versées aux compagnies d'assurance. Les primes versées annuellement sont de l'ordre de 1 MCHF et la prime prévisionnelle concernant l'exercice 2014 est estimée à 933 KCHF. En outre, la duration moyenne pondérée de l'obligation est estimée à 14,9 ans. Par ailleurs, il n'existe pas d'obligation de financement minimum.

Note 19 - Provisions

Les provisions sont constituées essentiellement de provisions pour garanties et de provisions pour litige. Au cours des exercices 2012 et 2013, une provision pour risques et charges d'un montant de 218 K€ a été constatée pour faire face au risque de non mise en œuvre de travaux d'études relatifs à un projet industriel présentant un risque d'abandon et qui avaient fait l'objet d'une immobilisation. Le projet sur lequel portent ces études ayant été abandonnés, la provision a été reprise au résultat.

En millers d'euros	01/01/2011	Variation de périmètre	Augmentation	Reprise		31/12/2011
				Utilisées	Non utilisées	
Provision courante	**1 087**	**0**	**304**	**-504**	**0**	**887**
Provisions pour garantie	484		58			542
Provisions pour litige salariaux et administratifs	106		209	-30		285
Provisions pour litiges commerciaux	497		37	-474		60
Provision non courante	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Total	**1 087**	**0**	**304**	**-504**	**0**	**887**

En millers d'euros	31/12/2011	Variation de périmètre	Augmentation	Reprise		31/12/2012
				Utilisées	Non utilisées	
Provision courante	**887**	**0**	**218**	**-78**	**-52**	**970**
Provisions pour garantie	542			-5		537
Provisions pour litige salariaux et administratifs	285			-39	-52	194
Provisions pour litiges commerciaux	60			-39		21
Provision dépréciation Pre 4			218			218
Provision non courante	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Total	**887**	**0**	**218**	**-78**	**-52**	**970**

En millers d'euros	31/12/2012	Variation de périmètre	Augmentation	Reprise		31/12/2013
				Utilisées	Non utilisées	
Provision courante	**970**	**0**	**72**	**-239**	**0**	**803**
Provisions pour garantie	537		65			602
Provisions pour litige salariaux et administratifs	194		7			201
Provisions pour litiges commerciaux	21			-21		0
Provision dépréciation Pre 4	218			-218		0
Provision non courante	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Total	**970**	**0**	**72**	**-239**	**0**	**803**

Note 20 – Autres passifs courants

En milliers d'euros	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011	01/01/2011
Comptes courants passifs	1 151	4 036	2 175	18
Dettes fiscales et sociales	8 696	7 788	6 465	7 526
Clients créditeurs	1 418	917	1 824	629
Autres dettes	1 319	1 612	885	1 110
Comptes de régularisation	119	71	0	27
Juste valeur des instruments financiers dérivés	180	330	109	11
Total Autres passifs courants	**12 883**	**14 753**	**11 458**	**9 321**

La variation des comptes courants est présentée sur la ligne Autres flux liés aux opérations de financement du tableau de variation de trésorerie.

Note 21 - Information relative aux zones géographiques

Chiffre d'affaires

	31-déc-13	%	31-déc-12	%	31-déc-11	%	Var 12-13	Var 12-11
Matériaux composites souples	131 275	94%	131 761	95%	146 105	94%	-0,4%	-9,8%
Autres produits	8 317	6%	7 627	5%	9 469	6%	9,0%	-19,5%
Chiffre d'affaires total	**139 592**	**100%**	**139 388**	**100%**	**155 574**	**100%**	**0,1%**	**-10,4%**

La décomposition ci-dessous est établie en fonction du lieu de localisation du client final.

	31-déc-13	%	31-déc-12	%	31-déc-11	%	Var 12-13	Var 12-11
Europe du Sud	46 943	36%	50 175	38%	55 048	38%	-6,4%	-8,9%
Wide Europe	52 465	40%	52 265	40%	59 132	40%	0,4%	-11,6%
Reste du monde	31 867	24%	29 321	22%	31 925	22%	8,7%	-8,2%
Chiffre d'affaires total	**131 275**	**100%**	**131 761**	**100%**	**146 105**	**100%**	**-0,4%**	**-9,8%**

Pays dans lesquels le Groupe a réalisé plus de 10% de son chiffre d'affaires :

en milliers d'euros	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
France	32 542	34 608	36 692
Allemagne	18 256	18 923	22 566
Autres pays*	80 477	78 230	86 847
Total actifs non courants consolidé	**131 275**	**131 761**	**146 105**

** Aucun pays ne contribuant individuellement pour plus de 10% au chiffres d'affaires consolidé du Groupe*

Ventilation géographique des principaux actifs

Les actifs du groupe sont essentiellement localisés en France et en Suisse. Dans le cadre de ses implantations commerciales hors d'Europe, le groupe loue ses bureaux et installations.

Détails des actifs non courants par principales zones géographiques

en milliers d'euros	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
France	19 146	19 934	21 408
Suisse	17 616	19 746	21 239
Autres pays	241	259	159
Total actifs non courants consolidé	**37 003**	**39 939**	**42 806**

Note 22 – Charges externes

En milliers d'euros	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
Sous-traitance diverse	415	328	358
Locations et charges locatives	5 297	4 684	5 411
Entretiens et réparations	3 505	3 898	2 929
Assurances	818	963	1 103
Etudes & recherches	1 342	1 285	1 513
Honoraires	6 438	7 212	5 323
Autres charges externes	522	334	722
Personnel extérieur	613	315	947
Publicité et Relations publiques	3 654	3 387	5 100
Transports	5 779	5 352	5 823
Missions et réceptions	2 464	2 816	3 109
Frais postaux et télécommunications	646	471	597
Services bancaires	516	448	450
Total charges externes	**32 009**	**31 493**	**33 385**

Les Honoraires et Rémunérations d'intermédiaires intègrent les facturations émises au titre du coût des collaborateurs non-salariés dans les pays dans lesquels le Groupe ne dispose pas de structure juridique propre pour un montant de 1 188, 1 447 et 1 127 milliers d'euros respectivement pour 2013, 2012 et 2011.

Note 23 - Charges de personnel et rémunération des dirigeants

Charges de personnel

En milliers d'euros	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
Rémunération du personnel	28 519	28 681	30 439
Charges sociales	8 628	8 093	9 468
Autres charges de personnel	873	1 093	756
Total charges de personnel	**38 019**	**37 867**	**40 663**

Les charges de personnel concernent les effectifs en CDI et CDD.

Conformément à la note d'information de l'ANC du 28/02/2013, le produit résultant du Crédit d'Impôt Compétitivité Emploi (CICE) a été comptabilisé en diminution des charges de personnel de l'exercice pour un montant de 326 milliers d'euros.

Les effectifs sont répartis comme suit :

Effectifs	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
Commerciaux	107	102	96
Production / Distribution	379	395	399
Fonctions Support	99	110	114
Sous-total	**585**	**607**	**609**
Intérim et autres	0	0	11
Total effectifs	**585**	**607**	**620**

Rémunération des dirigeants

En milliers d'euros	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
Refacturations Ferrari Participations (1)	408	409	-
Rémunérations de mandats sociaux (2)	120	96	576
Avantages en nature (3)	5	5	5
Total Rémunérations des dirigeants	**533**	**510**	**581**

(1) A compter du 1er janvier 2012, le mandat de Président de la SAS SergeFerrari Group est assuré par la société Ferrari Participations (ayant elle-même nommé deux directeurs généraux – à savoir MM. Sébastien et Romain FERRARI), laquelle facture depuis cette date des prestations de services aux sociétés opérationnelles du Groupe. Au-delà des seuls mandataires sociaux, Ferrari Participations salarie l'équipe de direction du Groupe et supporte les coûts relatifs aux missions qu'elle assure pour le Groupe. Les montants indiqués en colonnes 2012 et 2013 ne concernent que les quote-parts de refacturations supportées par le Groupe concernant les fonctions opérationnelles de MM. Sébastien et Romain FERRARI. Le montant total des refacturations supportées au titre de la convention de management fees qui s'est établi à 1 393 994 € en 2013 et 1 493 485 € en 2012, est pour sa part inclus dans le tableau de la note 30 « Transactions avec les parties liées ».
(2) Il s'agit de l'ensemble des rémunérations perçues au titre de mandats à l'intérieur du Groupe par MM. Sébastien et Romain Ferrari.
(3) Il s'agit des avantages en nature relatifs à la mise à disposition des véhicules de fonction.

Note 24 – Dotations aux amortissements

En milliers d'euros	2013	2012	2011
Immobilisations incorporelles	1 105	665	959
Immobilisations corporelles	6 110	6 782	6 436
Dotations aux amortissements	**7 214**	**7 447**	**7 395**

Note 25 – Dotations aux dépréciations et provisions

En milliers d'euros	2013	2012	2011
Dot. aux prov. d'exploitation	1 689	212	115
Dot. prov. créances	2 090	3 729	1 634
Dot. prov. stocks et en-cours	7	2 250	4 522
Reprise des provisions sur immobilisations corporelles	-218	-	-
Reprise des provisions sur créances	-1 870	-3 534	-1 199
Reprise des provisions sur stock	-117	-3 744	-4 720
Reprise des provisions d'exploitation	-1 512	-207	-506
Dotation nette aux dépréciations et provisions	**68**	**-1 295**	**-154**

Note 26 - Autres produits et charges courants

En milliers d'euros	2013	2012	2011
Production immobilisée (frais de R&D)	1 737	2 615	3 334
Subventions d'expoitation	99	137	50
Plus ou moins value sur cession d'éléments d'actifs	-1	-15	34
Autres	-233	65	22
Autres produits et charges courants	**1 602**	**2 802**	**3 442**

Note 27 – Résultat financier

En milliers d'euros	2013	2012	2011
Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie	47	-5	5
Charges d'intérêts	-877	-1 031	-1 429
Coût de l'endettement financier net	**-830**	**-1 036**	**-1 425**
Pertes et gains de change	-418	218	-1 388
Charges financières relative aux avantages au personnel	-107	-104	-92
Variation de valeur des instruments financiers dérivés	-101	30	-109
Dividendes des entités non consolidées	21	0	1
Autres	-283	-329	180
Autres produits et charges financiers	**-888**	**-184**	**-1 408**
Résultat financier	**-1 718**	**-1 220**	**-2 833**

Note 28 - Charge d'impôt

En milliers d'euros	2013	2012	2011
Impôt différé	-243	234	500
Impôt exigible	2 580	344	449
Total Impôts sur les bénéfices	**2 337**	**578**	**949**

La charge d'impôt théorique est déterminée en fonction du taux d'impôt sur les sociétés français de 34,43 % pour les exercices 2011 à 2013. Cette charge est rapprochée de la charge d'impôt comptabilisée comme suit :

En milliers d'euros	2013	2012	2011
Résultat net	3 817	873	1 346
Neutralisation :			
=> Quote part du résultat des sociétés mise en équivalence	-1 087	-588	-1 130
=> Charge d'impôt	2 337	578	949
Résultat avant impôts	**7 241**	**2 038**	**3 425**
Taux d'imposition théorique	**34.43%**	**34.43%**	**34.43%**
Charge d'impôt théorique	**2 493**	**702**	**1 179**
Rapprochement			
=> Effet des crédits d'impôts	-73	-79	
=> Différentiel de taux France / Etranger	-121	-162	-100
=> Différence permanente	38	117	-130
Charge réelle d'impôt	**2 337**	**578**	**949**
Taux effectif d'impôt	**32.28%**	**28.35%**	**27.71%**

La contribution sur la valeur ajoutée des entreprises a été comptabilisée en impôts et taxes au sein du résultat opérationnel.

Le Groupe a comptabilisé pour 127 K€ d'actifs d'impôts relatifs à des pertes reportables et ne dispose d'aucun autre actif d'impôt non constaté dans les comptes.

Note 29 – Informations sur les risques financiers

Risque de crédit

Le Groupe évalue le risque de solvabilité de ses clients. Cette solvabilité tient compte à la fois des éléments purement internes au Groupe, mais aussi d'éléments contextuels comme sa localisation géographique, la situation économique globale et les perspectives d'évolution sectorielle.

Une demande de couverture auprès d'un assureur crédit est sollicitée à chaque ouverture de compte client.

Le risque de crédit représente le risque de perte financière pour le Groupe dans le cas où un client ou une contrepartie à un instrument financier viendrait à manquer à ses obligations contractuelles.

Le groupe n'est pas exposé à un risque de crédit significatif et est principalement concentré sur les créances clients. La valeur nette comptable des créances constatées reflète la juste valeur des flux nets à recevoir estimés par la direction, en fonction des informations à la date de clôture. Le groupe n'a pas pris en compte de garanties ni d'accords de compensation pour réaliser les tests de dépréciation des actifs financiers.
Il n'existe pas d'actifs financiers échus non dépréciés significatifs.

- Créances clients

Un risque crédit existe dès lors qu'une perte éventuelle peut survenir, si un client ne peut honorer ses engagements dans les délais prévus. Le Groupe a mis en place un suivie permanent du risque-crédit de ses clients en interne. Lorsqu'une exposition possible au risque est identifiée, Le Groupe exige de ses clients le versement d'acomptes.

- Délai moyen en fonction des grandes zones géographiques

Les délais moyens de recouvrement des créances clients sont fonction des pratiques de marché et de financement de l'économie

- Europe : de 10 jours contre escompte (zone germanique) à 120 jours (Italie)
- Amérique du Nord et Asie : entre 45 et 90 jours
- Amérique latine : entre 90 et 180 jours

- Provisions pour dépréciation de créances :

Les créances clients font l'objet d'une analyse au cas par cas et une dépréciation est constatée lorsque le caractère recouvrable de la créance est menacé.

• Poids des principaux clients

En 2013, le premier client du groupe représentait 8% du chiffre d'affaires des matériaux composites et les 5 premiers 17% du total. Ces clients distributeurs s'adressent quant à eux, à plusieurs dizaines, voire centaine de clients finaux dans les pays dans lesquels ils exercent leur activité.

Risque de taux d'intérêts

Le risque de taux d'intérêt est géré par la direction du groupe en liaison avec ses principaux établissements bancaires partenaires. Depuis plusieurs exercices, la politique du groupe est de s'endetter à taux variable et de protéger une part significative de la dette contre une éventuelle hausse de taux. Les contrats de financements mis en œuvre avec les banques relationnelles de la société tête de groupe prévoient par ailleurs que 50% du nominal de l'emprunt contracté fasse l'objet d'une couverture de taux. Dans ce cadre, des contrats d'échange ferme de taux d'intérêts, des swaps, ont été conclus. Le groupe livre un taux variable et reçoit un taux fixe.

La structure du taux de l'endettement financier avant application des instruments dérivés de taux est présentée ci-dessous :

En milliers d'euros	Taux	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011	01/01/2011
Emprunts bancaires	Taux variable	14 206	11 943	10 311	15 359
Emprunts bancaires	Taux fixe	7 048	11 887	21 404	21 292
Concours bancaires courants	Taux variable	3 742	15 036	13 007	8 703
Affacturage	Taux fixe	10 700	9 929	12 478	1 576
Total Emprunts et dettes financières		**35 696**	**48 795**	**57 200**	**46 930**
Total taux fixe		**17 748**	**21 816**	**33 882**	**22 868**
Total taux variable		**17 948**	**26 979**	**23 318**	**24 062**

L'exposition au risque de taux après prise en compte des instruments financiers dérivés de taux est présentée ci-dessous :

En milliers d'euros		31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011	01/01/2011
Total taux fixe		17 748	21 816	33 882	22 868
Total taux variable		17 948	26 979	23 318	24 062
Swaps payeurs de taux fixe		8 156	9 998	5 755	4 038
Exposition au risque de taux après couverture	**Taux fixe**	**25 904**	**31 814**	**39 637**	**26 906**
	Taux variable	**9 792**	**16 981**	**17 563**	**20 024**

Les instruments dérivés couvrant une dette à taux variable sont classés dans la catégorie des couvertures de flux de trésorerie et enregistrés à leur juste valeur. Au 31 décembre 2013, ces contrats portent sur une valeur notionnelle totale de 8.2 millions d'euros. Leur juste valeur est déterminée en utilisant les taux de marché du jour de clôture du bilan, tels que fournis par des établissements financiers, et elle représente le montant estimatif que le Groupe aurait payé ou reçu s'il avait été mis fin au contrat le jour de clôture du bilan. La juste valeur des instruments de couverture de flux de trésorerie représente à la date du bilan un passif latent de 155 milliers d'euros au 31 décembre 2013.

Le montant des variations de valeur de ces instruments qui a été porté au résultat représente un produit de 77 milliers d'euros en 2013, une charge de 232 milliers d'euros en 2012 et une charge de 54 milliers d'euros en 2011.

Risque de change

Le Groupe est exposé au risque de fluctuation des taux de change sur les transactions commerciales et financières qui sont effectuées dans une devise différente de la devise fonctionnelle de l'entité du Groupe qui les enregistre. Le chiffre d'affaires consolidé est facturé essentiellement en EUR (80%), en USD (12%) et en CHF (7%). Les transactions internes sont essentiellement réalisées dans les mêmes devises.
Les couvertures de change mises en place sont des contrats de change à terme. Elles visent à assurer l'atteinte des cours budgets pour les transactions précitées.

Le Groupe Serge Ferrari classe ses contrats de couverture de change dans la catégorie des couvertures de flux de trésorerie et il les porte au bilan à leur juste valeur.

Le montant des variations de valeur de ces instruments qui a été porté au résultat représente des charges de 29 et 13 milliers d'euros respectivement en 2013 et 2011, et n'a pas d'incidence en 2012.

Au 31 décembre 2013, les montants sont les suivants :
- USD : notionnel de 3 MUSD
- CHF : notionnel de 16.8 MCHF

La juste valeur de ces instruments a été évaluée par les établissements bancaires– 25 K€.

Les maturités des instruments de couverture sont généralement inférieures à 3 mois.

- Répartition des dépenses en devises

Les dépenses sont majoritairement libellées en euros, à l'exception de certaines matières premières (libellées en USD) et des dépenses locales des filiales et bureaux réalisés en monnaie locale.

Risque de liquidité

Le groupe ne présente pas de risque de liquidité, les actifs courants, et notamment les éléments de trésorerie, étant très supérieurs aux passifs courants. Pour cette raison, les échéances n'ont pas été détaillées pour la part à moins d'un an.
Le Groupe dispose des moyens de financement suivants :

- lignes de crédit pour 14,5 millions d'euros de lignes de crédit dont 8 millions étaient tirées au 31 décembre 2013.
- contrat d'affacturage portant sur un montant maximum de 20 millions d'euros dont 10,7 millions d'euros utilisés au 31 décembre 2013 ;

Risques induits par des clauses de remboursement anticipé du fait des ratios financiers

Les financements moyen terme du Groupe (en EUR et en CHF), comportent des clauses (covenants) imposant le respect de ratios financiers. Ces covenants sont testés à chaque clôture annuelle :

- Ratio de leverage (dette nette / ebitda avec un limite de 3 à respecter au 31 décembre 2013
- Ration de gearing : Dettes / Fonds propres avec un maximum de 1,1 à respecter au 31 décembre 2013.

Les agrégats servant au calcul des ratios ci-dessus sont clairement définis dans les contrats d'emprunts en référence aux comptes consolidés établis sur la base du référentiel comptable CRC99-02.

Le non-respect de ces ratios donne au prêteur concerné la faculté d'exiger le remboursement anticipé de l'emprunt. Au 31 décembre 2013, le Groupe respecte les ratios fixés.

Note 30 - Transactions avec les parties liées

En milliers d'euros	2013			2012		
	Ferrari Participations	Sociétés immobilières	Vinyloop	Ferrari Participations	Sociétés immobilières	Vinyloop
Dettes opérationnelles	310	246	53	1 160	9	-138
Créances opérationnelles	15	12	-	145	203	-
Comptes courants	-951	1 310	1268	-2 867	1 850	1 500
Achats de biens et services	1 393	2 912	240	2 248	1 985	332
Ventes de biens et services	115	122	-	119	140	-
Charges d'intérêts	10	-	-	17	-	-
Produit d'intérêts	13	9	-	-	12	-

En milliers d'euros	2011		
	Ferrari Participations	Sociétés immobilières	Vinyloop
Dettes opérationnelles	-	-	-
Créances opérationnelles	556	11	-
Comptes courants	70	491	500
Achats de biens et services	-	2 689	76
Ventes de biens et services	434	10	-
Charges d'intérêts	-	6	-
Produit d'intérêts	-	-	-

Les produits comptabilisés correspondent :

- Aux prestations liées à la convention de prestation de services par laquelle Serge Ferrari SAS assure des prestations de services administratifs (assistance en matière de comptabilité, de gestion du personnel et de services informatiques) au profit d'autres entités du Groupe et de sociétés apparentées au Groupe.

Les charges correspondent :

- Avec Ferrari Participations : aux refacturations liées à la convention décrite en note 23 « Rémunérations des dirigeants »
- Avec les « Sociétés immobilières » : Il s'agit de loyers versés à des sociétés immobilières contrôlées directement et/ou indirectement par le même groupe familial Ferrari concernant les sites industriels implantés en France et en Suisse

Note 31 - Engagements hors bilan

Engagements donnés

Engagements hors bilan (en milliers d'euros)	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
Hypothèques sur emprunts en CHF converties au taux de clôture	3 462	4 929	5 882
Engagements sur locations simples	5 239	5 796	4 094
Total engagements hors bilan	**8 701**	**10 725**	**9 976**

Dans le cadre des emprunts contractés par SergeFerrari Group, 11 270 actions de la société Serge Ferrari SAS (27% du capital) et 27 198 actions de la société Précontraint SAS (65 % du capital) ont fait l'objet d'un nantissement.

L'endettement de SergeFerrari Group est assorti de covenants respectés sur l'ensemble des exercices présentés.

Engagements reçus

Au 31 décembre 2013, les cautions solidaires et personnelles données par la société Ferrari Participations portent sur les :

- Contrats de financement de Septembre 2013 : 15 500 milliers d'euros
- Contrat de financement de Décembre 2011 : 6 000 milliers d'euros
- Contrat de financement de mai 2011 : 5 000 milliers d'euros

Dans ce cadre, Ferrari Participations a nanti au profit du pool bancaire, l'intégralité de ses titres SergeFerrari Group (soit 78% du capital au 31 décembre 2013).

Note 32 - Honoraires d'audit

En milliers d'euros	Mazars			Martine Charbert		
	2013	2012	2011	2013	2012	2011
Commissariat aux comptes, certification, examen des comptes individuels et consolidés						
- Société mère	13	30	30	20	8	19
- Filiales intégrées globalement	83	58	82	93	90	86
Autres diligences et prestations directement liées à la mission du Commissaire aux comptes						
- Société mère	19	20	19	-	12	-
- Filiales intégrées globalement	-	-	-	3	-	-
Total honoraires	**114**	**108**	**131**	**116**	**110**	**105**

Note 33 : Rapprochement entre les comptes IFRS et les comptes établis avec le référentiel 99-02

Les états financiers du groupe préparés selon les normes internationales d'informations financières (International Financial Reporting Standards – IFRS) diffèrent sur certains points de ceux établis selon les principes comptables français. Les principales différences sont présentées dans les tableaux suivants :

Tableau de passage des capitaux propres consolidés aux capitaux propres IFRS

En milliers d'euros	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011	01/01/2011	Note
Capitaux propres comptes consolidés 99-02	**53 814**	**50 260**	**48 753**	**47 631**	
Ecarts d'acquisition	93	62	31	0	A
Subventions (IAS 20)	-675	-545	-269	0	B
Avantages postérieurs à l'emploi -IAS 19 R - France (net d'ID)	-103	-199	-151	-93	C
Avantages postérieurs à l'emploi -IAS 19 R - Suisse (net d'ID)	-1 523	-2 923	-2 102	-1 611	D
Autres avantages long terme - IAS 19 R - Suisse (net d'ID)	-277	-280	-323	-344	D
Instruments financiers	-120	-53	-73	-7	E
Ecarts de conversion sur les écarts d'acquisitions en devise étrangère	-55	-24	12	0	F
Capitaux propres comptes IFRS	**51 153**	**46 299**	**45 878**	**45 575**	

Tableau de passage du résultat net consolidé au résultat net IFRS

En milliers d'euros	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011	Note
Résultat comptes consolidés 99-02	**3 982**	**1 098**	**1 766**	
Ecarts d'acquisition	31	31	31	A
Subventions (IAS 20)	-130	-276	-269	B
Avantages postérieurs à l'emploi -IAS 19 R - France (net d'ID)	95	-48	-58	C
Avantages postérieurs à l'emploi -IAS 19 R - Suisse (net d'ID)	1 346	-808	-426	D
Autres avantages long terme - IAS 19 R - Suisse (net d'ID)	22	33	41	D
Instruments financiers	-67	20	-73	E
Ecart de conversion présenté en Other Comprehensive Income	-431	220	811	G
Etat du résultat global	**4 848**	**270**	**1 824**	

A/ Les écarts d'acquisition, à la date du bilan d'ouverture IFRS, ont été repris pour leur valeur nette comptable et ne sont plus amortis à compter de cette date.

B/ Le crédit d'impôt recherche (CIR) constaté dans les comptes consolidés établis sous le référentiel 99-02 est attaché à des projets qui font par ailleurs l'objet d'une comptabilisation à l'actif du bilan du groupe. En application d'IAS 20, le CIR, assimilé à une subvention, est comptabilisé en diminution des frais de recherche et développement activés sur la période.

C/ En normes françaises, le groupe Serge Ferrari comptabilise les écarts actuariels sur les Indemnités de départ en retraite selon la méthode du corridor. En application de la norme IAS 19 révisée, les indemnités de départ en retraite sont désormais comptabilisées pour le montant total de l'engagement. Les écarts actuariels de la période sont désormais comptabilisés en capitaux propres. En application de la norme IFRS 1, le groupe a choisi de comptabiliser en capitaux propres tous les écarts actuariels cumulés à la date de transition aux IFRS.

D/ Les sociétés Suisses du groupe présentent des « Pension Plans » qui font l'objet d'un retraitement en application de la norme IAS 19 révisée. Ces « Pension Plans » n'étaient pas provisionnés dans le référentiel 99-02. Les modalités de comptabilisation de ces passifs est similaire à celle décrite dans le paragraphe C.

E/ En application des normes IAS 32 et 39, la société a comptabilisé la juste valeur des instruments financiers qu'elle détient.

F/ En application d'IAS 21, les écarts d'acquisition relatifs à des entités dont la comptabilité est tenue en devise étrangère font l'objet d'une conversion en fin de chaque exercice au taux de clôture de la devise utilisée par la filiale. Les écarts de conversion qui résultent de cette conversion sont comptabilisés en capitaux propres.

G / La norme IFRS 1 préconise de rapprocher le résultat du référentiel utilisé précédemment avec le résultat global. Les écarts de conversion, présentés au sein du résultat global, sont donc à présenter dans le rapprochement.

20.2 INFORMATIONS FINANCIERES PROFORMA

Non applicable.

20.3 ETATS FINANCIERS HISTORIQUES DE SERGEFERRARI GROUP SA

La Société ayant établi des comptes consolidés sur la période de référence, les états financiers individuels historiques de SergeFerrari Group SA, ne sont pas intégrés dans le présent Document de base.

20.4 VERIFICATION DES INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES ANNUELLES

20.4.1 Rapport d'audit des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés établis selon les normes IFRS telles qu'adoptées dans l'Union européenne pour les exercices clos les 31 décembre 2013, 2012 et 2011

Au Président Directeur Général,

En notre qualité de Commissaires aux comptes de la société SergeFerrari Group et en application du règlement (CE) n° 809/2004 dans le cadre de votre projet d'admission des actions de la société sur le marché Euronext Paris, nous avons effectué un audit des comptes consolidés de la société SergeFerrari Group relatifs aux exercices clos les 31 décembre 2011, 2012 et 2013 présentés conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne, tels qu'ils sont joints au présent rapport.

Les comptes consolidés de votre société ont été arrêtés par votre Président le 10 avril 2014. Ces comptes ont fait l'objet de notre part d'un premier rapport en date du 11 avril 2014 dans lequel nous avions formulé une opinion favorable sans réserve sur les comptes consolidés relatifs aux exercices clos les 31 décembre 2011, 2012 et 2013. Ces comptes ont été modifiés par le Conseil d'administration du 16 mai 2014 pour prendre en compte les rectifications effectuées sur les états financiers consolidés de votre société suite à l'instruction du document de base par les services de l'Autorité des marchés financiers. Nous sommes de ce fait amenés à émettre un nouveau rapport qui se substitue à notre premier rapport du 11 avril 2014.

Ces comptes consolidés ont été établis sous votre responsabilité. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes modifiés

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans ces comptes. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues, et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

A notre avis, les comptes consolidés, établis pour les besoins du document de base, présentent sincèrement, dans tous leurs aspects significatifs et au regard du référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne, le patrimoine et la situation financière aux 31 décembre 2011, 2012 et 2013, ainsi que le résultat de l'ensemble constitué par les entités comprises dans la consolidation pour chacun des exercices clos à ces dates.

Fait à Villeurbanne et Lyon, le 19 mai 2014

Les Commissaires aux comptes

MAZARS **Pierre BELUZE**	**Martine CHABERT** **Cabinet Martine Chabert**

20.4.2 Autres informations vérifiées par les contrôleurs légaux

Néant.

20.5 DATE DES DERNIERES INFORMATIONS FINANCIERES

31 décembre 2013.

20.6 INFORMATIONS FINANCIERES INTERMEDIAIRES CONSOLIDEES

Non applicable.

20.7 POLITIQUE DE DISTRIBUTION DE DIVIDENDES

20.7.1 Dividendes versés au cours des trois derniers exercices

Néant.

20.7.2 Politique de distribution de dividendes

En fonction de ses résultats futurs et de ses besoins de financement, la Société pourra décider de procéder au versement de dividendes, dans une limite de 30% de son résultat net consolidé. Cette possibilité de versement de dividende, que le Groupe pourrait mettre en place dès 2015 au titre de l'exercice 2014, ne constitue cependant en aucun cas un engagement du Groupe.

20.8 PROCEDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE

A la date d'enregistrement du document de base, il n'existe pas de procédure gouvernementale, judiciaire ou d'arbitrage, y compris toute procédure dont la Société a connaissance, qui est en suspens ou dont elle est menacée, susceptible d'avoir ou ayant eu au cours des 12 derniers mois des effets significatifs sur la situation financière, l'activité ou les résultats de la Société et/ou de l'une ou l'autre de ses filiales.

20.9 CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION FINANCIERE OU COMMERCIALE

Il n'y a pas eu, à la connaissance de la Société, de changement significatif de la situation financière ou commerciale du Groupe depuis le 31 décembre 2013.

21 INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Le descriptif ci-joint tient compte de certaines modifications statutaires décidées par l'Assemblée Générale Mixte du 30 avril 2014, pour certaines sous condition suspensive de la première cotation des actions de la Société sur le marché réglementé d'Euronext à Paris.

21.1 CAPITAL SOCIAL

21.1.1 Montant du capital social

A ce jour, et après prise en compte de la division de la valeur nominale unitaire des actions par 50 décidée par l'assemblée générale mixte réunie le 30 avril 2014, le capital social de la Société s'élève à 3 469 480,00 € composé de 8 673 450 actions ordinaires d'une valeur nominale unitaire de 0,40 €, toutes entièrement libérées.

21.1.2 Titres non représentatifs du capital

Néant.

21.1.3 Acquisition par la Société de ses propres actions.

A la date du présent Document de base, la Société ne détient aucune action propre. Toutefois, l'assemblée générale des actionnaires de la Société du 30 avril 2014 a autorisé le conseil d'administration, pour une durée de 18 mois à compter du jour de l'assemblée et sous la condition suspensive de l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché règlementé d'Euronext à Paris, à mettre en œuvre un programme de rachat des actions de la Société conformément aux dispositions de l'article L. 225–209 du Code de commerce et du Règlement général de l'AMF, dans les conditions décrites ci-dessous :

Nombre maximum d'actions pouvant être achetées : 10% du capital social à la date du rachat des actions. Lorsque les actions sont acquises dans le but de favoriser l'animation et la liquidité des titres, le nombre d'actions pris en compte pour le calcul de la limite de 10 % prévue ci-dessus correspond au nombre d'actions achetées, déduction faite du nombre d'actions revendues pendant la durée de l'autorisation.

Objectifs des rachats d'actions

- favoriser la liquidité et animer le cours des titres de la Société par l'intermédiaire d'un Prestataire de Services d'Investissement agissant de manière indépendante dans le cadre d'un contrat de liquidité conforme à la charte de déontologie de l'Association Française des Marchés Financiers reconnue par l'Autorité des marchés financiers ;

- attribuer des actions aux salariés ou mandataires sociaux de la société et des sociétés françaises ou étrangères ou groupements qui lui sont liés dans les conditions légales et réglementaires, notamment, dans le cadre de la participation aux fruits de l'expansion de l'entreprise, de plans d'actionnariat salarié ou de plans d'épargne entreprise, du régime des options de souscription ou d'achat d'actions ou par voie d'attribution gratuite d'actions ou dans toute autre condition permise par la réglementation ;

- remettre les actions en paiement ou en échange, notamment, dans le cadre d'opérations de croissance externe ;

- attribuer les actions lors de l'exercice de droits attachés à des valeurs mobilières donnant droit par remboursement, conversion, échange, présentation d'un bon ou de toutes autres manières, à des actions existantes de la Société ;

- annuler les titres ainsi rachetés par voie de réduction de capital, sous réserve de l'adoption par l'Assemblée Générale des actionnaires, statuant en matière extraordinaire, d'une résolution spécifique portant sur cette réduction de capital.

Prix d'achat maximum : 300% du prix par action retenu dans la cadre de l'admission des actions à la négociation sur le marché réglementé d'Euronext à Paris, hors frais et commissions et ajustements éventuels afin de tenir compte d'opérations sur le capital ;

Montant maximum des fonds pouvant être consacrés au rachat d'actions : 5.000.000 €.

Il est précisé que le nombre d'actions acquises par la Société en vue de leur conservation et de leur remise ultérieure en paiement ou en échange dans le cadre d'une opération de fusion, de scission ou d'apport ne peut excéder 5% de son capital social.

Les actions ainsi rachetées pourront être annulées, l'Assemblée Générale mixte du 30 avril 2014 ayant autorisé le Conseil d'administration à réduire le capital par voie d'annulation des titres auto détenus ensuite de la mise en œuvre du programme de rachat ci-dessus décrit.

Il est rappelé qu'à compter de l'admission aux négociations des titres de la Société sur le marché réglementé d'Euronext à Paris, cette dernière sera tenue aux obligations de communication suivantes en matière de rachat d'actions :

Préalablement à la mise en œuvre du programme de rachat autorisé par l'assemblée générale :
- Publication d'un descriptif du programme de rachat d'actions (diffusion effective et intégrale par voie électronique et mise en ligne sur le site Internet de la Société).

Pendant la réalisation du programme de rachat :
- Publication des transactions à J+7 par mise en ligne sur le site Internet de la Société (hors transactions réalisées dans le cadre d'un contrat de liquidité) ;
- Déclarations mensuelles de la Société à l'AMF.

Chaque année :
- Présentation du bilan de la mise en œuvre du programme de rachat et de l'utilisation des actions acquises dans le rapport du conseil d'administration à l'assemblée générale.

21.1.4 Valeurs mobilières ouvrant droit à une quote-part de capital

Néant.

21.1.5 Capital autorisé

Les résolutions d'émission approuvées par l'assemblée générale du 30 avril 2014 statuant à titre extraordinaire sont synthétisées ci-dessous :

Résolutions	**Durée de validité à compter du 30 avril 2014**	**Montant nominal maximum**	**Montant nominal maximum commun**
Augmentation de capital avec maintien du droit préférentiel de souscription d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société	26 mois	Augmentation de capital : 2,5 M€ Titres de créance : 15 M€	Augmentation de capital : 2,5 M€ Titres de créance : 15 M€
Augmentation de capital avec suppression du droit préférentiel de souscription d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société par offre au public	26 mois	Augmentation de capital : 2,5 M€ Titres de créance : 15 M€	
Augmentation de capital avec suppression du droit préférentiel de souscription dans le cadre d'une offre au profit d'investisseurs qualifiés ou d'un cercle restreint d'investisseurs visée au II de l'article L. 411-2 du code monétaire et financier (placement privé)	26 mois	Augmentation de capital : 2,5 M€ Titres de créance : 15 M€	
Autorisation de fixer le prix d'émission dans la limite de 10% du capital social	26 mois	-	

Augmentation du nombre de titres à émettre en cas d'augmentation de capital avec ou sans droit préférentiel de souscription	26 mois	15% de l'émission initiale	
Augmentation de capital avec suppression du droit préférentiel de souscription au profit d'une catégorie de personnes : - Sociétés investissant, directement et/ou indirectement, à titre habituel dans des valeurs de croissance dites « small caps » (c'est-à-dire dont la capitalisation, lorsqu'elles sont cotées, n'excède pas un milliard d'euros), dans le secteur industriel, notamment dans les domaines matériaux composites, - Toutes personnes ayant la qualité ou dont le principal actionnaire a la qualité de salarié ou agent commercial exclusif (depuis au moins un an) de la Société ou d'une société liée. - Toutes personnes ayant la qualité ou dont le principal actionnaire a la qualité de mandataire social d'une société étrangère liée à la Société, à l'exclusion des mandataires sociaux desdites sociétés liées à la Société également mandataires sociaux de la Société.	18 mois	Augmentation de capital : 2,5 M€ Titres de créance : 15 M€	
Augmentation de capital, dans les limites de 10% du capital, pour rémunérer des apports en nature de titres de capital ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de sociétés tierces en dehors d'une offre publique d'échange	26 mois	10 % du capital de la Société	
Augmentation de capital au profit des salariés adhérant au plan d'épargne groupe	18 mois	58 K€	
Emission d'options de souscription ou d'achat d'actions de la Société au profit des salariés et dirigeants de la Société	38 mois	5% du capital de la Société	
Attributions gratuites d'actions existantes ou à émettre au profit des salariés et dirigeants de la Société	38 mois	10% du capital de la Société	

21.1.6 Informations sur le capital de tout membre du Groupe faisant l'objet d'une option ou d'un accord conditionnel ou inconditionnel prévoyant de le placer sous option

A la connaissance de la Société, il n'existe pas d'option d'achat ou de vente ou d'autres engagements au profit des actionnaires de la Société ou consentis par ces derniers portant sur des actions de la Société.

21.1.7 Historique du capital social

21.1.7.1 Evolution du capital depuis la création de la Société

Date	Nature des opérations	Capital	Prime d'émission	Nombre d'actions créées	Nombre d'actions composant le capital	Valeur nominale	Capital social
02/09/1991	Constitution (1)	17 184 000 FRF	-	171 840	171 840	100,00 FRF	17 184 000,00 FRF
10/05/1995	Annulation d'actions suite à la fusion de SEROM	-5 900 000 FRF	-	-59 000	112 840	100,00 FRF	11 284 000,00 FRF
10/05/1995	Augmentation de capital	5 650 000 FRF	-	56 500	169 340	100,00 FRF	16 934 000,00 FRF
25/04/2001	Augmentation de capital (incorporation réserves)	66 000 FRF	-	660	170 000	100,00 FRF	17 000 000,00 FRF
25/04/2001	Elevation de valeur nominale (incorp. réserves)	5 302 538 FRF	-	0	170 000	131,19 FRF	22 302 538 FRF
25/04/2001	Conversion en euros			0	170 000	20,00 €	3 400 000,00 €
09/06/2008	Augmentation de capital	69 380,00 €	1 930 602,57 €	3 469	173 469	20,00 €	3 469 380,00 €
30/04/2014	Division de la valeur nominale par 50	-	-	8 499 981	8 673 450	0,40 €	3 469 380,00 €

(1) Les origines du Groupe Ferrari remontent à mai 1974, lors de la création de la société TESF (Tissus et Enductions Serge Ferrari). En septembre 1991, une restructuration du capital est intervenue à l'occasion d'une opération de transmission familiale ayant conduit à la création de la société faitière du Groupe actuel.

21.1.7.2 Evolution de la répartition du capital depuis le 1er avril 2011

	1er avril 2014	1er avril 2013	1er avril 2012	1er avril 2011
Actionnaires	**% capital et droits de vote**	**% capital et droits de vote**	**% capital et droits de vote**	**% capital et droits de vote**
Ferrari Participations (1)	78,00%	78,00%	78,00%	-
Sébastien FERRARI	7,59%	7,69%	7,69%	60,54%
Romain FERRARI	12,21%	12,31%	12,31%	37,46%
Sous-total concert (2)	97,80%	98,00%	98,00%	98,00%
Serge FERRARI	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Mireille FERRARI	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Victoire GOTTARDI	0,10%	-	-	-
Banque de Vizille (Groupe CM-CIC)	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Philippe BRUN	0,10%	-	-	-
TOTAL	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**

(1) Ferrari Participations est détenue à hauteur respective de 66,70% et 33,30% par MM. Sébastien et Romain FERRARI.

(2) Se reporter au chapitre 18.4 du présent Document de base.

Les seules évolutions constatées sur cette période résultent :

- en novembre 2011, Messieurs Sébastien et Romain FERRARI ont apportés une partie de leurs titres à un holding dénommé Ferrari Participations dont ils détiennent à eux deux l'intégralité du capital ;
- en avril 2014, de quelques cessions entre Romain FERRARI et Philippe BRUN et d'une donation de Sébastien FERRARI au profit de sa fille Victoire GOTTARDI.

21.2 ACTE CONSTITUTIF ET STATUTS

Le descriptif ci-joint tient compte de certaines modifications statutaires décidées par l'Assemblée Générale Mixte du 30 avril 2014, pour certaines sous condition suspensive de l'admission des actions de la Société sur le marché réglementé d'Euronext à Paris.

21.2.1 Objet social

La Société a pour objet :

- La participation financière dans tous les groupements, sociétés ou entreprises, français ou étrangers, créés ou à créer, intervenant notamment dans la conception, la fabrication la distribution de matériaux composites innovants et systèmes attachés et leur recyclage, et ce par tous moyens, notamment par voie d'apport, de souscription ou d'achat d'actions ou de parts sociales, de fusion ou de groupement ;

- L'achat, la vente et la gestion de toutes valeurs mobilières ;

- La direction, la gestion, le contrôle et la coordination de ses filiales et participations ;

- La gestion et l'exploitation de droits de propriété intellectuelle

- Le conseil en organisation commerciale, marketing, relations publiques, toutes prestations de services dans les domaines commerciaux, administratifs, financiers ou informatiques ;

- L'acceptation ou l'exercice de tous mandats d'administration, de gestion, de contrôle, de conseil, l'étude, la recherche, la mise au point de tous moyens de gestion et l'assistance aux entreprises liées à la Société ;

La gestion de ses participations financières et de tous intérêts dans toutes sociétés.

21.2.2 Dispositions statutaires ou autres relatives aux membres des organes d'administration et de direction.

Se reporter au chapitre 16.1 « Conseil d'administration et direction générale » du présent Document de base.

21.2.3 Droits, privilèges et restrictions attachés aux actions de la Société

21.2.3.1 Forme des titres (article 10 des statuts)

Les actions entièrement libérées sont nominatives ou au porteur au choix de l'actionnaire, sauf dans les cas où la forme nominative est imposée par les dispositions législatives et réglementaires. (…)

21.2.3.2 Droits de vote (articles 12.1 et 30.2 des statuts)

Le droit de vote attaché aux actions est proportionnel à la quotité du capital qu'elles représentent. Chaque action donne droit à une voix.

Toutefois, un droit de vote double à celui conféré aux autres actions eu égard à la quotité du capital social qu'elles représentent est attribué à toutes les actions entièrement libérées pour lesquelles il sera justifié d'une inscription nominative depuis deux (2) ans au moins au nom d'un même actionnaire, et ce à compter de la date de première cotation des actions de la Société sur un marché réglementé ou sur un système multilatéral de négociation organisé.

Ce droit est également conféré, dès leur émission, en cas d'augmentation de capital par incorporation de réserves, bénéfice ou prime d'émission, aux actions nominatives attribuées à un actionnaire à raison d'actions anciennes pour lesquelles il bénéficie de ce droit.

21.2.3.3 Droits aux dividendes et profits et au boni de liquidation (articles 12.1, 36 et 37 des statuts)

Chaque action donne droit dans les bénéfices, l'actif social et le boni de liquidation à une part proportionnelle à la quotité du capital qu'elle représente. (…)

Sur le bénéfice de l'exercice diminué, le cas échéant, des pertes antérieures, il est prélevé cinq pour cent au moins pour constituer le fonds de réserve légale. Ce prélèvement cesse d'être obligatoire lorsque le fonds de réserve atteint le dixième du capital social.

Le bénéfice distribuable est constitué par le bénéfice de l'exercice diminué des pertes antérieures et des sommes à porter en réserve, en application de la loi et des statuts, et augmenté du report bénéficiaire.

Sur ce bénéfice, l'assemblée générale peut prélever toutes sommes qu'elle juge à propos d'affecter à la dotation de tous fonds de réserves facultatives, ordinaires ou extraordinaires, ou de reporter à nouveau.

Le solde, s'il en existe, est réparti par l'assemblée entre tous les actionnaires proportionnellement au nombre d'actions appartenant à chacun d'eux.

En outre, l'assemblée générale peut décider la mise en distribution de sommes prélevées sur les réserves dont elle a la disposition, en indiquant expressément les postes de réserves sur lesquels les prélèvements sont effectués. Toutefois, les dividendes sont prélevés par priorité sur les bénéfices de l'exercice.

Hors le cas de réduction du capital, aucune distribution ne peut être faite aux actionnaires lorsque les capitaux propres sont ou deviendraient à la suite de celle-ci, inférieurs au montant du capital augmenté des réserves que la loi ou les statuts ne permettent pas de distribuer. L'écart de réévaluation n'est pas distribuable. Il peut être incorporé en tout ou partie au capital. (…)

Lorsqu'un bilan établi au cours ou à la fin de l'exercice et certifié par un commissaire aux comptes fait apparaître que la Société, depuis la clôture de l'exercice précédent, après constitution des amortissements et provisions nécessaires et déduction faite s'il y a lieu des pertes antérieures ainsi que des sommes à porter en réserve, en application de la loi ou des statuts, a réalisé un bénéfice, il peut être distribué des acomptes sur dividende avant l'approbation des comptes de l'exercice. Le montant de ces acomptes ne peut excéder le montant du bénéfice ainsi défini.

Les modalités de mise en paiement des dividendes en numéraire sont fixées par l'assemblée générale, ou à défaut par le conseil d'administration.

La mise en paiement des dividendes en numéraire doit avoir lieu dans un délai maximal de neuf mois après la clôture de l'exercice, sauf prolongation de ce délai par autorisation de justice. (…)

21.2.3.4 Délai de prescription de dividendes (article 37 des statuts)

Les dividendes non réclamés dans les cinq (5) ans de leur mise en paiement sont prescrits.

Conformément au code général de la propriété des personnes publiques, atricle L. 1126-1, le montant des dividendes atteints par la prescription quinquennale sont acquis à l'Etat.

21.2.3.5 Droit au boni de liquidation (article 12.1 des statuts)

Chaque action donne droit dans les bénéfices, l'actif social et le boni de liquidation à une part proportionnelle à la quotité du capital qu'elle représente.

21.2.3.6 Droit préférentiel de souscription (article 8 des statuts)

Les actionnaires ont, proportionnellement au montant de leurs actions, un droit de préférence à la souscription des actions de numéraire émises pour réaliser une augmentation de capital, droit auquel ils peuvent renoncer à titre individuel. L'assemblée générale extraordinaire peut décider, dans les conditions prévues par la loi, de supprimer ce droit préférentiel de souscription.

21.2.3.7 Limitation des droits de vote

Néant.

21.2.3.8 Titres au porteur identifiables (article 10 des statuts)

En vue de l'identification des détenteurs de titres au porteur, la Société est en droit de demander à tout moment, dans les conditions fixées par la réglementation en vigueur et contre rémunération à sa charge, au dépositaire central qui assure la tenue du compte émission de ses titres, selon le cas, le nom ou la dénomination, la nationalité, l'année de naissance ou l'année de constitution et l'adresse des détenteurs de titres conférant, immédiatement ou à terme, le droit de vote dans ses assemblées générales d'actionnaires, ainsi que la quantité de titres détenue par chacun d'eux et, le cas échéant, les restrictions dont les titres peuvent être frappés. La Société, après avoir suivi la procédure décrite ci-dessus et a vu de la liste transmise par le dépositaire central, a la faculté de demander, soit par l'entremise de ce dépositaire central, soit directement, dans les mêmes conditions et sous peine des sanctions prévues à l'article L. 228-3-2 du Code de commerce, aux personnes figurant sur cette liste et dont a société estime qu'elles pourraient être inscrites pour compte de tiers, les informations concernant les propriétaires des titres prévues ci-dessus. Les renseignements obtenus par la Société ne peuvent être cédés par celle-ci, même à titre gratuit, sous peine de sanctions pénales.

21.2.3.9 Rachat par la Société de ses propres actions.

Se reporter au paragraphe 21.1.3 du présent Document de base.

21.2.4 Modalités de modification des droits des actionnaires

L'assemblée générale extraordinaire est seule habilitée à modifier les statuts dans toutes leurs dispositions ; elle ne peut toutefois augmenter les engagements des actionnaires, sous réserve des opérations résultant d'un regroupement d'actions régulièrement effectué.

21.2.5 Assemblées générales d'actionnaires

Les assemblées générales sont convoquées et délibèrent dans les conditions fixées par la loi.

Les décisions collectives des actionnaires sont prises en assemblées générales ordinaires, extraordinaires ou spéciales selon la nature des décisions qu'elles sont appelées à prendre.

Les assemblées spéciales réunissent les titulaires d'actions ou de valeurs mobilières d'une catégorie déterminée pour statuer sur toute modification des droits des actions ou valeurs mobilières de cette catégorie.

Les délibérations des assemblées générales obligent tous les actionnaires, même absents, dissidents ou incapables.

- **ARTICLE 25 - CONVOCATION ET LIEU DE REUNION DES ASSEMBLEES GENERALES**

Les assemblées générales sont convoquées soit par le conseil d'administration, soit par les commissaires aux comptes, soit par un mandataire désigné en justice dans les conditions prévues par la loi.

Lorsque toutes les actions ne revêtent pas la forme nominative, préalablement aux opérations de convocation, la Société publie au Bulletin des Annonces Légales Obligatoires, trente-cinq (35) jours avant la réunion de l'assemblée générale, un avis contenant notamment le texte des projets de résolutions qui seront présentés à l'assemblée.

Les assemblées sont convoquées quinze (15) jours avant leur réunion par un avis inséré dans un journal habilité à recevoir les annonces légales dans le département du siège social et, le cas échéant, dans le Bulletin des Annonces Légales Obligatoires.

Les titulaires d'actions nominatives depuis un mois au moins à la date de l'insertion de l'avis de convocation, sont convoqués par lettre ordinaire quinze (15) jours avant la réunion des assemblées. Cette convocation peut également être transmise par un moyen électronique de télécommunication mis en œuvre dans les conditions prévues par la loi et les règlements en vigueur, à l'adresse indiquée par l'actionnaire.

Les réunions ont lieu au siège social ou en tout autre endroit indiqué dans l'avis de convocation.

Lorsqu'une assemblée n'a pu délibérer régulièrement, faute du quorum requis, la deuxième assemblée et, le cas échéant, la deuxième assemblée prorogée, est convoquée dans les mêmes formes que la première et dans un délai de dix (10) jours au moins à l'avance. L'avis ou les lettres de convocation de cette deuxième assemblée rappellent la date et l'ordre du jour de la première. En cas d'ajournement de l'assemblée par décision de justice, le juge peut fixer un délai différent.

Les avis et lettres de convocation doivent mentionner les indications prévues par la loi, notamment l'ordre du jour, l'adresse électronique de la Société, à laquelle peuvent être envoyées les questions écrites des actionnaires et, le cas échéant, la mention de l'obligation de recueillir l'avis ou l'approbation préalable de la masse des titulaires de valeurs mobilières donnant accès au capital.

- **ARTICLE 26 - ORDRE DU JOUR – QUESTIONS ECRITES**

L'ordre du jour des assemblées est arrêté par l'auteur de la convocation.

Un ou plusieurs actionnaires, agissant dans les conditions et délais fixés par la loi, ont la faculté de requérir, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception ou par télécommunication électronique, l'inscription à l'ordre du jour de l'assemblée de points ou de projets de résolutions dans les conditions légales et réglementaires

La demande d'inscription d'un point à l'ordre du jour est motivée. La demande d'inscription de projets de résolutions est accompagnée du texte des projets de résolution, qui peuvent être assortis d'un bref exposé des motifs.

Les auteurs de la demande transmettent avec leur demande une attestation d'inscription en compte. L'examen du point ou de la résolution est subordonné à la transmission d'une nouvelle attestation justifiant de l'enregistrement comptable des titres dans les mêmes comptes au troisième jour ouvré précédant l'assemblée générale à zéro heure, heure de Paris.

Le comité d'entreprise peut également requérir l'inscription de projets de résolutions à l'ordre du jour des assemblées générales dans les conditions légales et réglementaires.

L'assemblée ne peut délibérer sur une question qui n'est pas à l'ordre du jour. Elle peut cependant, en toutes circonstances, révoquer un ou plusieurs administrateurs et procéder à leur remplacement.

Tout actionnaire peut adresser au conseil d'administration des questions écrites. Ces questions écrites sont envoyées au siège social par lettre recommandée avec demande d'avis de réception adressée au président du conseil d'administration ou par voie de télécommunication électronique à l'adresse indiquée dans la convocation au plus tard le quatrième jour ouvré précédant la date de l'assemblée générale.

Le conseil d'administration répond aux questions écrites au cours de l'assemblée générale. Il peut leur apporter une réponse commune dès lors qu'elles présentent le même contenu. La réponse à une question écrite est cependant réputée avoir été donnée dès lors qu'elle figure sur le site internet de la Société dans une rubrique consacrée aux questions réponses.

- **ARTICLE 27 - ACCES AUX ASSEMBLEES - POUVOIRS**

Tout actionnaire a le droit d'assister aux assemblées générales et de participer aux délibérations personnellement ou par mandataire, sur simple justification de son identité, dès lors que ses actions ont été libérées des versements exigibles.

Toutefois, ce droit est subordonné à l'inscription en compte des actions nominatives et pour les actions au porteur, par la justification de l'enregistrement comptable des titres au nom de l'actionnaire ou de l'intermédiaire inscrit pour son compte en application du septième alinéa de l'article L. 228-1 du Code de commerce, au

troisième jour ouvré précédent l'assemblée générale à zéro heure, heure de Paris, soit dans les comptes de titres nominatifs tenus par la Société, soit dans les comptes de titres au porteur tenus par un intermédiaire mentionné à l'article L. 211-3 du Code monétaire et financier. L'inscription ou l'enregistrement comptable des titres dans les comptes de titres au porteur tenus par un intermédiaire mentionné à l'article L. 211-3 susvisé est constaté dans les conditions fixées à l'article R. 225-85, II du Code de commerce.

Tout actionnaire peut se faire représenter par son conjoint, son partenaire pacsé ou par un autre actionnaire ; à cet effet, le mandataire doit justifier de son mandat. Il peut en outre se faire représenter, dans les conditions prévues par la loi, par toute autre personne physique ou morale de son choix lorsque les actions de la Société sont admises aux négociations sur un marché réglementé ou sur un système multilatéral de négociations. Le mandataire doit justifier de son mandat et fournir à son mandat les informations prévues par l'article L. 225-106-1 du Code de commerce.

Les représentants légaux d'actionnaires juridiquement incapables et les personnes physiques représentant des personnes morales actionnaires prennent part aux Assemblées, qu'ils soient actionnaires ou non.

Tout actionnaire peut voter par correspondance au moyen d'un formulaire établi et adressé à la Société selon les conditions fixées par la loi et les règlements ; ce formulaire doit parvenir à la Société trois (3) jours avant la date de l'Assemblée pour être pris en compte.

En cas de vote à distance au moyen d'un formulaire de vote électronique ou d'un vote par procuration donné par signature électronique, celui-ci s'exerce dans les conditions prévues par la réglementation en vigueur, soit sous la forme d'une signature électronique sécurisée au sens du décret 2001-272 du 30 mars 2001, soit sous la forme d'un procédé fiable d'identification garantissant son lien avec l'acte auquel elle s'attache.

Deux membres du comité d'entreprise, désignés par le comité d'entreprise, s'il en existe, dans les conditions fixées par la loi, peuvent assister aux assemblées générales, quel que soient la nature et l'ordre du jour de ces assemblées. Ils doivent, à leur demande, être entendus lors de toutes les délibérations requérant l'unanimité des actionnaires.

- **ARTICLE 28 - DROIT DE COMMUNICATION DES ACTIONNAIRES**

Tout actionnaire a le droit d'obtenir communication des documents nécessaires pour lui permettre de statuer en toute connaissance de cause sur la gestion et la marche de la Société.

La nature de ces documents et les conditions de leur envoi ou mise à disposition sont déterminées par la loi et les règlements.

- **ARTICLE 29 - FEUILLE DE PRESENCE - BUREAU - PROCES-VERBAUX**

Une feuille de présence, dûment émargée par les actionnaires présents et les mandataires et à laquelle sont annexés les pouvoirs donnés à chaque mandataire, et le cas échéant les formulaires de vote par correspondance, est certifiée exacte par le bureau de l'assemblée générale.

Les assemblées sont présidées par le président du conseil d'administration ou, en son absence, par un vice-président ou par un administrateur spécialement délégué à cet effet par le conseil. A défaut, l'assemblée générale désigne elle-même son président.

Les fonctions de scrutateurs sont remplies par les deux actionnaires, présents et acceptants, qui disposent, tant par eux-mêmes que comme mandataires, du plus grand nombre de voix.

Le bureau ainsi composé, désigne un Secrétaire qui peut ne pas être actionnaire.

Les procès-verbaux sont dressés et les copies ou extraits des délibérations sont délivrés et certifiés conformément à la loi.

- **ARTICLE 30 - QUORUM - MAJORITE**

30.1 Le quorum est calculé sur l'ensemble des actions composant le capital social et ayant le droit de vote, sauf dans les assemblées générales spéciales où il est calculé sur l'ensemble des actions ou des valeurs mobilières

de la catégorie intéressée, le tout après déduction des actions ou des valeurs mobilières privées du droit de vote en application des dispositions légales.
En cas de vote par correspondance, seuls sont pris en compte pour le calcul du quorum les formulaires dûment complétés et reçus par la Société trois (3) jours au moins avant la date de l'assemblée.

30.2 Le droit de vote attaché aux actions est proportionnel à la quotité du capital qu'elles représentent. Chaque action donne droit à une voix.

Toutefois, un droit de vote double à celui conféré aux autres actions eu égard à la quotité du capital social qu'elles représentent est attribué à toutes les actions entièrement libérées pour lesquelles il sera justifié d'une inscription nominative depuis deux (2) ans au moins au nom d'un même actionnaire, et ce à compter de la date de première cotation des actions de la Société sur un marché réglementé ou sur un système multilatéral de négociation organisé.

Ce droit est également conféré, dès leur émission, en cas d'augmentation de capital par incorporation de réserves, bénéfice ou prime d'émission, aux actions nominatives attribuées à un actionnaire à raison d'actions anciennes pour lesquelles il bénéficie de ce droit.

21.2.6 Dispositifs permettant de retarder, différer ou empêcher un changement de contrôle

Néant.

21.2.7 Franchissements de seuils statutaires (article 12.4 des statuts)

Conformément aux dispositions de l'article L. 233-7 du Code de commerce, et à titre de seuil fixé statutairement, toute personne physique ou morale agissant seule ou de concert qui vient à posséder un nombre d'actions représentant plus du quarantième (2,5 %) du capital ou des droits de vote informe la Société dans un délai équivalent à celui applicable aux franchissements des seuils légaux visés à l'alinéa précédent, à compter du franchissement de seuil de participation, du nombre total d'actions ou de droits de vote qu'elle possède. Cette information est également donnée dans les mêmes délais lorsque la participation en capital ou en droits de vote devient inférieure aux seuils mentionnés ci-dessus.

Conformément aux dispositions de l'article L. 233-7 VI du Code de commerce, en cas de défaut de déclaration du franchissement de ce seuil statutaire du quarantième (2,5 %) du capital ou des droits de vote, l'actionnaire défaillant peut être privé du droit de vote pour la fraction non déclarée des actions qu'il détient au-delà, pour une durée de deux années à compter de la notification de la régularisation. La constatation de la privation du droit de vote relève de la compétence du président de l'assemblée générale d'actionnaires, sous réserve que le nombre d'actions que ce dernier détient représente au moins deux pour cent et demi (2,5 %) du capital social ou qu'il soit saisi par un ou plusieurs actionnaires satisfaisant à cette condition

21.2.8 Stipulations particulières régissant les modifications du capital

Néant.

22 CONTRATS IMPORTANTS

Tous les contrats ont été conclus dans le cadre de la gestion normale du Groupe.

23 INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DÉCLARATIONS D'EXPERTS ET DÉCLARATIONS D'INTERETS

Conclusion relative à la valeur locative de sites louées à des sociétés ayant un actionnaire et des dirigeants communs

4 SYNTHÈSE

SERGE FERRARI, BP 54 38352 LA TOUR DU PIN

- **Site :** **Sites du Groupe FERRARI**
  Zone industrielle
  38110 LA TOUR DU PIN

VALEUR LOCATIVE TOTALE DES SITES RETENUE :

2 700 000 € HT-HC

(Deux millions sept cent mille Euros hors taxes, hors charges)

Date du rapport : 14 avril 2014
Date de valeur : 10 avril 2014

GALTIER EXPERTISES IMMOBILIÈRES ET FINANCIÈRES

Expert associé - Délégué régional
Grégory ROURE

24 DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC

Des exemplaires du présent Document de base sont disponibles sans frais au siège social de la Société, Zone industrielle la Tour-du-Pin – 38110 Saint-Jean-de-Soudain, France. Le présent Document de base peut également être consulté sur le site Internet de la Société (www.sergeferrari.com) et sur le site Internet de l'Autorité des marchés financiers (www.amf-france.org).

Les statuts, procès-verbaux des assemblées générales et autres documents sociaux de la Société, ainsi que les informations financières historiques et toute évaluation ou déclaration établie par un expert à la demande de la Société devant être mis à la disposition des actionnaires, conformément à la législation applicable, peuvent être consultés, sans frais, au siège social de la Société.

A compter de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext à Paris, l'information réglementée au sens des dispositions du Règlement général de l'AMF sera également disponible sur le site Internet de la Société (www.sergeferrari.com).

25 INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS

Se reporter au chapitre 7 du présent Document de base.

26 GLOSSAIRE

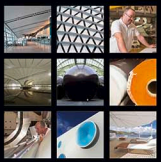
ACV (Analyse des Cycles de Vie) :
L'Analyse de Cycle de Vie est une méthode d'analyse permettant de compléter la connaissance de la soutenabilité du système étudié. Elle n'inclue ni les éléments économiques, ni les éléments sociaux. Les systèmes étudiés sont considérés comme en fonctionnement normal, les accidents sont donc exclus. Les impacts étudiés ont lieux dans la biosphère et non dans la techno-sphère. Ce qui arrive au sein de l'environnement de production n'est donc pas développé.

PET (Polyéthylène théréphtalate) :
Plastique de type polyester saturé, par opposition aux polyesters thermodurcissables. Ce polymère est obtenu par la polycondensation de l'acide téréphtalique avec l'éthylène glycol. Malgré sa dénomination, il n'y a aucune similitude avec le polyéthylène et il ne contient aucun phtalate. Cette matière plastique est principalement utilisée pour la fabrication de bouteilles, flacons, pots, films et feuilles, fibres, etc. De la famille des thermoplastique, il est recyclable.
Par extrusion et étirage sous tension, on obtient à partir du polyester amorphe un film aux propriétés biaxiales semi-cristallines. Ce film de très grande solidité en tension, très stable et transparent, très bon isolant électrique,

PVC (polychlorure de vinyle) :
polymère thermoplastique de grande consommation, amorphe ou faiblement cristallin, connu généralement sous le sigle PVC (de l'anglais polyvinyl chloride). Il est préparé à partir de deux matières premières : à 57 % de sel et à 43 % de pétrole. Le PVC est la seule matière plastique d'usage courant constituée par plus de 50 % de matière première d'origine minérale existant à profusion dans la nature.

Serge Ferrari

BP 54 – ZI
F 38352 La Tour du Pin Cedex
France
Tél : +33(0) 4 74 83 56 90
www.sergeferrari.com



Aéroport de Dublin : Pascall & Watson
Aude Cayatte Architecte
Gardens by the Bay - Singapore : Wilkinson Eyre Architects / CPG Consultants Pte Ltd
Leviathan - Monumenta : Anish Kapoor ©Monumenta 2011
Royal Artillery Barracks : London 2012 Olympics
Serge Ferrari
Traitement des eaux de Valenton : Adrien Fainsoilber & Associés ©Esmery Caron
Véronique Vedrenne

www.ACTUS.fr